

Università degli Studi di Napoli "Federico II"
Scuola di Dottorato in Architettura

Dipartimento di Configurazione e Attuazione dell'Architettura
Dipartimento di Progettazione Urbana e di Urbanistica

Dottorato di Ricerca in Tecnologia dell'Architettura
XXVII ciclo

Dottoranda: Russillo Federica

Tutor: prof. Mario Losasso

anno accademico 2015/2016

**LA CONVERSIONE DEL PATRIMONIO IMMOBILIARE TERZIARIO
IN HOUSING SOCIALE
FATTIBILITÀ TECNICA, PRESTAZIONALE ED ECONOMICA
DEGLI INTERVENTI NELLA CITTA' DI NAPOLI**

Il coordinatore
prof. arch. Mario Losasso

INDICE

Premessa	5
1. La conversione degli edifici per il terziario in housing sociale	9
1.1. Introduzione. Scenari di riferimento	9
1.1.1 <i>L'abitare sociale</i>	11
1.1.2 <i>Politiche tecniche per l'housing sociale in Europa e in Italia</i>	17
1.1.3 <i>Stato della ricerca sull'housing sociale</i>	29
1.1.4 <i>Il mercato edilizio in cui operano le imprese italiane</i>	36
1.1.5 <i>Il mercato residenziale e del social housing</i>	48
1.1.6 <i>Il tema della conversione degli edifici esistenti</i>	65
1.1.7 <i>Il patrimonio immobiliare terziario: consistenza e potenzialità di utilizzo in Italia</i>	74
1.2. Il punto di vista degli stakeholder: requisiti degli interventi di conversione per il social housing	84
1.2.1 <i>I sistemi di finanziamento del social housing</i>	84
1.2.2 <i>Rendimento degli interventi e rischi connessi</i>	96
1.2.3 <i>Condizioni di rispondenza alla domanda abitativa</i>	116
2. La fattibilità tecnica, economica e finanziaria degli interventi di conversione del patrimonio immobiliare terziario in social housing	118
2.1. Pratiche e strumenti per la valutazione della fattibilità tecnica, prestazionale ed economica degli interventi di conversione del patrimonio terziario in social housing.	118
2.1.1 <i>Strumenti innovativi per la valutazione della fattibilità tecnica, prestazionale ed economica degli interventi</i>	118
2.2. Strategie e tecniche degli interventi di conversione del patrimonio terziario in social housing	131
2.2.1 <i>Metodologia utilizzata</i>	131
2.2.2 <i>Alternative per il retrofit tecnologico ed ambientale</i>	133
2.2.3 <i>Criteri e soluzioni progettuali per gli aspetti funzionali/spaziali</i>	134
2.2.4 <i>Strategie per la fattibilità tecnico-finanziaria degli interventi di conversione</i>	135
2.3. Caso applicativo	138
2.3.1 <i>Simulazione di un intervento</i>	138
2.4. Conclusioni e prospettive di ricerca	149
Bibliografia	150
Indice didascalie	154

Premessa

Attualmente nel nostro paese il **patrimonio di edifici per uffici** è sottoposto a un **crescente trend di sottoutilizzazione**, con un mercato immobiliare che manifesta segnali di crisi per la **contrazione delle attività terziarie** in relazione alla **diminuzione della domanda** e alla **richiesta di riduzione dei costi di esercizio da parte degli operatori**. La **conversione dell'edilizia per uffici** è individuata come una **strategia di processo e di progetto** atta a fornire risposte adeguate alla valorizzazione di quegli edifici invenduti o non occupati ma non ancora soggetti a irreversibili processi di degrado che progressivamente potrebbero vedere decadere il loro valore immobiliare e d'uso. Una possibile valorizzazione di tale patrimonio può essere individuata nella **re-immissione sul mercato immobiliare** di parte del patrimonio ancora in buono stato. Fra i possibili cambi di destinazione d'uso può essere individuata una **destinazione residenziale**, che potrebbe soddisfare parte della elevata domanda inesausta di **social housing**, evidenziando altresì efficaci potenzialità di implementazione della vivibilità urbana e di rientro economico per i promotori finanziari. L'opportunità di coniugare le **mutate esigenze tecnologiche, ambientali e sociali del mercato residenziale**, consente di sfruttare la contrazione della domanda di edifici per uffici per rispondere alla **domanda crescente di alloggi economici**.

Gli edifici per uffici presentano caratteristiche favorevoli per un cambio di destinazione d'uso residenziale in caso di **localizzazione in aree a margine della città consolidata**, con **buoni livelli di infrastrutturazione** per quanto riguarda i trasporti e i servizi, un **buono stato di conservazione** della struttura urbana e un **costo di acquisto degli immobili non elevato**. Gli edifici per uffici possono presentare interessanti potenzialità di trasformazione in abitazioni di edilizia sociale orientata alla organizzazione di **alloggi non standardizzati, flessibili e indirizzati a nuove categorie di utenza** che, come è noto, si presentano molto articolate nel mix sociale, nel numero di componenti del nucleo familiare, nei tempi di utilizzo. Analogamente a quanto avviene per altri edifici del terziario (si pensi ad edifici produttivi dismessi), ma con costi di retrofit decisamente più accessibili, la domanda potrebbe essere riaggregata e indirizzata verso usi residenziali. La **correlazione fra le politiche per il social housing e quelle sul pacchetto "clima-energia"** deriva dall'impegno strategico e normativo della UE in campo internazionale e nelle negoziazioni Onu sul clima per la riduzione delle

emissioni di CO₂. Gli indirizzi della UE per l'housing sono peraltro orientati alla riduzione del consumo di suolo, del fabbisogno energetico, degli sprechi materiali ed energetici, con significative implicazioni sul miglioramento delle condizioni di comfort.

Nella maggioranza dei casi, il processo di trasformazione degli edifici per uffici richiede di fare riferimento ad azioni **retrofit tecnologico ed energetico**, prevalendo, nella conversione, azioni di **miglioramento, adeguamento funzionale e prestazionale** commisurate a nuovi modi di utilizzo di spazi interni ed esterni nati con altre finalità rispetto a quelle residenziali. Si tratta di **processi di riqualificazione complessi**, che richiedono interventi attuati prevalentemente con **tecnologie e modalità innovative**, pur attestate su **concept trasformativi low-tech e low-cost**, in modo da rientrare negli standard economici del mercato immobiliare del social housing.

La linea di ricerca su strategie e interventi di retrofit tecnologico e ambientale per la conversione dell'edilizia per uffici, tesa ad **elevare il valore aggiunto e le prestazioni per destinazioni d'uso residenziali non previste** nella fase di concezione e realizzazione del manufatto, può contribuire allo **sviluppo locale del settore delle costruzioni**. Si tratta di scenari particolarmente attrattivi soprattutto per una città come Napoli, caratterizzata da una scarsa attenzione al mercato residenziale di tipo sociale. Focalizzando l'attenzione sui livelli di **ottimizzazione delle risorse** e sulla **governance dei processi di rigenerazione urbana**, la trasformazione in usi residenziali di edifici per uffici ha l'obiettivo di **promuovere il trasferimento tecnologico alle piccole e medie imprese**. Tenendo conto dei potenziali ma significativi margini di ricaduta sul territorio, lo studio è stato avviato presso il Dipartimento di Architettura dell'Università di Napoli Federico II nell'ambito della ricerca dipartimentale e del dottorato di ricerca in Tecnologia dell'architettura, nonché in relazione al **Distretto Tecnologico STRESS** per l'innovazione nel settore delle costruzioni in Campania, ad **Enti locali** per i supporti tecnici e amministrativi, ad **associazioni di categoria** (quali l'ACEN – Associazione Costruttori Edili Napoli) per le azioni strategiche e di fattibilità .

La ricerca è stata inquadrata all'interno di un **più ampio lavoro focalizzato sui processi di riqualificazione urbana attuati con interventi di retrofit tecnologico e ambientale**, attenti ai temi dell'innovazione di processo e di progetto, dell'efficienza energetica, della qualità ambientale, dell'inclusione sociale, della identità urbana. L'avvio della ricerca ha riguardato l'**approfondimento di ambiti di interesse comune fra soggetti portatori di interesse** (fra cui gli Enti locali e l'ACEN), ma anche l'**analisi di interventi di retrofit tecnologico ed ambientale per la conversione residenziale di edifici per uffici** (progetti, linee guida, protocolli) individuabili come best practice di riferimento. Sono stati presi in considerazione esempi internazionali (Olanda, Regno Unito, Australia) e nazionali (Torino, Milano), dai quali sono stati desunti **gli elementi di**

fattibilità finanziaria e amministrativa, oltre che progettuale, connessi ad interventi di natura complessa.

Nello sviluppo della ricerca l'approfondimento degli aspetti di tipo processuale è stato rivolto sia alle **misure di mitigazione e adattamento al rischio climatico, consumo di suolo, innovazione tecnologica per l'uso razionale delle risorse**, sia alla **fattibilità economica** e alle **possibilità di intervento pubblico-privato** derivate dall'analisi del rapporto tra domanda e offerta di alloggi, dalla crisi del mercato immobiliare degli edifici per il terziario, dalle loro potenzialità di conversione.

Il **percorso di dottorato in azienda** è stato finalizzato a sostenere modelli locali di sviluppo appropriati, condivisi e partecipati basati sui principi della territorialità e della sostenibilità, mediante un sistema innovativo di strategie e strumenti di supporto alle decisioni tecnico/progettuali che consideri in maniera integrata progetto, prodotti edilizi, soluzioni tecniche, lavorazioni e costi.

In particolare, l'**interesse dell'azienda** riguarda la possibilità di stimolare la ripresa del settore delle costruzioni attraverso l'**ottimizzazione del rapporto fra costi, prestazioni, soluzioni tecniche e condizioni di sostenibilità locale** (in particolare economico-finanziaria e normativa).

Gli **obiettivi specifici** riguardano la **verifica e il monitoraggio delle ricadute sulle PMI campane dovute all'avanzamento di politiche tecniche nazionali e locali, al ruolo della committenza pubblica e privata in relazione alla qualità delle realizzazioni, alla capacità di recepire l'innovazione tecnologica da parte di progettisti e imprese, alla capacità di veicolare l'informazione tecnica dell'industria per l'edilizia come strumento per il progetto architettonico, all'elaborazione di strumenti tecnici di orientamento per strutturare meglio l'azione di management interno e facilitarne l'interfaccia con professionisti, pubbliche amministrazioni e organismi di tutela.**

Tra le **finalità della ricerca** si individuano quelle relative a:

- **contribuire al rilancio del settore delle costruzioni locale attraverso il soddisfacimento della domanda inesausta di social housing e l'immissione sul mercato del patrimonio terziario invenduto;**
- **sopperire alla mancanza di dati parametrici relativi ai costi di costruzione degli interventi di riconversione del patrimonio esistente, soprattutto nel caso dell'adozione di sistemi e materiali innovativi e in materia di sicurezza strutturale e risparmio energetico, definendo una serie di elementi utili per più precise valutazioni rispetto a quelle derivanti dagli strumenti esistenti (stime di massima del costo di costruzione, programmazione economica degli interventi, progettazione**

di opere, già nella fase preliminare, studi di fattibilità dei progetti, comparazione dei costi di costruzione con i valori commerciale degli immobili);

- **sensibilizzare e trasferire l'informazione tecnica alle piccole e medie imprese rispetto ai livelli di convenienza tecnico/economica di soluzioni e tecnologie idonee al contesto campano;**
- **indirizzare il processo edilizio locale verso pratiche di green economy** (riduzione del consumo di suolo, utilizzo razionale delle risorse, mitigazione delle cause e adattamento agli effetti del cambiamento climatico, interventi in zone già infrastrutturate, creazione di nuovi posti di lavoro, rilancio dell'innovazione tecnologica, efficienza ed efficacia dei processi).

La **metodologia di ricerca** ha riguardato:

- **analisi della letteratura tecnica con derivazione di alcune condizioni/best practices;**
- **indagini sul campo** (reperimento di materiale, interviste a stakeholders: imprese, investitori, progettisti, dipendenti pubblici, ricercatori);
- **analisi di casi studio italiani ed europei;**
- **confronto tra requisiti/esigenze attesi** (edifici, p.a., imprese);
- **test delle ipotesi fatte e confronto su efficacia delle scelte con un'azione simulativa su casi applicativi.**

1. La conversione degli edifici per il terziario in housing sociale

1.1. Introduzione. Scenari di riferimento

Gli interventi di conversione presentano **vantaggi economici intrinseci legati al retrofit sull'esistente**, come il riutilizzo dei materiali da costruzione, l'aumento del valore dell'area, le **opportunità economiche legate alla riduzione dei tempi di costruzione e delle lavorazioni**. Presentano però quadri di carattere gestionale di una certa complessità e risentono inoltre di **ostacoli connessi all'introduzione di elementi di innovazione processuale in un mercato tradizionale ed in crisi**, così individuabili:

- **competenze specialistiche degli attori del mercato immobiliare** (sviluppatori, investitori e proprietari di edifici per uffici) che hanno poca conoscenza degli altri settori del mercato immobiliare;
- **gli elevati prezzi di vendita degli edifici per uffici**, anche in caso di mancato utilizzo, mantenuti alti dai proprietari sulla base di proiezioni e stime di mercato non realistiche;
- **presenza di piani e regolamenti edilizi comunali restrittivi** rispetto al cambiamento di destinazione d'uso;
- **differenti requisiti normativi di edifici per uffici e residenziali**, soprattutto relativamente alla sicurezza antincendio, ai requisiti di illuminazione naturale e di isolamento acustico;
- **la localizzazione di alcuni edifici in aree industriali e/o monofunzionali**, non adatte alla funzione residenziale;
- **caratteristiche tecniche, ambientali e funzionali degli edifici**, che non sempre si prestano alla conversione in residenze.

Con uno **stock complessivo di unità immobiliari costituito per metà da abitazioni**, il mercato residenziale italiano vive una situazione di stallo determinata da una concorrenza di fattori. Si individuano una **scarsa qualità dell'offerta**, caratterizzata dalla vetustà del patrimonio esistente, e una **bassa risposta abitativa alla pressione demografica**, nonché un **mutamento della domanda sia in termini esigenziali che economici**. Il mutamento delle condizioni economiche e sociali del paese, associato ad una sempre minore disponibilità di alloggi pubblici, determina una **domanda di alloggi sociali in costante**

crescita, che riguarda quasi il 50% della domanda totale. Ne consegue la necessità di un'importante quota di nuovi alloggi atti a rispondere in maniera adeguata al fabbisogno residenziale complessivo, stimabile in circa **500.000 nuovi alloggi per la sola regione Campania**, di cui **65.000 nel solo comune capoluogo**.

L'andamento del numero di compravendite residenziali a Napoli negli ultimi otto anni, in calo di circa il 30%, conferma un **generale squilibrio nel rapporto tra domanda e offerta**, nonché una collaterale **indisponibilità di prodotti edilizi adeguati**, in fasce di prezzo che soddisfino la domanda delle famiglie con reddito medio-basso. Di qui la presenza in Italia di circa **700.000 alloggi invenduti**.

Per il **mercato terziario** si registra, nello stesso periodo di riferimento, un simile **calo delle compravendite**, con transazioni concentrate su edifici di classe A, ben posizionati, ristrutturati, già cablati, e una rinegoziazione dei canoni o del prezzo a metro quadro di circa il 2% nell'ultimo anno.

Tale tendenza è imputabile alla **crisi del mercato immobiliare**, al **cambiamento delle modalità lavorative**, alla **contrazione della domanda**, alla **delocalizzazione delle sedi**, alle **scarse prestazioni tecnologiche, funzionali ed ambientali degli edifici per uffici e del relativo contesto urbano**. Si è in presenza di accessibilità inadeguata, scarsa qualità spaziale e visiva, presenza di edifici in parte o del tutto inutilizzati, obsolescenza tecnica e funzionale, scarsa flessibilità spaziale. La diminuzione dei canoni e del numero di locazioni, il degrado tecnico e la svalutazione degli edifici determinano, così, svantaggi economici per proprietari degli immobili e delle aree, con un impatto indiretto sulla società in termini di insicurezza sociale e degrado urbano.

In tale contesto, il retrofit tecnologico e funzionale per la conversione degli edifici del terziario in housing sociale rientra in una linea di ricerca che, pur potendo contare su poche best practice italiane, risulta di notevole interesse e in costante sviluppo nel panorama internazionale, per ricercatori, enti pubblici e imprenditori.

1.1.1 L'abitare sociale

Relativamente alle attuali **componenti demografiche e sociali del bene casa**, la popolazione residente in Italia al 31 dicembre 2009 è costituita da **60.340.328 persone**, con un **incremento di 295.260 unità (+0,5%) rispetto all'anno precedente**, dovuto esclusivamente alle migrazioni dall'estero. Tra i fenomeni di particolare rilievo si riscontrano una **contenuta diminuzione delle nascite**, una **significativa diminuzione delle migrazioni dall'estero** e una **flessione dei trasferimenti di residenza interni**.

RIPARTIZIONI GEOGRAFICHE	POPOLAZIONE AL 31/12/2009				VARIAZIONE RISPETTO AL 31/12/2008		
	MASCHI	FEMMINE	TOTALE	%	DI CUI STRANIERI IN %	ASSOLUTA	%
Nord-ovest	7.787.525	8.228.698	16.016.223	26,5	9,3	98.847	0,6
Nord-est	5.634.427	5.917.785	11.552.212	19,2	9,8	79.092	0,7
Centro	5.729.380	6.161.084	11.890.464	19,7	9,0	92.136	0,8
Sud	6.879.701	7.286.332	14.166.033	23,5	2,8	18.589	0,1
Isole	3.256.370	3.459.026	6.715.396	11,1	2,4	6.596	0,1
Italia	29.287.403	31.052.925	60.340.328	100,0	7,0	295.260	0,5

Tabella 1 – Popolazione residente per ripartizione geografica al 31 dicembre 2009 (elaborazione Nomisma su dati ISTAT)

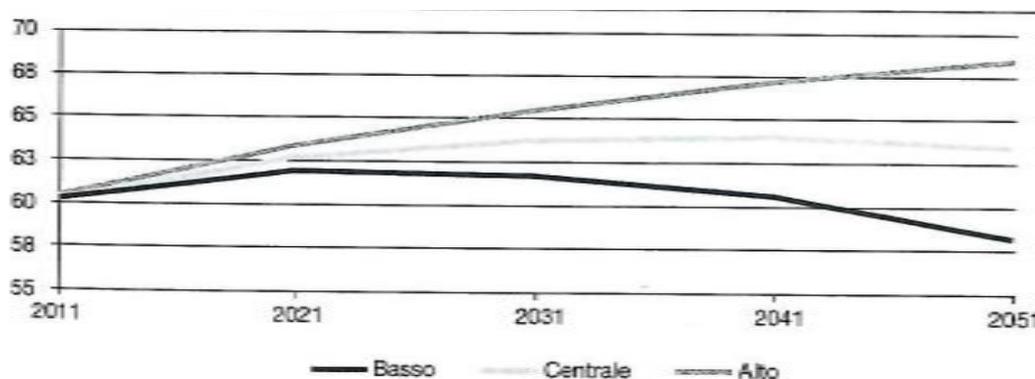


Tabella 2 – Popolazione residente in Italia. Scenari di previsione 2011.2051 (milioni) (elaborazione ANCE su dati ISTAT)

1. La conversione degli edifici per il terziario in housing sociale
1.1 Introduzione. Scenari di riferimento

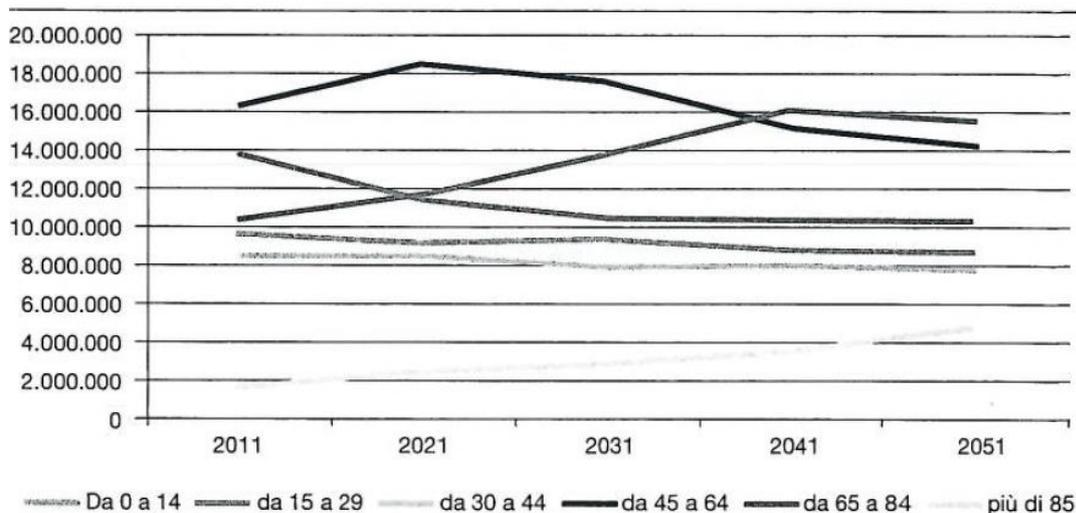


Tabella 3 – Popolazione per classi di età al 1° gennaio di ogni anno in Italia. Anni 2011-2051 (elaborazione ANCE su dati ISTAT)

Per quanto riguarda l'età della popolazione, si riscontrano un invecchiamento della popolazione dovuto, in primo luogo, alla continua crescita della durata media della vita, una crescita della popolazione anziana per effetto dei continui progressi di sopravvivenza, un invecchiamento della popolazione in età lavorativa, alimentata però dall'arrivo degli immigrati, un aumento della popolazione in età giovanile per ripresa della fecondità ma, soprattutto, per l'arrivo di giovani immigrati, una tendenza nazionale all'aumento delle nascite, già osservato negli ultimi anni, in relazione alla maggior presenza straniera regolare.

RIPARTIZIONI	0-14 ANNI (%)	15-64 ANNI (%)	65 ANNI E PIÙ (%)	INDICE DI DIPENDENZA STRUTTURALE (%)	INDICE DI DIPENDENZA ANZIANI (%)	INDICE DI VECCHIAIA (%)	ETÀ MEDIA POPOLAZIONE (ANNI)
Nord	13,6	65,1	21,3	53,6	32,7	156,4	44,2
Nord-ovest	13,5	65,1	21,5	53,7	33,0	159,2	44,3
Nord-est	13,8	65,2	21,0	53,5	32,3	152,6	44,0
Centro	13,4	65,2	21,4	53,4	32,8	159,9	44,2
Mezzogiorno	15,0	66,9	18,1	49,4	27,0	120,5	41,6
Sud	15,2	67,0	17,8	49,3	26,6	117,3	41,4
Isole	14,6	66,9	18,6	49,6	27,8	127,6	42,0

Tabella 4 – Indicatori di struttura della popolazione al 1/1/2010 per ripartizione geografica (ISTAT)

RIPARTIZIONI GEOGRAFICHE	NATI VIVI VAR. SUL 2008				MORTI VAR. SUL 2008			SALDO NATURALE	TASSO DI CRESCITA NATURALE (%)
	ANNO 2009	VAL. ASS.	%	DI CUI STRA- NIERI %	ANNO 2009	VAL. ASS.	%		
Nord-ovest	151.552	-417	-0,27	20,0	162.435	444	0,3	-10.883	-0,7
Nord-est	110.855	-1.061	-0,95	20,9	114.821	-530	-0,5	-3.966	-0,3
Centro	109.580	-3.693	-3,26	15,0	121.658	1.094	0,9	-12.078	-1,0
Sud	134.145	-2.049	-1,50	3,7	128.224	3.240	2,6	5.921	0,4
Isole	62.725	-582	-0,92	3,5	64.525	2.289	3,7	-1.800	-0,3
Italia	568.857	-7.802	-1,40	13,6	591.663	6.537	1,1	-22.806	-0,4

Fonte: Istat.

Tabella 5 – Movimento anagrafico naturale della popolazione residente nel corso del 2009 e variazioni rispetto al 2008, per ripartizione geografica (Nomisma, La condizione abitativa 2010)

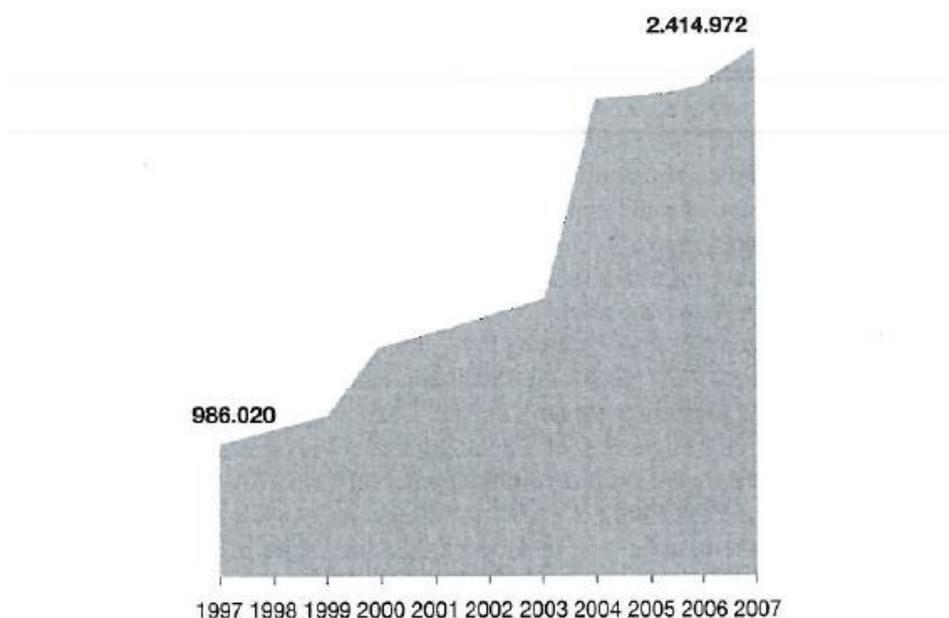


Tabella 6 – La spinta della presenza straniera (numero dei permessi di soggiorno dal 1997 al 2007) (elaborazione CENSIS su dati ISTAT)

Il 99,5% della popolazione residente in Italia al 31 dicembre 2009 vive in famiglie. Le famiglie anagrafiche sono 24 milioni e 905 mila, il numero medio di componenti per famiglia è pari a 2,4 e risulta stabile rispetto all'anno precedente (Il valore minimo è di 2,0 e si rileva in Liguria, mentre il massimo è di 2,8, riscontrato in Campania); **Il restante 0,5% della popolazione, pari a circa 320 mila abitanti, vive in convivenze anagrafiche** (caserme, case di riposo, carceri, conventi, ecc.)

I fattori che determinano la crescita delle famiglie riguardano fattori strutturali (raggiungimento dell'età del distacco dalla famiglia di origine dei nati nel baby boom degli

anni '60) e fattori contingenti (massiccio afflusso di popolazione straniera degli ultimi anni). Si riscontrano una continua contrazione del numero medio dei componenti (2,59 componenti nel 2001, 2,42 nel 2009) e un **aumento del numero di famiglie composte da un solo componente** (fenomeno dei single, delle separazioni coniugali– oltre il 40% dei nuovi matrimoni finisce con una separazione o divorzio).

In merito alla **tipologia familiare, la quota più rilevante delle famiglie**, anche se in calo rispetto ai primi anni 2000, è **costituita da coppie con figli** in un nucleo senza altre persone (38,6%, erano il 41,2% nel 2001-2002); **le famiglie unipersonali**, 6 milioni e 121 mila individui, continuano a rappresentare oltre un quarto del totale (26,4%; erano il 25,9% nel 2003-2005 e il 25% nel 2001-2002); le coppie senza figli appartenenti a famiglie con un nucleo senza altre persone sono il 20,2%, in aumento di oltre un punto percentuale rispetto ai primi anni 2000. Anche le famiglie mononucleari composte da un solo genitore con figli crescono leggermente nel tempo (8%) mentre le famiglie numerose (quelle di 5 componenti e più), che nel 2003-2005 erano il 6,5% del totale delle famiglie, sono ora il 6,2%.

	2001-2002		2003-2005		2006-2007	
	DATI IN MIGLIAIA	%	DATI IN MIGLIAIA	%	DATI IN MIGLIAIA	%
Famiglie senza nuclei	5.886	26,9	6.283	27,8	6.592	28,4
Una persona sola	5.463	25,0	5.852	25,9	6.121	26,4
Famiglie con un nucleo	15.711	71,9	16.004	70,9	16.342	70,4
Un nucleo senza altre persone	14.838	67,9	15.153	67,1	15.510	66,8
Coppie senza figli	4.164	19,0	4.461	19,8	4.687	20,2
Coppie con figli	9.001	41,2	8.923	39,5	8.957	38,6
Un solo genitore con figli	1.672	7,7	1.770	7,8	1.867	8,0
Un nucleo con altre persone	873	4,0	850	3,8	832	3,6
Coppie senza figli	257	1,2	285	1,3	259	1,1
Coppie con figli	473	2,2	423	1,9	427	1,8
Un solo genitore con figli	143	0,7	142	0,6	146	0,6
Famiglie con due o più nuclei	269	1,2	295	1,3	282	1,2
Totale	21.866	100,0	22.582	100,0	23.216	100,0

Tabella 7 – Famiglie per tipologia – Medie annue di periodo (dai in migliaia % di famiglie) (Istat, La vita quotidiana nel 2007)

Continua a radicarsi, quindi, con sempre maggiore evidenza quel processo di semplificazione delle strutture familiari che ha caratterizzato l'Italia dagli anni '90 in poi e che ha comportato insieme ad un **incremento graduale del numero di famiglie** (passate, tra il 1988 e il 2009, da 19 milioni e 872 mila a 24 milioni e 905 mila), anche una **diminuzione della dimensione familiare media** (il numero medio di componenti è passato, infatti, nello stesso arco di tempo da 2,9 a 2,4). L'Italia Centro-settentrionale, caratterizzata come si è detto, da una struttura per età della popolazione più vecchia, presenta di conseguenza anche la maggior quota di famiglie costituite da persone sole: rispettivamente il 28,8% nel Nord-Ovest, il 27,3% nel Centro e il 27,5% nel Nord-Est. Inoltre è ormai strutturale e radicata la maggior presenza nel Sud e nelle Isole di famiglie numerose (con percentuali pressoché doppie rispetto a quelle del Centro-Nord) e di coppie con figli.

Nel 2009, i **giovani che vivono ancora nella famiglia d'origine sono giovani occupati** (42,5%; anche se, per effetto della crisi, la percentuale è in calo rispetto all'anno precedente), **studenti** (che costituiscono un terzo del totale dei giovani figli, 33,4%) e **prevalentemente di genere maschile** (la classe di età dove maggiore è la differenza è quella tra i 25 ei 29 anni, con il 68,8% degli uomini e il 48,8% delle donne).

Il fenomeno è anche differenziato per territorio: nel Mezzogiorno, i figli 18-34enni che vivono ancora con almeno un genitore costituiscono i due terzi del totale, contro poco più della metà nel Nord-est (fig. 1.2). Nel nostro Paese, il **supporto della famiglia di origine** è sempre stato l'ammortizzatore sociale fondamentale per le giovani generazioni. Questo è ancora più vero oggi a fronte di una perdita di occupazione concentrata soprattutto sui giovani figli.

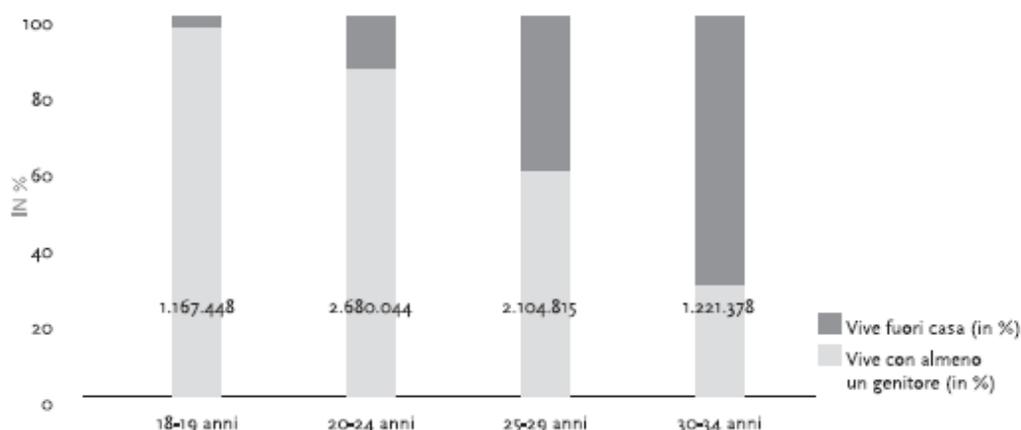


Tabella 8 – Condizione abitativa dei giovani di 18-34 anni per classe di età, nell'anno 2009 (elaborazione Nomisma su dati ISTAT).

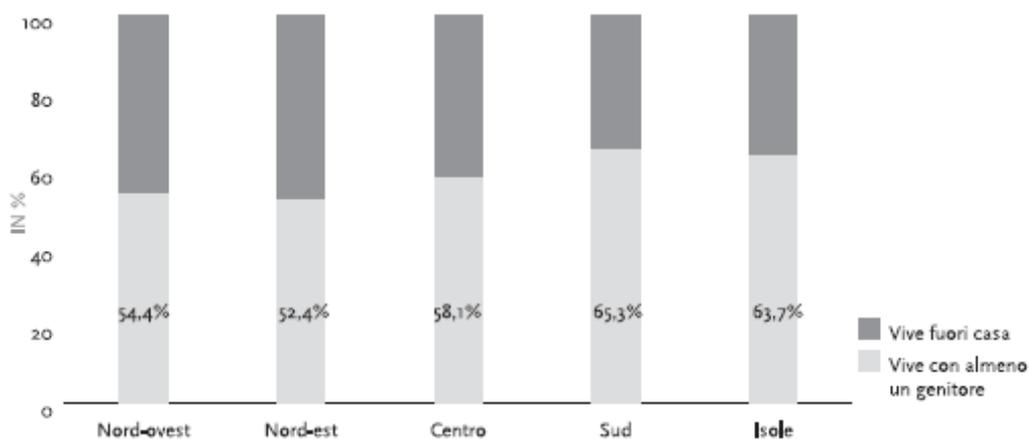


Tabella 9 – Condizione abitativa dei giovani di 18-34 anni per ripartizione geografica, nell'anno 2009 (elaborazione Nomisma su dati ISTAT).

Lo scenario delle famiglie nel 2010-2019 sarà caratterizzato da 935.000 nuove famiglie alla ricerca di alloggio di cui poco più del 40% sarà in grado di avere accesso al libero mercato, il 42,5% si dovrà orientare all'affitto o ai programmi di edilizia agevolata,

circa il 17,5% (circa 162.000 famiglie) probabilmente sarà costretto a rivolgersi al segmento sociale.

Mentre in passato la definizione di alloggio sociale equivaleva all' offerta di case popolari costruite con soldi pubblici, oggi il termine è legato alla vendita e alla locazione a canoni sociali di alloggi costruiti con finanziamenti privati, la cui domanda è influenzata da una domanda di alloggi per il ceto medio alle stelle (la cosiddetta "rent generation", composta da oltre 7 milioni di giovani tra i 18 e i 34 anni, famiglie monoparentali, anziani e single).

1.1.2 Politiche tecniche per l'housing sociale in Europa e in Italia

Le politiche di social housing nell'Unione Europea, derivate dalla regolamentazione interna e dalle specificità di ciascun Paese, evidenziano una notevole varietà, tanto nella pluralità delle forme di tutela del diritto all'abitare, quanto nella definizione delle categorie degli aventi diritto e della natura degli interventi pubblici.

In questo contesto è possibile sottolineare come **la maggior parte dei Paesi non abbia adottato una definizione ufficiale di social housing**, con una conseguente molteplicità di sfumature nazionali:

- l'abitazione ad affitto moderato (HLM) in Francia, che raccoglie il 16% di tutte le abitazioni presenti sul territorio.
- la residenza condivisa o housing senza scopo di lucro in Danimarca, che rappresenta una tipologia particolare di aggregazione sociale di individui organizzati in gruppi di residenza privata, accomunati dalla condivisione di alcuni servizi accessori propri di un'abitazione civile
- l'alloggio pubblico in Svezia (Allmännyttigt bostadsföretag), costituito prevalentemente da appartamenti posseduti dai Comuni, la cui assegnazione non dipende, di regola, da requisiti reddituali.
- la promozione residenziale in Germania, storicamente fondata sul sistema di sussidi indiretti da parte del settore pubblico a favore di quello privato, al fine di incentivare nuovi interventi o di riqualificare il patrimonio già esistente.
- l'housing a profitto limitato o popolare in Austria, caratterizzato da una forte interazione tra il pubblico (dal livello centrale a quello locale) e il privato (costruttori, proprietari e istituzioni finanziarie), con un sistema basato prevalentemente sulla regolamentazione delle proprietà e delle locazioni.
- la residenza protetta in Spagna, dove il diritto all'abitazione è garantito dalla Costituzione. A differenza di molti altri Paesi europei, il modello spagnolo si rivolge prevalentemente al segmento della proprietà e in minima parte a quello delle locazioni.
- la locazione convenzionata o agevolata in Italia.

1. La conversione degli edifici per il terziario in housing sociale
1.1 Introduzione. Scenari di riferimento

	Regno Unito	Francia	Germania	Olanda
Stock abitativo totale	25,6 mln	29,5 mln	38,9 mln	6,8 mln
N° alloggi per 1.000 ab	430	513	477	422
N° alloggi sociali per 1.000 ab	85	71	-	147
Alloggi sociali/ stock totale	21%	17%	6%	35%
Alloggi sociali/ stock in affitto	66%	38,8%	10,5%	76%
Approccio Cecodhas	Residuale	Generalistico/residuale	Generalistico/residuale	Universalistico
Criteri di assegnazione	Liste d'attesa, criteri di priorità con sistema di punteggi	Soglie di reddito, individuazione categorie protette	Soglie di reddito, individualizzazione categorie protette	Liste d'attesa, criteri di priorità con sistema di punteggi
Canoni applicati	-40/50% in media rispetto ai canoni di mercato	-30/40% in media rispetto ai canoni di mercato	Min. 4-5 €/mq mese max. 11 €/mq mese	Min. 166 €/mese max. 1.107 €/mese
Enti gestori	Autorità locali, associazioni di <i>housing</i> (cooperative, associazioni no-profit, società private)	Organismi pubblici e privati (Hlm), cooperative, Uffici pubblici di gestione e costruzione	Società municipali, cooperative, organizzazioni ecclesiastiche, società di <i>housing</i>	Housing Association (private senza scopo di lucro)
Contributi statali	Sussidi pubblici (50% dei costi), esenzione da IVA, terreni a prezzo ridotto	Sussidi pubblici, garanzie pubbliche, IVA ridotta, esenzioni fiscali, banche pubbliche	Prestiti ipotecari a tassi ridotti, sovvenzioni sui costi di costruzione, esenzione fiscale alle cooperative	Garanzie pubbliche, esenzione da IVA e da imposta sulle società, acquisto terreni a prezzo ridotto
Aiuti pubblici agli affittuari	Indennità abitative personali (<i>Housing Benefit</i>)	Indennità abitative, mutui a "tasso zero" (per la proprietà)	Indennità di affitto	Indennità abitative
Fonti di finanziamento	Autorità locali, banche commerciali. Corporazione edilizia	Stato, Enti locali, attori sociali, imposta sui salari, banche pubbliche	Operatori di <i>housing</i> , banche pubbliche e commerciali	Associazioni di <i>housing</i> , banche pubbliche e commerciali

Tabella 10 – Confronto e sintesi delle principali caratteristiche del Social Housing in quattro realtà europee: Francia, Germania, Olanda e Regno Unito (Del Gatto M., *Social Housing oltre il progetto*, 2013)

A fronte di tali divergenze, tra gli anni 90 e il 2000, soprattutto in Francia, Olanda, Germania e Inghilterra, le politiche tecniche nel campo del social housing sono state generalmente orientate **all'individuazione di scelte tecnologiche e caratteristiche del processo edilizio orientate alla qualità degli interventi, alla riduzione dell'impatto ambientale delle costruzioni e del sostegno a nuovi stili di vita, cogliendo l'occasione per coniugare i temi della crescita urbana e delle politiche sulla residenza con quelle relative alla sostenibilità delle trasformazioni**, e dunque ai nuovi scenari sull'energia e il clima.

In relazione agli obiettivi di limitato consumo di suolo e rigenerazione urbana, la riqualificazione dell'esistente e la nuova edificazione si inquadrano oggi nella concezione di città compatte, in opposizione allo sprawl urbano degli ultimi cinquant'anni, attraverso **innovazioni di processo, progetto e gestione**.

Soprattutto in relazione alla nuova domanda di edilizia sociale, queste riguardano la **promozione di nuove forme di partenariato pubblico-privato**, in cui il soggetto pubblico

si pone a controllo dei processi decisionali e partecipativi, in una visione sistemica orientata a **modelli di management innovativo**, con una gestione razionale delle risorse in relazione alla **fattibilità procedurale, economica, finanziaria, realizzativa e alla sostenibilità sociale e ambientale degli interventi**.

Obiettivi comuni	Principali diversità
Soddisfazione dei bisogni abitativi delle famiglie in termini di accesso e permanenza in abitazioni dignitose e a prezzi accessibili	Dimensione del settore, ovvero la percentuale di stock di alloggi sociali in affitto sul totale dello stock abitativo
Aumento dell'offerta di alloggi a prezzi accessibili attraverso la costruzione, la gestione, l'affitto e la vendita di alloggi sociali	Struttura responsabile della realizzazione degli interventi, a cui corrispondono diversi operatori, associazioni, fondazioni senza scopo di lucro, società pubbliche o private, enti pubblici, cooperative, operatori privati
Definizione di criteri di assegnazione e di targets groups	Forme di diritto di occupazione: affitto, proprietà, affitto con patto di futura vendita, proprietà condivisa ecc.
Ricerca della qualità degli alloggi e dell'ambiente circostante attraverso standard più attuali e il conseguimento dell'efficienza energetica da un lato, e la riduzione dell'esclusione sociale a favore del mix abitativo dall'altro	Politiche abitative specifiche, di livello nazionale, regionale, locale

Tabella 11 – Obiettivi comuni e principali diversità del Social Housing in Europa (Del Gatto M., *Social Housing oltre il progetto*, 2013)

Su questa scia, tra le recenti politiche europee si distinguono le seguenti nazioni:

- Inghilterra (Homes and Community Agencies, National Affordable Housing Programme)
- Scozia (Scottish Social Charter, Scottish Housing Regulator, che riguarda anche un autoregolamentazione dei proprietari)
- Catalogna (Pacto Nacional por la Vivienda, che prevede una quota del 50% di residenze sociali negli interventi residenziali, e forme di attuazione differenziate in base al contesto, nuovi standard qualitativi e di sostenibilità energetico-ambientale).

A fronte delle numerose divergenze tra gli stati membri dell'Unione Europea, l'unica definizione unitaria di social housing tutt'oggi disponibile è quella generalista elaborata dal **CECHODAS** (European Federation of Public, Cooperative & Social Housing), che fa riferimento alle «*soluzioni abitative per quei nuclei familiari i cui bisogni non possono essere soddisfatti alle condizioni di mercato e per le quali esistono regole di assegnazione*», cui ha fatto seguito, nel 2010, l'intervento della Commissione Europea, concentrato prevalentemente sul profilo organizzativo-gestionale delle operazioni e sugli aspetti di coesione e integrazione sociale dei fruitori dell'edilizia sociale: «*lo sviluppo, la locazione/vendita e manutenzione di abitazioni a prezzi accessibili e la loro assegnazione e gestione, compresa eventualmente la gestione dei complessi residenziali e quartieri; [...] può comprendere servizi di assistenza coinvolti in programmi di edilizia abitativa o di risistemazione di gruppi specifici o di gestione del debito di famiglie a basso reddito*».

In linea generale, sembra prevalere un'impostazione tesa a distinguere gli elementi funzionali in grado di qualificare una soluzione come social housing in base al criterio

impiegato per l'individuazione dei beneficiari (ovvero, la **previsione di regole di assegnazione e delle fasce di destinatari**). Ne deriva un **approccio funzionalistico** in linea con la sistematizzazione proposta dal CECODHAS che riconduce la moltitudine di applicazioni adottate dai diversi Paesi europei a due modelli di riferimento:

- il **modello "targeted"**, che presuppone l'individuazione di specifici obiettivi e una propensione a fondarsi sulla capacità del mercato, ammettendo la necessità dell'intervento pubblico per garantire l'accesso all'abitazione ai nuclei familiari esclusi;
- il **modello "universalistico"**, che si fonda sul principio della responsabilità del soggetto pubblico di garantire un'abitazione dignitosa a prezzi accessibili a chiunque.

Dimensioni del settore dell'affitto sociale	Criteri di assegnazione	UNIVERSALISTICO	MIRATO	
			"GENERALISTA"	"RESIDUALE"
≥20%		Paesi Bassi Danimarca Svezia	Austria	Regno Unito
11% – 19%			Rep. Ceca Francia Finlandia Polonia	Francia
5% – 10%			Belgio Germania Italia	Irlanda Belgio Estonia Germania Malta
0% – 4%			Slovenia Lussemburgo Grecia	Ungheria Cipro Portogallo Bulgaria Lituania Lettonia Spagna

Tabella 12 – Tipologia degli approcci al Social Housing negli stati membri dell'Unione Europea (Del Gatto M., *Social Housing oltre il progetto*, 2013)

Per quanto riguarda, invece, le **soluzioni residenziali italiane** prima del "Piano Casa" vengono regolamentate a partire dalla Legge Luzzatti, passando per l'istituzione degli IACP, per il Piano INA Casa, il Fondo GESCAL, fino ad arrivare ad una prima definizione di alloggio sociale nel 2008 e al Piano Nazionale di edilizia abitativa nel 2010.



Il D.M. 22 aprile 2008 definisce l'alloggio sociale quale:

- *“unità immobiliare adibita ad uso residenziale in locazione permanente che svolge la funzione di interesse generale, nella salvaguardia della coesione sociale, di ridurre il disagio abitativo di individui e nuclei familiari svantaggiati che non sono in grado di accedere alla locazione di alloggi nel libero mercato. L'alloggio sociale si configura come elemento essenziale del sistema di edilizia residenziale sociale costituito dall'insieme di servizi abitativi finalizzato al soddisfacimento delle esigenze primarie” (art.1, comma 2)*
- *“alloggio realizzato o recuperato da operatori pubblici e privati (selezionati mediante procedimento di evidenza pubblica) con il ricorso a contributi o agevolazioni pubbliche – quali esenzioni fiscali, assegnazione di aree o immobili, fondi di garanzia, agevolazioni di tipo urbanistico –(..)” (art. 1, comma 3)*
- *“in quanto servizio di interesse economico generale costituisce standard urbanistico aggiuntivo da assicurare mediante cessione gratuita di aree o di alloggi, sulla base e con le modalità stabilite dalle normative regionali” (art. 1, comma 5)*

Il Piano nazionale di edilizia abitativa: legge 6 agosto 2008, n.112 (cd. piano casa, art.11) recita:

“l'alloggio sociale, in quanto servizio economico generale, e' identificato, ai fini dell'esenzione dall'obbligo della notifica degli aiuti di Stato, di cui agli articoli 87 e 88 del Trattato che istituisce la Comunità Europea, come parte essenziale e integrante della più

complessiva offerta di edilizia residenziale sociale, che costituisce nel suo insieme servizio abitativo finalizzato al soddisfacimento di esigenze primarie” (art. 11, comma 7).

È “rivolto all’incremento del patrimonio immobiliare ad uso abitativo attraverso l’offerta di abitazioni di edilizia residenziale, da realizzare nel rispetto dei criteri di efficienza energetica e di riduzione delle emissioni inquinanti, con il coinvolgimento di capitali pubblici e privati, destinate prioritariamente a prima casa” (art.11, comma 2).

Le 7 categorie di utenti che costituiscono la zona grigia sono (art. 11, comma 2):

- Nuclei familiari a basso reddito, anche monoparentali o monoreddito
- Giovani coppie a basso reddito
- Anziani in condizioni economiche svantaggiate
- Studenti fuori sede
- Soggetti sottoposti a procedure esecutive di rilascio
- Altri soggetti in possesso dei requisiti di cui all’art.1 della legge n.9/2007;
- Immigrati regolari a basso reddito, residenti da almeno dieci anni nel territorio nazionale o da almeno cinque anni nella medesima Regione

Il Piano definisce un elenco di possibili strumenti per la costruzione di nuove abitazioni o la realizzazione di misure di recupero del patrimonio abitativo esistente, tra cui i Fondi immobiliari). (art.11, comma 3).

Il **D.P.C.M. 16 luglio 2009, in attuazione della legge n.133/2008** definisce sei linee di intervento:

- Istituzione di un Sistema Integrato di Fondi (SIF) nazionali e locali .
- Alienazione di alloggi ERP agli occupanti muniti di titolo legittimo.
- PPP e Project Financing
- Agevolazioni per cooperative edilizie costituite tra i soggetti destinatari degli interventi.
- Programmi integrati di promozione di edilizia residenziale (anche) sociale.
- Interventi di competenza degli ex Iacp.

Per quanto riguarda la normativa di riferimento per il social housing in Campania, la **L.R. n.19/2009: misure urgenti per il rilancio economico, per la riqualificazione del patrimonio esistente, per la prevenzione del rischio sismico e per la semplificazione amministrativa** recita:

“Per immobili dismessi, in deroga agli strumenti urbanistici generali e ai parametri edilizi, con Particolare riferimento alle altezze fissate dagli stessi strumenti purché nel rispetto degli standard urbanistici di cui al decreto ministeriale n. 1444/1968 e nel rispetto delle procedure vigenti, sono consentiti interventi di sostituzione edilizia a parità di volumetria esistente, anche con cambiamento di destinazione d’uso, che prevedono la realizzazione di una quota non inferiore al trenta per cento per le destinazioni di edilizia sociale”

Il **D.G.R n. 231/2009: linee guida per la programmazione in materia di edilizia residenziale pubblica e fondi fitto** recita:

“L’edilizia residenziale sociale è costituita dall’insieme dei servizi abitativi, a salvaguardia della coesione sociale, finalizzati al soddisfacimento delle esigenze abitative primarie di coloro che non sono in grado di accedere, per ragioni economiche, ad un alloggio adeguato sotto il profilo della salute, della sicurezza e della dignità”.

Le linee che occorre perseguire al fine di migliorare la vivibilità sul territorio si fondano essenzialmente su:

- Qualità Urbana e Sostenibilità
- Innovazione
- Sperimentazione
- Coesione e inclusione sociale
- Miglioramento del processo di gestione dei rifiuti urbani

Strategie del Programma ERS:

- gli interventi di edilizia sovvenzionata assicurano il perseguimento dell’obiettivo-casa, con l’incremento del patrimonio residenziale pubblico (IACP e Comuni).
- gli interventi di edilizia agevolata, fermo restando gli interventi di tipo tradizionale rivolti alle cooperative edilizie,
- gli interventi sperimentali affronteranno nuovi profili abitativi in risposta a nuove sofferenze e/o nuovi bisogni sociali: co-housing/ loft di piccolo taglio/ anziani /alloggi per studenti universitari/ alloggi in turn-housing con contratti di locazione a breve periodo/case-famiglia/ comunità alloggio per psicolabili/etc. ovvero abbineranno la funzione residenziale ad attività artigianali della tradizione, condivise dagli occupanti
- gli interventi di emergenza abitativa ad es. interventi ed incentivi per la delocalizzazione dei residenti nelle zone a rischio sismico o vulcanico, ecc.

Modalità degli interventi di edilizia agevolata :

a) concessione di un contributo in c/capitale a favore dei soggetti attuatori in misura variabile dal 25% al 50% del costo di costruzione risultante dal Quadro Tecnico Economico approvato dalla Regione Campania.

b) concessione di un contributo in c/interesse a favore dei beneficiari in misura variabile dal 30% al 70% del tasso di riferimento del mutuo agevolato contratto per l’acquisto dell’immobile.

c) destinazione obbligatoria dell’immobile alla locazione sia permanente che temporanea, ma comunque non inferiore a 8 anni.

d) determinazione obbligatoria del canone di locazione secondo le norme di cui all’art. 2, comma 3, della legge 431/98, per l’intero periodo della locazione.

e) riduzione del prezzo di acquisizione delle aree, in quanto tale elemento è determinante per la formazione del prezzo di vendita.

f) riduzione del prezzo di acquisto dell’alloggio mediante un contributo a favore di determinati soggetti, in possesso di specifici requisiti.

g) determinazione del contributo, sia esso in c/interesse e in c/capitale, in funzione del reddito dei beneficiari.

Al fine di tener conto degli effetti inflattivi intervenuti nel costo della vita e degli incrementi salariali, i limiti massimi di reddito per l'accesso ai contributi di edilizia agevolata saranno adeguati in applicazione di quanto previsto dall'art. 3 lett. O , legge 457/78 e art. 16 DL 629/1979.

Appare, inoltre, opportuno rivedere i limiti di costo vigenti per i programmi di edilizia sovvenzionata ed agevolata per renderli coerenti con le tariffe di mercato vigenti, tenendo conto altresì delle normative sopravvenute, in particolare in materia di risparmio energetico e di bio-edilizia.

Premialità

Nei programmi di ERS, costituiscono elementi di priorità e di premialità con la possibilità di accedere a fondi aggiuntivi per la presenza di una o più delle seguenti caratteristiche:

- studio di nuovi modi di vita e di uso degli alloggi ERS introducendo e applicando caratteri sperimentali di flessibilità abitativa ai fini dell'integrazione sussidiaria fra nuovi bisogni abitativi connessi a nuovi modelli di socializzazione e fasce particolari di possibili utenti;
- elevazione della quota da norma di raccolta differenziata;
- soluzioni tecnologiche avanzate in ordine allo smaltimento dei rifiuti, al contenimento dei consumi energetici, delle emissioni in atmosfera e delle risorse idriche;
- abbattimento barriere architettoniche;
- interventi di recupero/riuso del patrimonio edilizio esistente;
- interventi di densificazione e di ristrutturazione urbanistica, nell'ottica della riduzione del consumo dei suoli;
- sinergia con altre finanziamenti al fine di implementare la strategia complessiva d'intervento secondo modalità e possibilità previste dal PO FESR; prevedendo anche di beneficiare del sostegno dell'iniziativa JESSICA che, attraendo il contributo del settore privato, consente di far leva su finanziamenti aggiuntivi, adatti ai partenariati pubblico-privato;
- sinergia e complementarietà al Piano Sociale di Zona dell'ambito interessato dall'intervento ai fini dell'abbattimento del disagio sociale delle fasce deboli;
- attivazione di negoziazione urbanistica per fini riqualificatori e di realizzazione di edilizia sociale.

La **D.G.R. n. 396/2009: Linee guida e procedure attuative per "la formazione di programmi di edilizia residenziale sociale e di riqualificazione di ambiti urbani degradati e dismessi"** contiene elementi di valutazione della proposta di intervento:

- incidenza del numero di alloggi sociali o del loro costo, sul totale degli alloggi o del costo totale dell'intervento (di norma il rapporto housing/consistenza da valutare è almeno del 30% ed in ogni caso, non inferiore al 20% in presenza di considerazioni infrastrutturali, di dotazione di standard e di equilibrio economico dell'investimento), preferendosi in ogni caso proposte con un maggior rapporto housing/consistenza;

- efficienza energetica (si intendono gli alloggi realizzati o recuperati che raggiungano comportamento prestazionale in termini di rendimento energetico in grado di limitare il fabbisogno di energia primaria annuo per metro quadro di superficie utile, tale da conseguire un rendimento energetico, superiore almeno del 30 per cento di quello previsto dalla vigente normativa (art. 7 del D.M. 26 marzo 2008. Programma di riqualificazione urbana per alloggi a canone sostenibile);
- dimensione demografica dell'ambito di influenza, con particolare riguardo al sistema delle accessibilità e dei bacini di influenza residenza-posto di lavoro;
- salubrità, vivibilità e sicurezza degli insediamenti e qualità edilizia in rapporto al costo degli stessi alloggi;
- realizzazione di infrastrutture pubbliche (primarie e secondarie);
- dimensione economica dell'intervento;
- numero complessivo degli alloggi sociali, di ERP, in locazione, a canone sostenibile o in proprietà;
- presenza congruente di strutture commerciali o di terziario;
- indici edilizi e parametri urbanistici equilibrati con le Z.T.O. circostanti nel rispetto del D.M.I. 1444/1968;
- apporto dell'investimento privato in relazione all'investimento pubblico.

Sia il D.M. 22 aprile 2008 che la LR 19/2009 parlano di **housing sociale come standard aggiuntivo**, da realizzare attraverso la cessione di aree o immobili in proprietà, o attraverso la realizzazione di una quota non inferiore al trenta per cento per le destinazioni di edilizia sociale negli interventi di sostituzione edilizia a parità di volumetria esistente degli immobili dismessi, anche con cambiamento di destinazione d'uso.

Dal punto di vista degli imprenditori, date le differenze tra i valori di mercato riscontrabili a seconda delle aree urbane considerate, **la quota di edilizia sociale da realizzare dovrebbe essere stabilita in relazione ad un piano economico-finanziario**, piuttosto che determinata univocamente a prescindere dall'intervento da attuare.

Ad esempio, in zone dove i valori di mercato sono alte, è possibile immaginare che un imprenditore possa riuscire a mantenere i necessari ricavi pur concedendo all'Amministrazione il 30% delle unità abitative realizzate, destinandole ad housing sociale; viceversa, tale quota minima diventa difficile da sostenere in zone nelle quali i valori di mercato superano di poco i costi di costruzione, ragion per cui sarebbe realisticamente possibile destinare circa l'1-2% all'edilizia sociale, determinando così anche una scarsa legittimità dell'intervento di sostituzione edilizia in deroga.

Un'altra strategia da poter attuare per aumentare la dotazione di alloggi sociali, potrebbe essere quella di **stabilire una percentuale minima di alloggi sociali da realizzare in ogni intervento residenziale**, ex-novo o di recupero, stabilendo le modalità contrattuali e il canone di locazione in base alla reale possibilità a pagare degli inquilini della co-

siddetta “fascia grigia”, realizzando un mix funzionale e sociale che concorrono alla mitigazione dei rischi connessi all’operazione.

Pertanto in Campania, come già accaduto in altri contesti, **sarebbero necessarie delle Linee guida regionali non esaustive sull’approvazione dei progetti di social housing**, che forniscano alle amministrazioni comunali indirizzi e criteri relativamente a:

- Modalità di partecipazione del soggetto pubblico nelle iniziative di social housing
- *leve normative* di regolamentazione del mercato, sostegno alla locazione o incentivi volumetrici in caso di realizzazione di alloggi sociali;
- *leve urbanistiche* di trasferimento di diritti edificatori in favore dei promotori, incrementi premiali finalizzati al miglioramento della qualità degli interventi, cessione dei diritti edificatori come corrispettivo per la realizzazione di unità abitative di proprietà pubblica, garanzia di tempi certi e rapidi per l’approvazione dei progetti, anche prevedendo il ricorso a procedure semplificate; leve fiscali di agevolazione in merito a oneri concessori e di urbanizzazione;
- *leve finanziarie* di concessione di finanziamenti agevolati per l’acquisto dell’area, per sostenere i costi di costruzione;
- *leve economiche* di messa a disposizione di aree a basso costo, a titolo gratuito oppure in diritto di superficie, o di aree a standard, spesso non sfruttate e abbandonate a sé stesse.
- Regole di contratto calmierato per la vendita o la locazione
- Determinazione delle fasce di reddito per l’accesso all’edilizia residenziale sociale, in relazione ai canoni moderato e convenzionato.
- Definizione dei target da allocare negli immobili misti (mercato libero/mercato sociale) ai fini della mitigazione dei rischi di insolvenza, sociali, di perdita di valore dell’immobile nel tempo.

In sintesi, i **bandi nazionali più recenti** per la realizzazione di interventi di housing sociale dimostrano una tendenza al recepimento di innovazioni processuali e progettuali che riguardano:

- riduzione dei consumi energetici (rispetto del protocollo Itaca, edifici in classe A, impianti efficienti);
- attenzione ai tempi di realizzazione (seppur non ancora sufficientemente contenuti);
- riduzione del ‘taglio’ degli alloggi (tra i 45- 50 m²)
- previsione di un numero medio di alloggi di circa 100 unità (50% in vendita e il restante 50% diviso in due terzi a canone convenzionato e un terzo a canone sociale),
- preferenza di aree servite da servizi pubblici
- sperimentazione di formule di “costruzione e gestione” (50 anni)

Tuttavia il **contesto normativo italiano** non risulta ancora totalmente evoluto rispetto norme sull'abitare tradizionali e stringenti (con tipologie e modelli d'uso non coerenti con le attuali esigenze abitative, rigidi rapporti tra abitabilità, superfici utili e altezza dei vani, altrettanto rigidi controlli dei costi (cfr. Quadro Tecnico Economico per l'edilizia agevolata e sovvenzionata).

A tali norme si aggiungono norme madre di settore incongruenti (L.457/78, L.179/92, L.431/98) e Programmi di Riqualificazione Urbana (cfr. Contratti di Quartiere) che in molti casi non hanno delineato programmi operativi né soluzioni progettuali esemplificative, ridimensionando via via obiettivi e strategie, senza introdurre innovazione e senza un approccio sistemico al problema dell'abitare.

Il **trasferimento della responsabilità in termini di politiche abitative alle Regioni** sembra aver accentuato, soprattutto in Campania, il prolungamento dell'attesa dei soggetti con disagio abitativo e una disaffezione e rinuncia degli operatori di settore, soprattutto in relazione a:

- quadri tecnici economici generici e insufficienti;
- costi standard tradizionali non parametrizzati alla misura efficace della qualità delle prestazioni in relazione al contesto di riferimento;
- complicazioni di conformità tecnico-amministrative, con uno sviluppo articolato, compresso e lungo;
- impegnative domande qualitativo-prestazionali, con soluzioni globali limitate all'involucro;
- sostanziale elusione del problema ambientale, con rinvio delle valutazioni, assenza di soluzioni innovative e contestualizzate;
- assenza di strumenti di valutazione predefiniti;
- ritardo di spesa.

Tra le politiche innovative realizzate negli ultimi anni è opportuno citare quelle relative alle **residenze universitarie**:

- **Disposizioni in materia di alloggi e residenze per studenti universitari (L 338/2000)**
 - Ammontare della spesa pubblica per il diritto allo studio
 - Enti autorizzati a richiedere i finanziamenti
 - Tetto massimo di contributo per intervento
 - Standard dimensionali minimi
 - Lavori su edifici esistenti (abbattimento barriere architettoniche, adeguamento igiene e sicurezza, manutenzione straordinaria, recupero e ristrutturazione), ampliamento e realizzazione nuovi edifici, acquisto immobili
 - 250 interventi (37.000 posti alloggio, 40% nuova realizzazione)
 - 3 bandi (2002, 2007, 2011) per 800 milioni di euro (50% importo lavori)
 - Possibilità di destinare una percentuale dei posti alloggio disponibili a uso foresteria (10% nel , 20% nel 2011)

1. La conversione degli edifici per il terziario in housing sociale
1.1 Introduzione. Scenari di riferimento

- Possibilità di ospitare altre categorie di utenza durante i periodi di chiusura estiva o in altri periodi dell'anno per fronteggiare esigenze abitative di carattere temporaneo (10% totale posti alloggio)
- **Standard minimi qualitativi e linee guida relative ai parametri tecnici ed economici (DM 27/2011)***
 - Camere singole, compresi servizi di supporto e distributivo = 25 mq a posto alloggio
 - Camere doppie, compresi servizi di supporto e distributivo = 21 mq a posto alloggio

* realizzazione di immobili privati = 30 mq per posto alloggio

1.1.3 Stato della ricerca sull'housing sociale

Si fa strada, oggi, un **approccio multidisciplinare al social housing**, teso a coniugare progetto, tecnologia, socialità, ambiente, riqualificazione urbana, economia e finanza, in progetti capaci migliorare la qualità della vita con soluzioni a basso costo e impatto ambientale, cercando di conseguire equilibri di lungo termine nella dimensione sociale, economica e ambientale, con un approccio integrato alla progettazione e cercando di incentivare stili di vita che contribuiscano alla sostenibilità.

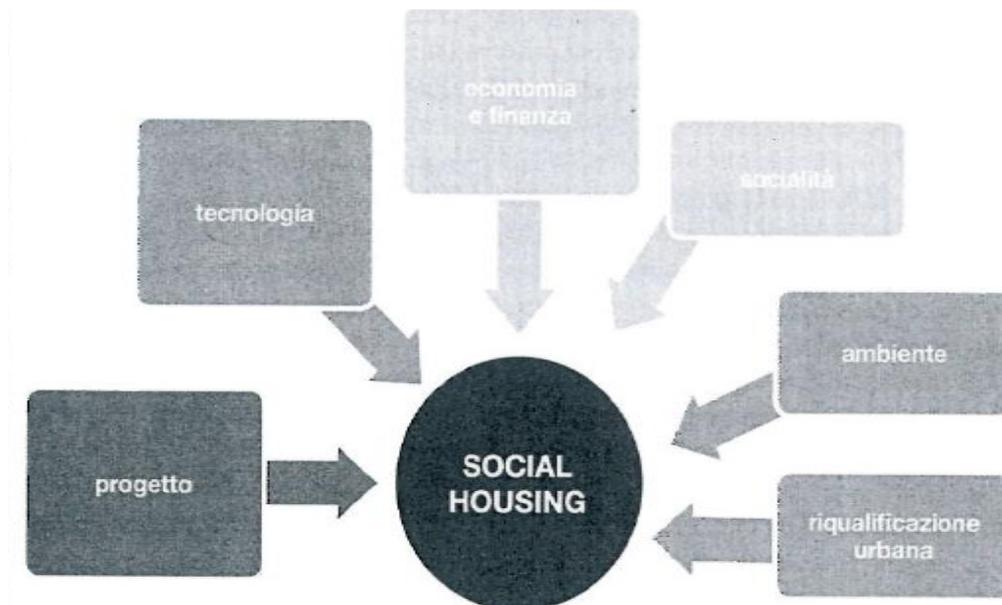


Tabella 13 – La multidisciplinarietà del social housing (Del Gatto M., *Social Housing oltre il progetto*, 2013)

Alla **scala di quartiere**, particolare importanza viene data alla definizione delle future **interazioni tra il quartiere preesistente e il nuovo insediamento** (importanza spazi pubblici), al **rafforzamento dell'identità del luogo**, favorendo realtà di caseggiato gestibili che consentano la costituzione di una comunità con **relazioni di vicinato**. Si prediligono oggi la **continuità paesaggistica** e una **articolata gerarchia di spazi aperti, pubblici, semi-pubblici e privati**, con una chiara suddivisione tra gli ambiti accessibili a tutti (come i luoghi pubblici e i servizi locali e urbani,) e quelli accessibili principalmente agli inquilini (spazi aperti vicini agli edifici e i servizi integrativi all'abitare), senza barriere fisiche non mitigate (come le recinzioni) ma con elementi paesaggistici e/o compositivi, **adeguata disposizione degli edifici, collocazione dei servizi in relazione alle diverse modalità d'uso**, con un'**organizzazione graduata di percorsi stradali, ciclabili e pedonali**.

Gli spazi pubblici si relazionano ai quartieri preesistenti limitrofi, senza compromettere la protezione degli spazi semipubblici interni all'intervento.

Gli spazi di vicinato, semi-pubblici, sono articolati in maniera differenziata: spazi verdi, spazi riservati al gioco dei bambini, spazi di attività per gli adulti, e per attività di servizio, caratterizzati da permeabilità pedonale, flessibilità spaziale (ad esempio spazi più distanti dall'edificato agli adolescenti e aree per bambini molto vicine ai caseggiati, per

sperimentare la propria autonomia in un luogo familiare e protetto), spazi comuni interni all'immobile (portineria, androni e corpi scale, ecc.).

Alla **scala dell'edificio**, gli interventi sono caratterizzati generalmente dall'**adattabilità**, degli spazi residenziali e non, a nuove funzioni ed esigenze senza che questo comprometta l'organicità del disegno complessivo dell'edificio, da una **flessibilità funzionale** dei servizi interni degli edifici nonché da una **flessibilità tipologica** (alloggi studio, alloggi per famiglie solidali, alloggi per anziani, con eventuale accorpabilità degli appartamenti o di parti di essi) e **tecnica** (per l'aggiornamento tecnologico dell'edificio nel corso del tempo, intervenendo facilmente e tempestivamente sugli impianti esistenti), dall'ottimizzazione strutturale (per ridurre i vincoli distributivi).

La scelta di materiali e tecnologie è orientata alla **durata degli immobili** e alla **resistenza sociale**, all'**efficienza energetica** dell'edificio, all'**ottimizzazione di tempi e costi di gestione** (risparmio economico e mitigazione del degrado fisico e quindi sociale). Gli interventi presentano una proficua **mixità di tipologie** (per la mixità sociale), l'**integrazione tra residenza e servizi** (criterio dei sistemi-servizio), con servizi composti da più funzioni (funzioni a scala urbana, attività per il vicinato o per la sola residenza), collegate tra loro da una specifica utenza oppure da una tematica comune (salute, ambiente, ecc), per la rispondenza ai bisogni degli utenti e l'offerta di luoghi di incontro e socializzazione.

Fra i servizi si distinguono: **servizi locali e urbani** di supporto alla nuova comunità e alle realtà preesistente, dedicati a categorie specifiche di utenti o tipologie di utenza complementari (ad esempio, anziani e bambini), **servizi integrativi per l'abitare**, di supporto ai nuovi residenti, **servizi residenziali**, come per gli alloggi con funzione socio-assistenziale, **servizi compatibili con la residenza**, di carattere commerciale o pubblico, come piccole attività produttive o del terziario, con possibile collegamento tra loro o con le altre tipologie di servizi.

	INTERVENTO RESIDENZIALE A MARCON, VENEZIA	CAMPUS X TOR VERGATA ROMA	SHARING IVREA 24 TORINO	CASA CREMA CREMA	CENNI DI CAMBIAMENTO MILANO	
DESCRIZIONE GENERALE	Localizzazione	Venezia	Roma	Torino	Crema	Milano
	Destinazione d'uso principale	Residenza tradizionale	Residenza per studenti	Residenze temporanee	Residenza tradizionale	Residenza tradizionale
	Stato di avanzamento lavori	Realizzato, è in corso l'assegnazione degli alloggi	Realizzato, inquilini insediati	Realizzato, inquilini insediati	Realizzato, più del 50% locato	In fase di realizzazione (inizio lavori: gennaio 2012) - consegna prevista: maggio 2013
	Tipologia di utenza	Nuclii familiari a basso reddito (anche monoparentali o monoreditto), giovani coppie a basso reddito, anziani in condizioni sociali o economiche svantaggiate, studenti fuori sede, soggetti sottoposti a procedure esecutive di rilascio, non conseguenti a morosità	Studenti, ricercatori universitari, visiting professor	Studenti, lavoratori fuori sede, immigrati, forze dell'ordine, famiglie monoparentali, anziani, famiglie in attesa di un alloggio pubblico	Giovani coppie (sposate da meno di 4 anni o che intendano sposarsi entro 2 anni); famiglie monogenerazionali, famiglie numerose, conduttori raggiunti da ordinanza esecutiva di sfratto per ragioni diverse dalla morosità, inerti in liste comunali e famiglie di pensionati o con presenza di disabili	Famiglie, giovani coppie, anziani, giovani lavoratori in condivisione, famiglie solidali, disabili, mamme di giorno
	Tipologia di intervento	Nuova edificazione	Nuova edificazione	Intervento sul costruito	Nuova edificazione	Nuova edificazione
	Superficie dell'area	n.d.	80.000 mq	3100 mq	14.000 mq	17.000 mq
PROGETTO	Slp	4.870 mq	43.700 mq	9.000 mq	n.d.	8.550 mq
	N. unità abitative	42 alloggi	1.515 posti letto	122 alloggi, 58 camere	90 alloggi	124 alloggi
	Taglio alloggi	Appartamenti di piccolo e medio taglio, anche con giardino privato	Appartamenti di superficie variabile dai 38 ai 46 mq (due camere da letto singole, servizio, soggiorno ed angolo cottura); Appartamenti di 19 mq (ingresso, ambiente studio/cottura con angolo cottura e servizi)	32 monolocali (19-25mq) 6 bilocali (44 mq) 84 trilocali (44 mq) 58 camere doppie e triple	Trilocali e quadrilocali	Monolocali, bilocali, trilocali, quadrilocali
	Servizi	Box (due per ogni unità abitativa)	Sale congressi, aule formazioni, wellness, spazi di ristorazione	Bar-ristorante, lavanderia automatica, market, polambulatorio, servizi socio-relazionali (di ospitalità e di promozione e inclusione sociale)	Posto auto, cantina e spazi comuni; esercizi commerciali (500 mq), scuola per l'infanzia (140 posti), piazza pubblica	Esercizi commerciali (450 mq), servizi integrativi all'abitare (220 mq), servizi locali e urbani (1.800 mq)
	Attenzione e rispetto per l'ambiente	Classe energetica B	Cappotto termico, energie rinnovabili, impianto fotovoltaico, illuminazione a led	Classe energetica B	Classe energetica A+	Classe energetica A
	Società di progettazione	n.d.	Ingenium RE	Studio Costa & Partners, Studio Mellano Associato	D2U Design to Users	Tekne S.p.A., Rossiprodi Associati s.r.l., Borlini & Zanini SA, D&D s.r.l.
STRUTTURA DELL'OPERAZIONE	Società di costruzione	Cooperativa Nuova Marcon, Cooperativa Colpes	Donati S.p.A.	n.d.	Mangiavacchi Pedercini S.p.a. (residenza), Paolo Beltrami S.p.a. (Scuola d'infanzia) e Padana Strade S.r.l. (urbanizzazioni primarie)	Carron s.p.a., Service Legno s.r.l.
	Promotori	Cooperativa Nuova Marcon, Cooperativa Colpes	Fondo Aristotele	Oltre Venturo, Fondazione DRT, D.O.C. s.r.l.	Comune di Crema, Fondazione Housing Sociale, Fondo Immobiliare di Lombardia, Polaris Investments Italia Sgr Spa	Fondazione Cariplo, Comune di Milano, Fondazione Housing Sociale, Fondo Immobiliare di Lombardia
	Costo di costruzione/ristrutturazione	n.d.	c.a. 1.600 €/mq di superficie lorda	650 €/mq (costo ammortato: 900.000 euro)	882 €/mq	n.d.
	Costo dell'area/costodi edificio	6.385.000 €	Diritto di superficie per 90 anni (a partire dal 2007)	6.000.000 €	Diritto di superficie per 99 anni (eventualmente rinnovabile per un analogo periodo) in cambio della realizzazione della scuola dell'infanzia	n.d.
	Strumento finanziario utilizzato	Fondo immobiliare (Fondo Veneto Casa)	Fondo immobiliare (Fondo Aristotele)	Società partecipata (Ivrea 24 Abitare Sostenibile S.p.A); Fondazione CRT (90%) Oltre Venturo (9,9%), D.O.C. s.r.l. (0,1%)	Fondo immobiliare (Fondazione Housing Sociale - FIL, già Fondo Abitare Sociale 1)	Fondo immobiliare (Fondo Immobiliare di Lombardia - FIL, già Fondo Abitare Sociale 1)
	Advisor tecnico (e consulenti)	Abitare Veneto Srl (K2 Real Srl esperto indipendente)	-	L'operazione è stata realizzata direttamente dai Soci di Ivrea 24 senza l'appoggio ad advisor esterni	Fondazione Housing Sociale	Fondazione Housing Sociale
ASPETTI GESTIONALI	Ente gestore del Fondo	Beni Stabili Gestioni Sgr	Fabrica Immobiliare Sgr SpA	-	Polaris Investment Italia Sgr Spa	Polaris Investment Italia Sgr Spa
	Importo complessivo dell'investimento	n.d.	70.350.000 €	14.600.000 €	14.000.000 euro	n.d.
	Tipologia di contratto all'utente	Locazione a canone calmierato	Locazione a canone calmierato	Locazione a canoni di mercato e canoni calmierati, diversi in relazione a 5 formule disponibili, e quota parte a canone sociale (22 alloggi)	Locazione a canone moderato (48 alloggi), locazione a canone moderato con patto di futura vendita o in vendita a prezzo convenzionato (42 alloggi).	Locazione a canone moderato (30%), locazione a canone convenzionato (20%), locazione a canone sociale (10%), locazione a canone convenzionato con patto di futura vendita (40%)
	Canone medio all'utente	512 €/mese	n.d.	150 €/mese/posto letto	trilocale: 350 € - 362€; quadrilocale: 457€ - 504€	n.d.
	Leva finanziaria	n.d.	100% equity	100% equity	100% equity	n.d.
	Rendimento	5,00% c.a.	5,00% c.a.	4% circa	Quote di classe A (4% oltre l'inflazione); quote di classe B (3% lordo oltre l'inflazione); quote di classe C (inferiore al 3% oltre l'inflazione)	n.d.
ASPETTI GESTIONALI	Regime fiscale	n.d.	Iva agevolata sui costi di costruzione pari al 10%	Imposta di registro (168 €), imposta ipotecaria e catastale (4%): totale 240.168 €	Imposizione IVA al 10%	n.d.
	Strategia di uscita	12 anni di locazione (6+6 anni) e vendita frazionata al 13 anno	n.d.	Venduto a REAM il 18 dicembre. A gennaio 2013 si sta perfezionando la vendita	Vincolo locativo di almeno 15 anni a cui seguirà l'alienazione degli alloggi	n.d.
	Gestore sociale	Cooperativa Nuovo Villaggio	Campus X S.r.l. (già Gefi Servizi Immobiliari S.p.A.)	SHARING S.R.L. (conduttore dell'immobile)	Consorzio Cooperative ACLI Cremona	Cooperativa DAR=CASA
	Canone di locazione	235.000 euro/anno	Importo fisso più una parte variabile in rapporto ai risultati di fatturato	600.000 euro/anno	Importo fisso più una parte variabile in relazione al numero di alloggi locati	n.d.
	Contratto di locazione	n.d.	Double net "vuoto per pieno" 12+9 anni (canone fisso + quota variabile)	n.d.	n.d.	n.d.
	Durata dell'iniziativa	20 anni	n.d.	80 anni (durata del diritto di superficie residuo)	99 anni (più eventualmente altri 99 anni)	n.d.

Figura 9.1 - I cinque casi studio analizzati: sintesi e confronto

Tabella 14 – Casi studio nazionali di social housing a confronto (Del Gatto M., Social Housing oltre il progetto, 2013).

1. La conversione degli edifici per il terziario in housing sociale
1.1 Introduzione. Scenari di riferimento

CITTÀ	PROVINCIA	SUPERFICIE	ALLOGGI	NEGOZI	UFFICI	BOX AUTO	POSTI AUTO	CANTINE
Marcon	Venezia	4.870	42	-	-	42	-	6
Mogliano Veneto	Treviso	2.600	30	-	-	-	30	-
Padova	Padova	5.490	44	-	-	50	-	-
Villafranca Padovana	Padova	6.500	60	-	-	60	-	60
Verona	Verona	11.400	77	9	7	93	-	93
TOTALE		30.860	253	9	7	245	30	159

Tabella 15 – Le cinque iniziative approvate dal comitato Consultivo del Fondo Veneto Casa, Beni Stabili Gestioni Spa Sgr. (Del Gatto M., *Social Housing oltre il progetto*, 2013).

Superficie commerciale lorda:	c.a. 43.700 mq
Posti letto:	1.515
Costo Diritto di superficie:	500.000 euro
Durata Diritto di superficie	90 anni (a partire dal 2007)
Importo complessivo dell'investimento:	70.350.000 euro
Costo di costruzione:	c.a. 1.600 euro/mq di superficie comm.le lorda c.a. 46.400 euro/posto letto
Canone di locazione a regime:	Fisso (c.a. 3.500.000 euro con rivalutazione 100% ISTAT) più variabile (in base al fatturato del gestore)
Yield a regime:	c.a. 5%
Durata contratto di locazione	12 anni
IRR atteso dell'investimento	4,2%
Regime fiscale	Iva agevolata sui costi di costruzione pari al 10%
Funding	l'intero investimento è stato finanziato con l'equity del Fondo Aristotele

Tabella 16 – Principali dati economico-finanziari del progetto Fabbrica Immobiliare Sgr (Del Gatto M., *Social Housing oltre il progetto*, 2013).

Area interessata	14.400 mq
Slp totale	n.d.
N. alloggi	90 (48 nell'edificio "Airone" e 42 nell'edificio "Cigno")
Taglio alloggi	Trilocali (edificio Airone: 93-108 mq – edificio "Cigno": 96-118 mq) Quadrilocali (edificio Airone: 134-136 mq – edificio "Cigno": 121-143 mq)
Atri spazi	Attività commerciali (580 mq)

Tabella 17 – Dati principali di progetto, Fondazione Housing sociale (Del Gatto M., *Social Housing oltre il progetto*, 2013).

	RESIDENZA "AIRONE"		RESIDENZA "CIGNO"	
	Trilocali	Quadrilocali	Trilocali	Quadrilocali
Taglio alloggi				
Superficie commerciale	93-108 mq	134-136 mq	96-118 mq	121-143 mq
Tipologia di contratto	Locazione a canone moderato		Locazione con patto di futura vendita	
Consistenza	48 alloggi		42 alloggi	
Canone di locazione/prezzo di vendita	45 euro/mq/anno		45 euro/mq/anno 1900 euro/mq	
Canone di locazione medio/prezzo di vendita aree limitrofe	60-80 euro/mq anno		60-80 euro/mq anno 2100/2200 euro/mq	
Canone di locazione mensile (a partire da)	350 euro	504 euro	362 euro	457 euro
Durata contratto	4 + 4 anni		4+4 anni Acquisto a partire dal 5° anno e entro il 2° semestre del 7° anno	

Tabella 18 – Caratteristiche e tipologie di contratto degli alloggi, Fondazione Housing Sociale (Del Gatto M., *Social Housing oltre il progetto*, 2013).

Costo dell'area	735.000 euro (pari al costo stimato per la realizzazione della scuola dell'infanzia, realizzata in cambio della concessione in diritto di superficie per 99 anni, eventualmente rinnovabili per un periodo analogo)
Fiscalità	IVA 10%
Costo di costruzione:	882 euro/mq
Investimento complessivo dell'intervento	14.000.000 euro
Equity/leva finanziaria	100% equity
Aiuti di stato	Nessun tipo

Tabella 19 – Sintesi dei dati economico finanziari, Fondazione Housing Sociale (Del Gatto M., *Social Housing oltre il progetto*, 2013).

Area interessata	17.000 mq
Slp totale	8.550 mq
N. alloggi	124 alloggi
Taglio alloggi	monolocali bilocali trilocali quadrilocali
Atri spazi	Esercizi commerciali (450 mq) Servizi integrativi all'abitare (220 mq): living room, lavanderia condominiale, utensileria, ufficio del gestore sociale Servizi locali e urbani (1.800 mq)

Figura 14.2 – Dati principali di progetto (Fondazione Housing Sociale)

Tabella 20 - Dati principali di progetto, Fondazione Housing sociale (Del Gatto M., *Social Housing oltre il progetto*, 2013).

Lo studio **Eire 2011**, ad esempio, riguarda 157 progetti localizzati in: Emilia-Romagna (8,9%), Lazio, Liguria, Lombardia (32,3%), Marche, Molise, Piemonte (11,4%), Toscana (4,4%), Trentino Alto Adige, Umbria (17,7%), Abruzzo, Campania e Veneto (4,4%).

1. La conversione degli edifici per il terziario in housing sociale
1.1 Introduzione. Scenari di riferimento

I progetti presentano:

- un numero medio di ottanta inquilini per complesso, area edificata media di 6.327 mq, superficie di verde pertinenziale di 5.415 mq, spazi adibiti a verde pubblico per 30.549 mq.
- 495 soggetti coinvolti (28 Comuni promotori, 55 cooperative, 99 progettisti, 89 imprese di costruzione)
- fascia di classe energetica e qualità generalmente alte: 66,7% in Classe A, 26,7% in classe B, 5% in Classe A/B, 1,7% in Classe C.
- un costo medio di costruzione 1.109 €/mq (minimo circa 600€/mq), senza ampi balconi, servizi e aree pertinenziali.

Ente/azienda	2001			2006		
	Morosità canoni (euro)	Importo dovuto (euro)	% morosità su importo dovuto	Morosità canoni (euro)	Importo dovuto (euro)	% morosità su importo dovuto
Torino	12.823.839	49.654.649	25,8%	11.529.995	35.511.587	32,5%
Novara	800.000	6.000.000	13,3%	908.890	8.137.044	11,2%
Alessandria	589.852	4.703.542	12,5%	440.000	4.710.508	9,3%
Genova	577.039	15.200.000	3,8%	1.404.355	14.770.904	9,5%
La Spezia	350.592	5.084.366	6,9%	122.659	4.993.020	2,5%
Milano	4.204.811	76.451.115	5,5%	7.860.753	77.141.836	10,2%
Bergamo	177.342	6.658.278	2,7%	411.780	8.066.671	5,1%
Brescia	310.526	9.389.569	3,3%	996.900	15.423.000	6,5%
Cremona	93.507	4.988.589	1,9%	313.641	5.694.056	5,5%
Trento	255.386	10.546.080	2,4%	282.721	14.321.080	2,0%
Venezia	664.868	14.033.446	4,7%	590.008	13.635.317	4,3%
Padova	316.211	12.216.845	2,6%	972.085	13.336.627	7,3%
Udine	45.274	7.233.933	0,6%	336.930	9.347.749	3,6%
Bologna	362.906	23.603.069	1,5%	1.376.913	28.458.788	4,8%
Parma	73.131	5.576.659	1,3%	493.058	9.535.697	5,2%
Forlì-Cesena	184.434	5.591.139	3,3%	245.131	5.348.641	4,6%
Firenze	918.683	11.905.142	7,7%	737.964	18.062.367	4,1%
Livorno	1.000.000	7.655.095	13,1%	849.721	10.522.057	8,1%
Perugia	300.000	6.704.920	4,5%	1.453.682	8.062.487	18,0%
Terni	894.467	5.552.247	16,1%	679.569	6.634.238	10,2%
Ancona	41.233	7.664.725	0,5%	355.140	7.968.948	4,5%
Teramo	363.826	1.576.374	23,1%	446.713	1.684.383	26,5%
Pescara	106.601	3.413.721	3,1%	259.595	2.753.268	9,4%

(segue)

¹ L'indagine è stata effettuata nel 2008 presso le aziende territoriali di tutta Italia da Federcasa per una ricerca promossa da Dexia.

Tabella 21 – Morosità dei canoni, Federcasa (Del Gatto M., *Social Housing oltre il progetto*, 2013).

Ente/azienda	2001			2006		
	Morosità canoni (euro)	Importo dovuto (euro)	% morosità su importo dovuto	Morosità canoni (euro)	Importo dovuto (euro)	% morosità su importo dovuto
Roma	18.420.136	73.078.135	25,2%	23.474.373	57.003.994	41,2%
Latina	1.288.648	4.711.184	27,4%	1.026.848	4.049.358	25,4%
Napoli	3.624.666	22.500.00	16,1%	5.383.000	22.605.477	23,8%
Avellino	321.695	3.735.000	8,6%	277.456	3.989.843	7,0%
Bari	3.739.724	14.877.380	25,1%	3.765.541	16.147.646	23,3%
Brindisi	1.490.589	5.114.733	29,1%	826.449	5.010.287	16,5%
Potenza	913.902	6.768.599	13,5%	1.592.685	6.492.393	30,1%
Cosenza	-	-	-	5.862.251	7.786.069	75,3%
Palermo	7.602.832	15.000.000	50,7%	5.389.259	15.524.095	34,7%
Catania	6.536.229	-	-	7.973.304	8.617.680	92,5%
Messina	-	4.500.000	-	-	9.066.562	-
Cagliari	3.530.092	10.928.198	32,3%	4.824.179	10.962.161	44,0%
Nuoro	1.033.074	3.839.943	26,9%	-	-	-
Totale			12,9%			15,9%

Tabella 22 – Incidenza della morosità rilevata dalle agenzie territoriali per la casa nelle diverse città italiane, elaborazione da CENSIS, Federcasa, Social Housing e agenzie pubbliche per la casa, ottobre 2009 (Del Gatto M., *Social Housing oltre il progetto*, 2013).

1. La conversione degli edifici per il terziario in housing sociale
1.1 Introduzione. Scenari di riferimento

1.1.4 Il mercato edilizio in cui operano le imprese italiane

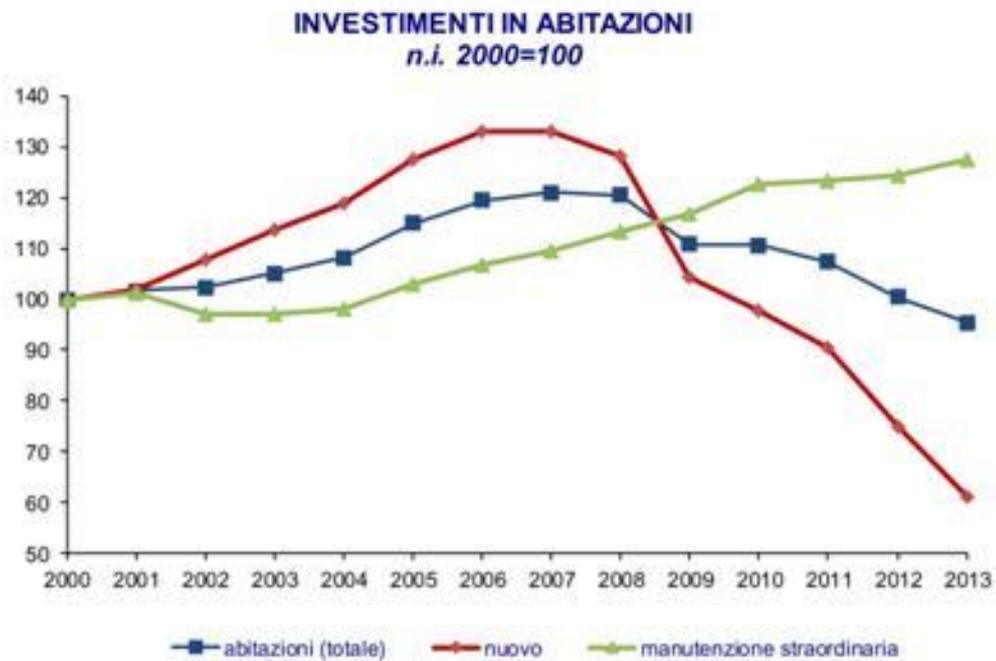
Il settore delle costruzioni ha subito un continuo e inarrestabile abbassamento degli investimenti, che ha portato ad una ulteriore flessione di più del 6% nell'ultimo trimestre del 2013. E' il quadro settoriale che emerge dai risultati dell'indagine condotta dall'Ance presso le imprese associate e dagli indicatori relativi alle costruzioni che continuano a segnare andamenti negativi.

Unico ambito di investimento delle costruzioni che registra un segno positivo è quello della manutenzione straordinaria, grazie soprattutto alla proroga e al temporaneo potenziamento degli incentivi fiscali relativi agli interventi di ristrutturazione edilizia e di riqualificazione energetica.

INVESTIMENTI IN COSTRUZIONI ^(*)												
	2013 ^(*) Milioni di euro	2008	2009	2010	2011 ^(*)	2012 ^(*)	2013 ^(*)	2014 ^(*)	2014 ^(*)	2008-2013 ^(*)	2008-2014 ^(*)	2008-2014 ^(**)
	Variazioni % in quantità											
COSTRUZIONI	128.746	-2,4%	-8,6%	-4,7%	-4,2%	-7,6%	-6,9%	-2,5%	1,2%	-30,0%	-31,7%	-29,1%
abitazioni	70.321	-0,4%	-8,1%	-0,1%	-2,9%	-6,4%	-5,0%	-0,8%	-0,8%	-21,1%	-21,8%	-21,7%
- nuove (*)	21.946	-3,7%	-18,7%	-6,1%	-7,5%	-17,0%	-18,4%	-9,2%	-9,1%	-53,9%	-58,1%	-58,1%
- manutenzione straordinaria(*)	48.375	3,5%	3,1%	4,8%	0,6%	0,8%	2,6%	3,0%	3,0%	16,5%	20,0%	20,0%
non residenziali	58.425	-4,4%	-9,1%	-9,4%	-5,7%	-9,1%	-9,2%	-4,6%	3,8%	-38,7%	-41,5%	-36,4%
- private (*)	35.239	-2,2%	-10,7%	-6,9%	-2,1%	-8,0%	-9,1%	-4,3%	-4,3%	-33,4%	-36,3%	-36,3%
- pubbliche (*)	23.186	-7,2%	-7,0%	-12,6%	-10,5%	-10,6%	-9,3%	-5,1%	16,0%	-45,2%	-48,0%	-36,5%

(*) Investimenti in costruzioni al netto dei costi per trasferimento di proprietà
(*) Stime Ance
(**) Scenario con proposta Ance di 5 miliardi aggiuntivi negli investimenti in opere pubbliche
Elaborazione Ance su dati Istat

Se si guarda nello specifico all'edilizia abitativa si osserva che gli investimenti in riqualificazione del patrimonio abitativo hanno rappresentato nel 2013 il 37,3% del valore complessivo, costituendo l'unico comparto a mostrare un aumento dei livelli produttivi. Questo proprio grazie alla possibilità di accedere alle detrazioni e agli incentivi fiscali.



Fonte: Ance

Il giro di affari collegabile agli incentivi fiscali risulta di 15,5 miliardi di euro nel 2011, di circa 16 miliardi di euro nel 2012 e di 17,9 miliardi nei primi dieci mesi 2013 a fronte dei 12,1 dello stesso periodo dell'anno precedente. La stima per l'intero anno 2013 è di circa 21 miliardi. (Ad oggi non sono ancora disponibili i dati definitivi del 2013 per questo si parla ancora di stima).

1. La conversione degli edifici per il terziario in housing sociale
1.1 Introduzione. Scenari di riferimento

GIRO D'AFFARI PER RECUPERO EDILIZIO E RIQUALIFICAZIONE ENERGETICA COLLEGATO AGLI INCENTIVI FISCALI				
Periodi	Stima del giro di affari di imprese relativo a incentivi fiscali * (milioni di euro)	Var. % su stesso periodo anno precedente	Detrazione	Max spesa detraibile per intervento (euro)
Anno 2011	15.470		36% e 55%	48.000
I ^a sem 2012	6.825	0,8	36% e 55%	48.000
II ^a sem 2012	9.200	5,7	50% e 55%	96.000
Anno 2012	16.025	3,6		
Gen-ott 2013	17.925	48,4	50% e 65%	96.000
Giugno 2013	2.000	81,8	50% e 65%	96.000
Luglio 2013	2.125	84,8	50% e 65%	96.000
Agosto 2013	2.650	60,6	50% e 65%	96.000
Settembre 2013	1.675	36,7	50% e 65%	96.000
Ottobre 2013	1.800	46,9	50% e 65%	96.000
Stima 2013	21.000	31,0	50% e 65%	96.000

* Stima basata sulle ritenute a titolo acconto a imprese su bonifici per beneficiare delle detrazioni Irpef (36% e 55%) - Incassi (art. 25 D.L. 78 del 31 maggio 2010)

Elaborazione Ance su dati MEF

La scelta di potenziare dal 36% al 50% la detrazione Irpef per le ristrutturazioni edilizie e dal 55% al 65% la detrazione per la riqualificazione energetica degli edifici, sta dimostrando la sua efficacia in termini di spinta allo sviluppo urbano e di traino per l'attività produttiva.

Sulla base dei dati Cresme è stato possibile scindere il peso delle detrazioni fiscali riferite ad interventi di riqualificazione energetica da quelli di ristrutturazione e sulla base degli importi detratti dai contribuenti nei vari anni d'imposta, si evince che, nel triennio 2009-2011, circa il 30% della spesa sostenuta si riferisce a interventi finalizzati al risparmio energetico.

La conclusione essenziale dell'analisi di questo primo rapporto porta ad affermare che:

- gli interventi di ristrutturazione del patrimonio edilizio esistente, in particolare residenziale, costituiscono l'unico settore di investimento attuale e dei prossimi anni

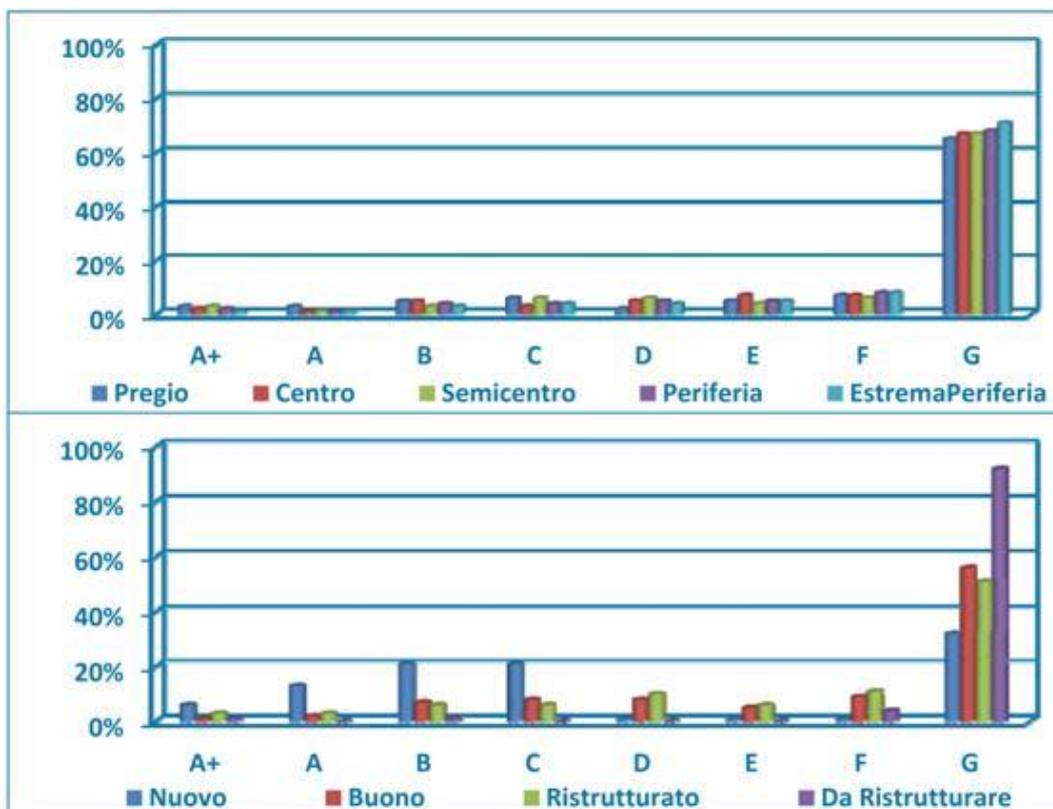
- in questi interventi un ruolo essenziale è dato agli aspetti energetici, da una parte, (nella misura crescente del 30%) grazie proprio agli incentivi dall'altra per gli obblighi in vigore e per gli obiettivi di efficienza energetica da perseguire fino al 2020, quando il residenziale dovrà contribuire con 3,8 Mtep/anno al conseguimento dell'obiettivo nazionale di risparmio di energia finale pari a 15 Mtep/anno, secondo quanto comunicato dall'Italia alla Commissione europea in ottemperanza della Direttiva sull'efficienza energetica 2012/27/UE.¹

Proprio i sopracitati obiettivi ambiziosi di efficienza energetica implicano un ripensamento dell'intera filiera edilizia in un'ottica di piena valorizzazione delle variabili energetico/ambientali di un edificio. ENEA nel suo esteso rapporto 2012 ha deciso di indagare, attraverso il filtro degli agenti immobiliari, la percezione del mercato e degli agenti stessi rispetto ai temi dell'efficienza energetica, le principali barriere e le possibili soluzioni.

Si riportano di seguito i risultati di tale indagine condotta con la collaborazione dell'Istituto per la Competitività e la Federazione Italiana Agenti Immobiliari Professionisti (FIAIP). Nella figura seguente è riportata sotto forma di istogramma la distribuzione degli immobili compravenduti per classi energetiche (%), anno 2012.

¹ Fonte: Osservatorio congiunturale sull'industria delle costruzioni, Dicembre 2013

1. La conversione degli edifici per il terziario in housing sociale
 1.1 Introduzione. Scenari di riferimento



Fonte: elaborazione su dati FIAIP

Il dato su cui occorre lavorare soprattutto in termini culturali, di divulgazione e diffusione, è quello legato alla percezione che l'acquirente o il locatario ha del certificato energetico e dell'importanza che attribuisce a questo strumento nella sua scelta. Oltre il 50% degli acquirenti non ha una percezione adeguata dell'importanza del tema dell'efficienza energetica (ritenuta sufficiente per il 30% del campione), mentre quasi il 70% di chi vende casa non considera questo un tema importante, segno che l'efficienza energetica non è percepita come un valore per i proprietari degli immobili.²

Lo studio condotto dai docenti della SDA Bocconi sul mercato immobiliare e sulle certificazioni green nasce dall'interesse di valutare gli eventuali benefici economici che possono derivare dall'applicazione di certificazioni di sostenibilità in edilizia e prenderne consapevolezza non facendo della sostenibilità solo una moda del momento ma un nuovo modo di progettare e realizzare. Lo studio ha visto il supporto tra gli altri di Green Building Council per cui le domande poste agli operatori del settore sono riferite al sistema di valutazione della sostenibilità LEED, sarebbe stato interessante porre ulteriori

² Rapporto Annuale Efficienza Energetica RAEE 2012, Dicembre 2013, ENEA

quesiti anche sul protocollo di sostenibilità ITACA che è di fatto il sistema di riferimento di diverse regioni.

La parte che si riporta di tale studio è costituita dall'indagine campionaria su circa 270 utenti, tra costruttori, progettisti, investitori, con circa 22 domande poste tramite mail siti web-survey.

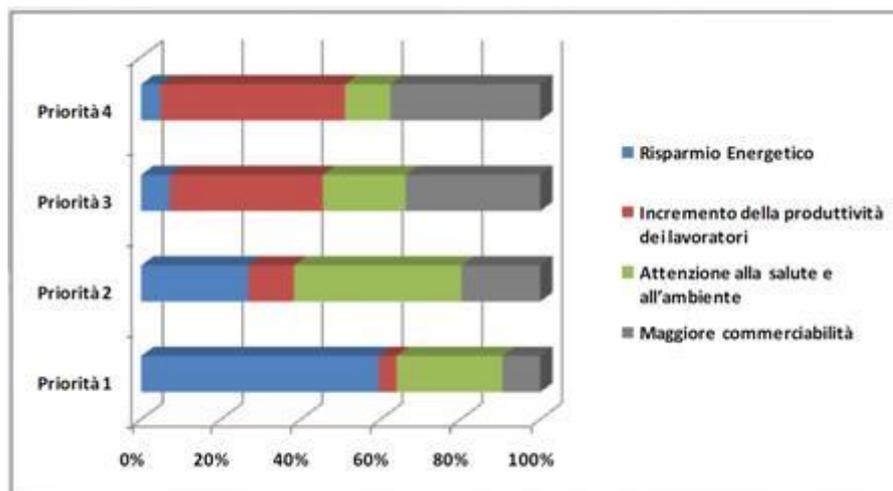
Lo strumento dell'indagine è stato individuato come l'unico adeguato per indagare le percezioni degli operatori del settore visto che in Italia il mercato immobiliare è caratterizzato da un limitato numero di edifici sostenibili e da un ancor più limitato numero di transazioni.

Obiettivo dello studio	indagare l'esistenza e l'ammontare di un premio associato agli edifici sostenibili in Italia
Campione	270 risposte
Caratteristiche del campione	Operatori del settore immobiliare (costruttori, <i>developer</i> , professionisti, investitori, locatari, ecc)
Numero di domande	22, suddivise in 4 sezioni
Modalità di somministrazione	Email & siti web-survey
Nominativi forniti dai partner	Cushman&Wakefield e GBC

Visto l'obiettivo dell'indagine si è provato anche a definire quale possa essere un premio di valore associato alla sostenibilità degli edifici, gli autori hanno individuato :

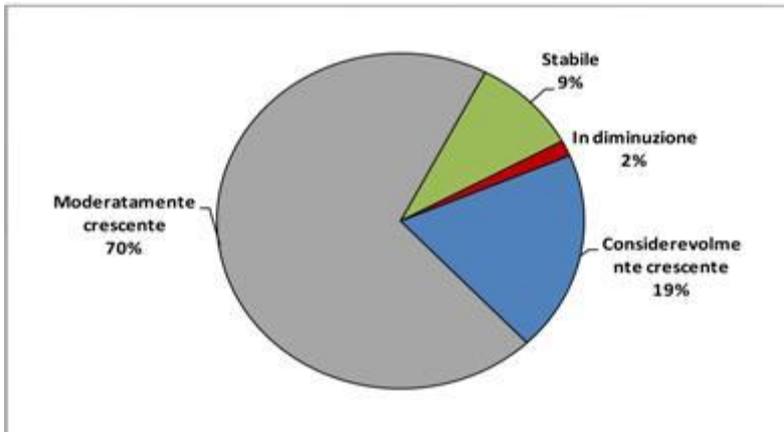
- Maggiori canoni di locazione e prezzi di vendita
- Minore deprezzamento dell'asset (c.d. brown discount)
- Riduzione dei costi operativi
- Riduzione del tasso di sfritto
- Riduzione del rendimento richiesto dagli investitori
- Incremento della produttività dei lavoratori
-

DOMANDA: Quale ritiene sia stato l'andamento della domanda di mercato (locazione e acquisto) per edifici ecosostenibili negli ultimi 5 anni?

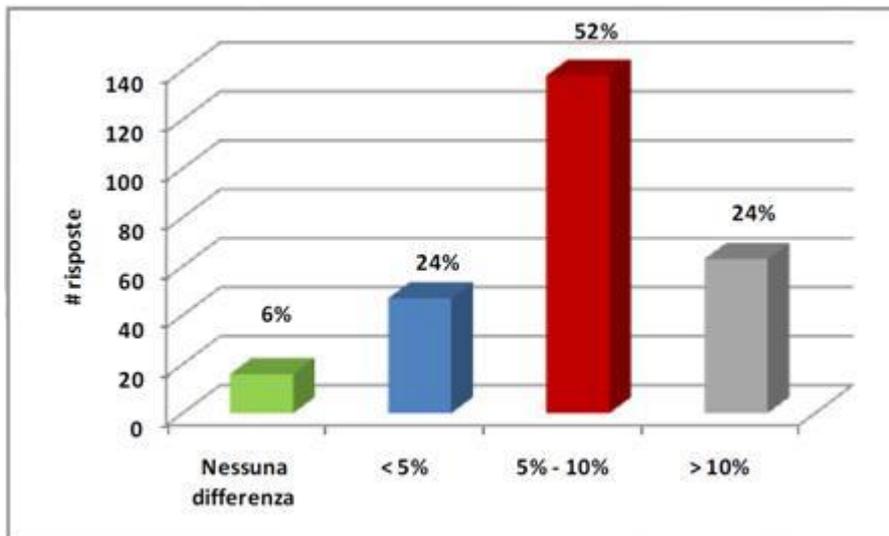


DOMANDA: In quanto può essere quantificato, rispetto a un edificio "tradizionale", il "premio di valore" (maggior prezzo di vendita percentuale) di un edificio sostenibile?

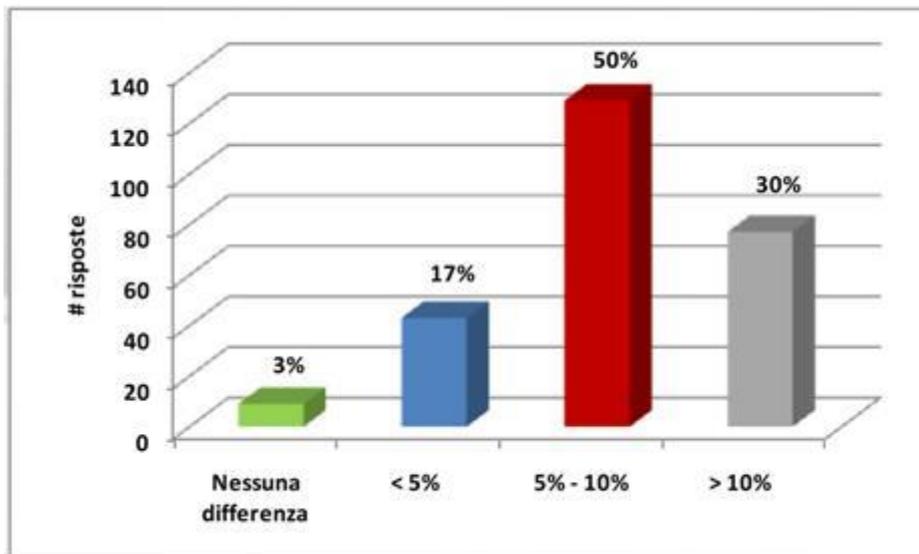
1. La conversione degli edifici per il terziario in housing sociale
1.1 Introduzione. Scenari di riferimento



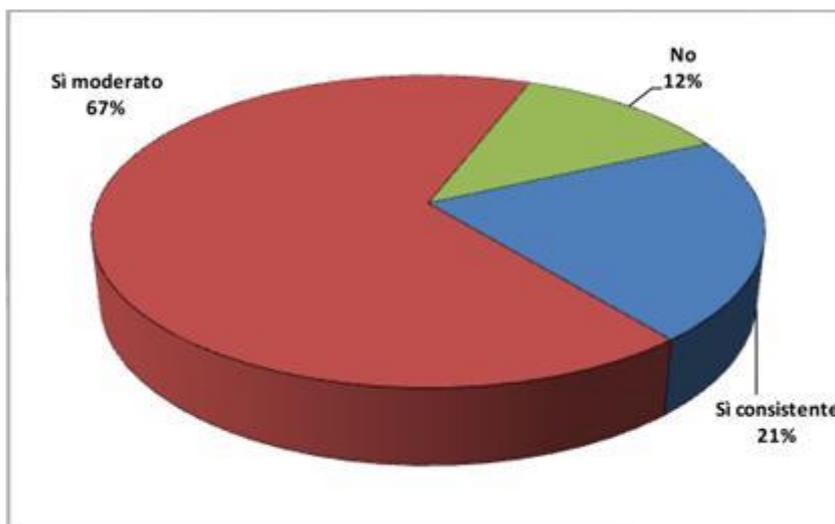
DOMANDA: In quanto può essere quantificato, rispetto a un edificio "tradizionale", il "premio di valore" (maggior prezzo di vendita percentuale) di un edificio sostenibile?



DOMANDA: In quanto può essere quantificato il differenziale di costo da sostenere per costruire "green", in percentuale, rispetto al costo da sostenere per un edificio "tradizionale"?



DOMANDA: Ritiene che la presenza di una certificazione (es. LEED), in aggiunta alle caratteristiche “green” dell’edificio, consenta di ottenere un ULTERIORE premio di valore sul mercato?



Le conclusioni di tale indagine portano di certo a confermare l’esistenza di premialità associate al green e la possibilità di spunti di ottimismo per il futuro legati proprio all’applicazione della sostenibilità, spunti che nascono anche dalla contingente crisi immobiliare in corso.³

³ “Greenbuilding sustainability and market premiums in Italy” di Giacomo Morri e Federico Sofietti della SDA Bocconi

L'analisi dei tre rapporti dimostra, con il supporto dei numeri e delle indagini, che gli investimenti di questi prossimi anni verteranno essenzialmente nella riqualificazione e recupero dell'esistente in un'ottica di efficienza energetica e sostenibilità ambientale, come leva per dare maggiore valore economico agli immobili e orientare il mercato verso una progettazione attenta alle tematiche energetiche e ambientali.

Tuttavia, se 4 su 5 degli operatori del mercato intervistati da Nomisma conosce i protocolli di certificazione ambientale, solo 1 su 3 utilizza poi questi sistemi di metrica nella propria operatività. A risultare in maggiore ritardo sulla conoscenza e l'utilizzo di tali strumenti sono le piccole imprese, il segmento retail e il mondo dell'agency, mentre per ovvie ragioni risultano maggiormente stimolate quelle imprese il cui core business è proiettato anche sui mercati internazionali.

Dall'indagine effettuata non emerge un giudizio di demerito nei confronti delle opportunità che tali strumenti offrono in termini di misurabilità (ex ante) e garanzia (ex post) delle performance degli immobili, quanto una diffusa valutazione critica sui troppi adempimenti operativi e burocratici richiesti dall'adozione di tali sistemi.

Dovrebbe preoccupare di più, tuttavia, la discrasia tra la proiezione che nei prossimi due anni raddoppierà la quota di transazioni di unità immobiliari certificate (dal 16,4% al 33,9%) e la convinzione che il recupero di gap nella qualità offerta sul mercato possa effettivamente costituire un driver di ripartenza del mercato. Secondo gli intervistati, infatti, la domanda affitticia grava quasi esclusivamente sulle responsabilità delle banche e di un mercato non in grado di rivedere al ribasso i valori immobiliari.

E' molto chiara agli operatori la valenza "commerciale" dei sistemi di certificazione, in termini di maggiore vendibilità (sebbene i costi associati rappresentino un importante vincolo di bilancio importante in fasi difficili come l'attuale), tuttavia il loro utilizzo dovrebbe essere maggiormente interpretato come una precisa volontà del sistema di avviarsi ad una nuova e diversa fase di sviluppo.⁴

⁴ Nomisma, GBC Italia, *Indagine Green Building*, 2012

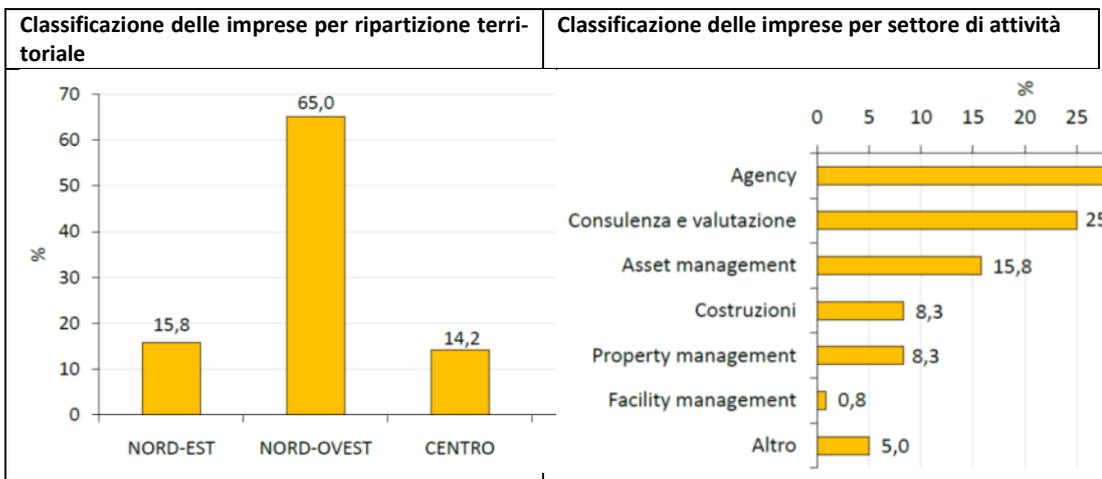


Tabella 23 – Classificazione delle imprese per ripartizione territoriale e settore di attività (Nomisma, GBC Italia, *Indagine Green Building*, 2012)

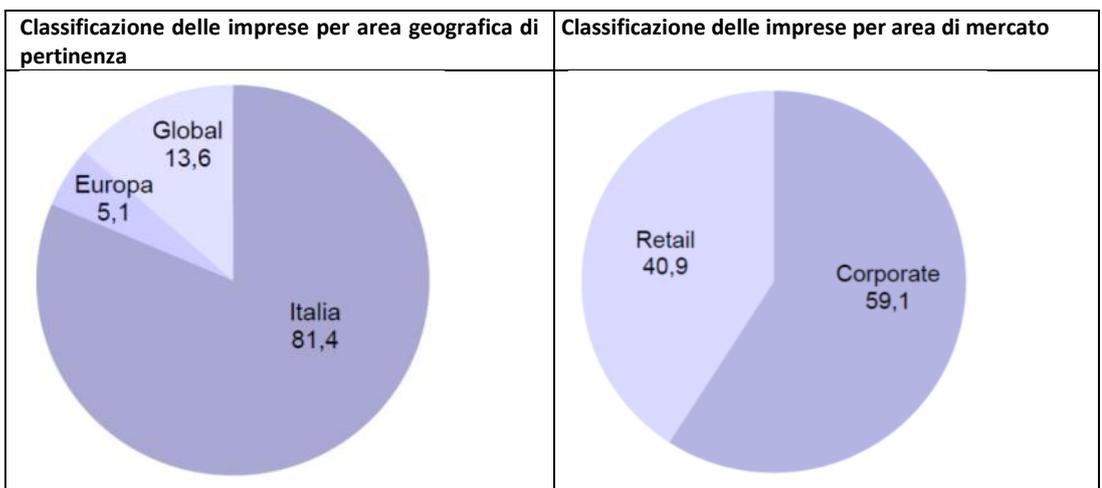


Tabella 24 – Classificazione delle imprese per area geografica di pertinenza e area di mercato (Nomisma, GBC Italia, *Indagine Green Building*, 2012)

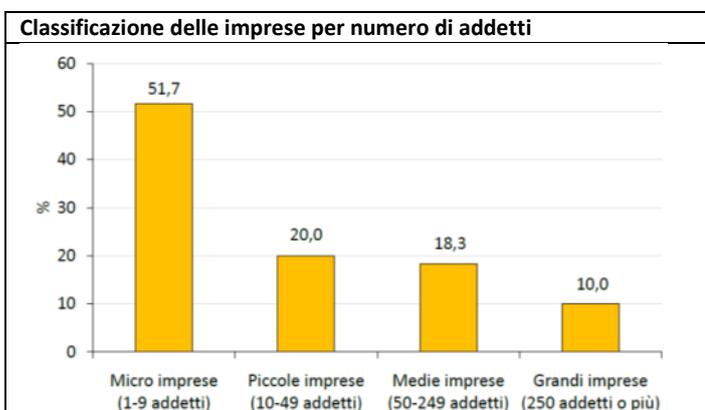


Tabella 25 – Classificazione delle imprese per numero di addetti (Nomisma, GBC Italia, *Indagine Green Building*, 2012)

1. La conversione degli edifici per il terziario in housing sociale
1.1 Introduzione. Scenari di riferimento

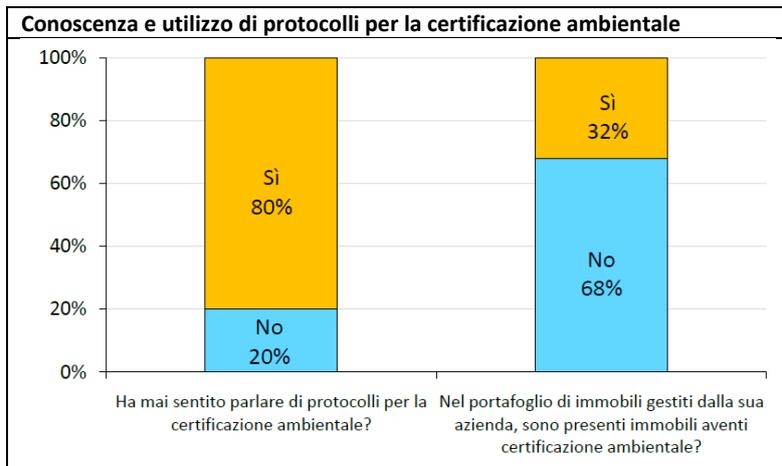


Tabella 26 – Conoscenza e utilizzo di protocolli per la certificazione ambientale da parte delle imprese (Nomisma, GBC Italia, *Indagine Green Building*, 2012)

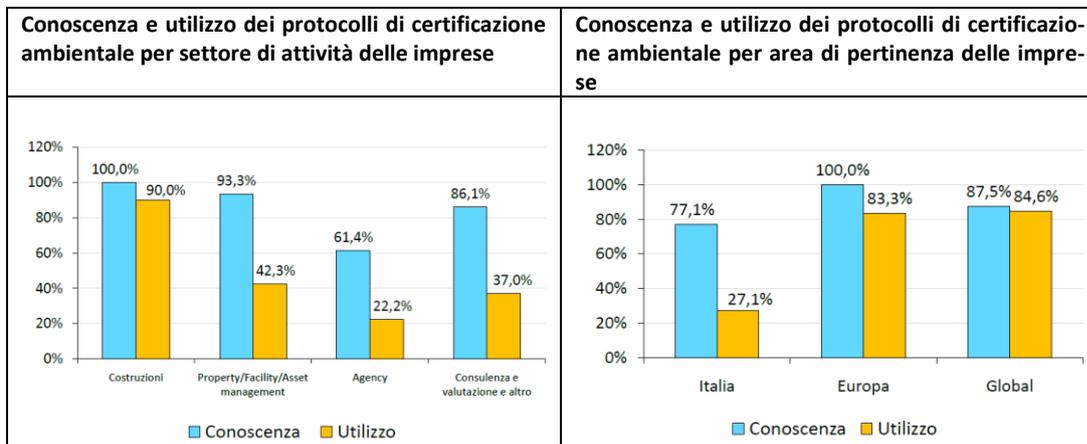


Tabella 27 – Conoscenza e utilizzo di protocolli per la certificazione ambientale per settore di attività delle imprese e per area di pertinenza (Nomisma, GBC Italia, *Indagine Green Building*, 2012)

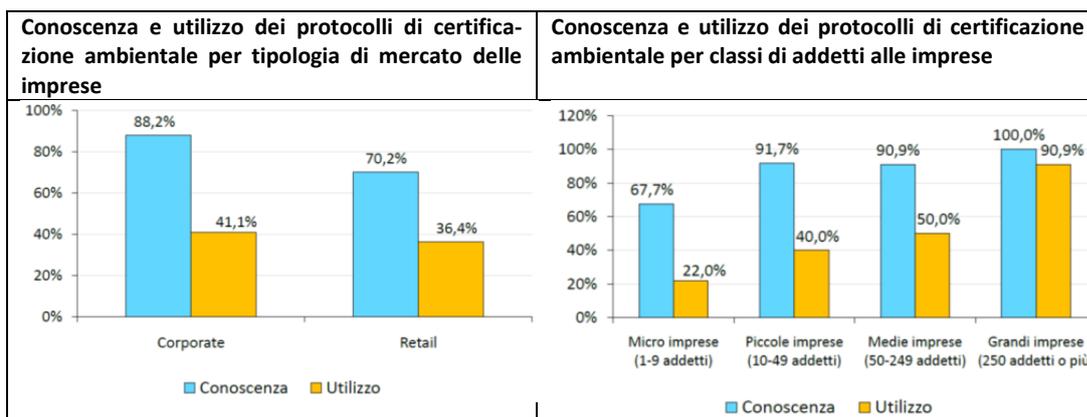


Tabella 28 – Conoscenza e utilizzo di protocolli per la certificazione ambientale per tipologia di mercato delle imprese e per classi di addetti (Nomisma, GBC Italia, *Indagine Green Building*, 2012)

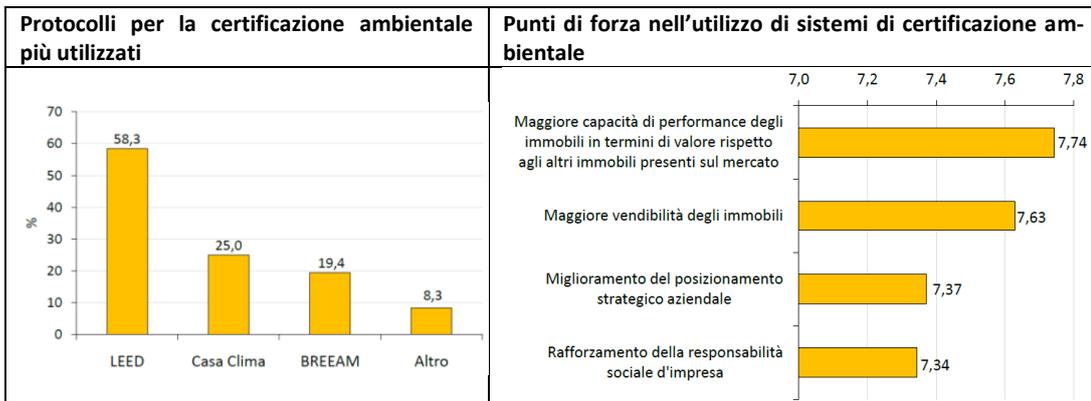


Tabella 29 – Protocolli per la certificazione ambientale più utilizzati e punti di forza nell'utilizzo di sistemi di certificazione ambientale (Nomisma, GBC Italia, *Indagine Green Building*, 2012)

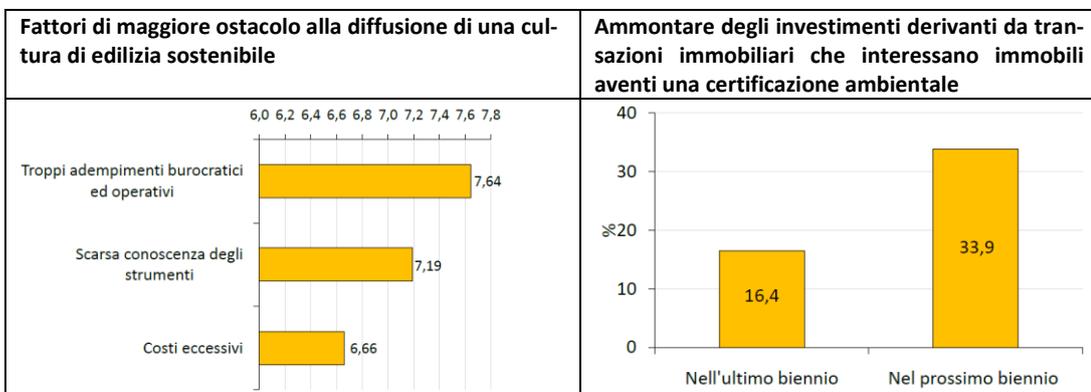


Tabella 30 – Fattori di maggiore ostacolo alla diffusione di una cultura edilizia sostenibile e ammontare degli investimenti derivanti da transazioni immobiliari che interessano immobili aventi una certificazione ambientale (Nomisma, GBC Italia, *Indagine Green Building*, 2012)

1. La conversione degli edifici per il terziario in housing sociale
 1.1 Introduzione. Scenari di riferimento

1.1.5 Il mercato residenziale e del social housing



Tabella 31 – Investimenti in costruzioni (elaborazione ANCE su dati ISTAT, 2012)

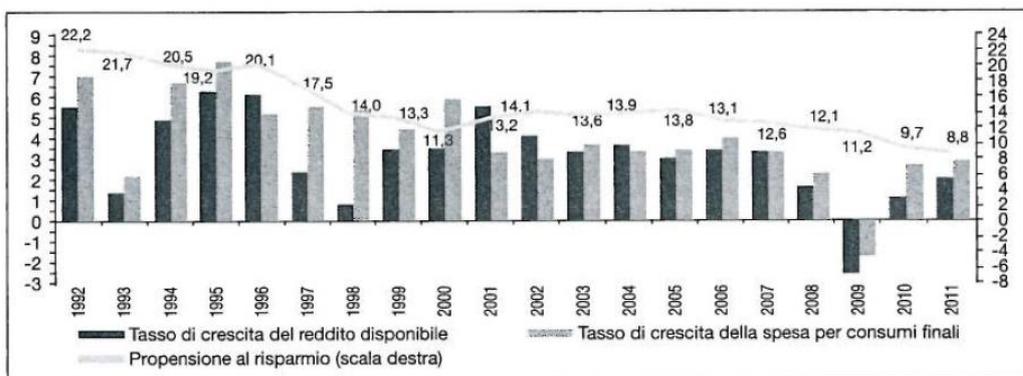


Tabella 32 – Propensione al risparmio, tasso di crescita del reddito disponibile e della spesa per consumi finali delle famiglie consumatrici. Anni 1992-2011 (elaborazione ANCE su dati ISTAT, 2012)

Relativamente all’offerta residenziale, la **nuova edilizia in Italia** nel decennio 1997-2007 si sostanzia in 1,1 miliardi di metri cubi costruiti⁵. La composizione della nuova edilizia costruita tra il 2002-2008 riguarda per il 75% l’edilizia libera e per il 7,5% edilizia sociale⁶.

Su uno stock complessivo si 64.322.488 unità immobiliari, quasi il 50% sono abitazioni⁷: 31.997.846 unità immobiliari di cui il 45,7% localizzato al Nord, il 19,2% al Centro e il 35,1% al Sud. Nella media italiana si ha disponibilità di 1,3 abitazioni per nucleo familiare.

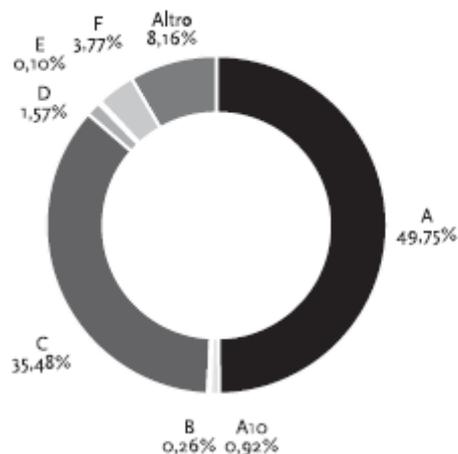
⁵ Fonte: Dipartimento di architettura e pianificazione del Politecnico di Milano

⁶ Fonte: Assoedilizia

⁷ Fonte: banca dati del catasto urbano aggiornato al 31 dicembre 2008

	A-A10	A10	B	C	D	E	F	ALTRO	TOTALE
Nord	14.614.323	331.481	79.706	12.509.212	596.170	33.591	890.072	2.885.616	31.940.171
Centro	6.149.809	128.833	40.454	4.503.521	187.720	14.315	444.625	1.092.872	12.562.149
Sud	11.233.714	128.375	44.131	5.810.379	225.500	17.216	1.087.567	1.273.286	19.820.168
Italia	31.997.846	588.689	164.291	22.823.112	1.009.390	65.122	2.422.264	5.251.774	64.322.488

Tabella 33 – Stock complessivo per gruppi di categorie catastali (Agenzia del territorio, Statistiche catastali 2008).



Gruppo A – Immobili residenziali + A10 uffici
Gruppo B – Immobili a destinazione pubblica (collegi, caserme, uffici, scuole, biblioteche)
Gruppo C – Negozi, cantine, box e posti auto, stalle, stabilimenti, tettoie
Gruppo D – Immobili a destinazione speciale (opifici, industrie, commercio, alberghi, etc.)
Gruppo E – Immobili a destinazione particolare (stazioni, ponti, etc.)
Gruppo F – Immobili non censibili (area urbana, u.i. in costruzione, lastrico solare)
Altro – Beni comuni non censibili, unità senza rendita, uiu fuori tariffa, uiu da accertare

Tabella 34 – Quote di stock complessivo al 2008 (Agenzia del territorio, Statistiche catastali 2008).

Nel 2008, rispetto al 2007, si registra un calo all'interno delle categorie A4 (Abitazioni di tipo popolare) di 15.010 unità e delle A5 (Abitazioni di tipo ultrapopolare) di 42.264 unità derivante, secondo l'Agenzia del Territorio, dall'attuazione dell'art.1 comma 336 Legge 311/2004 (Legge finanziaria 2005). Si registra infine una riduzione nella categoria A6 (Abitazioni di tipo rurale) di 33.142 unità a seguito dell'attuazione dell'art. 2 comma 36 DL 262/20064.

La diffusione sul territorio delle diverse categorie a destinazione residenziale vede per il 35,8% abitazioni di tipo economico (A3), per il 33,9% abitazioni di tipo civile (A2) e per il 17,8% abitazioni di tipo popolare (A4).

1. La conversione degli edifici per il terziario in housing sociale
1.1 Introduzione. Scenari di riferimento

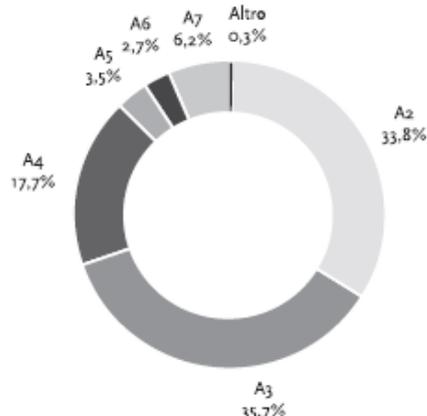


Tabella 35 – Distribuzione dello stock di abitazioni (Agenzia del territorio, Statistiche catastali 2008).

La superficie media nel 2008 delle unità residenziali è di 114,4 mq (era di 113,4 mq nel 2006) e di 21,35 mq (era di 21,24 mq nel 2006) medi per vano catastale.

Rispetto alla **vetustà del patrimonio disponibile**, oltre il 75% delle famiglie risiede in immobili costruiti prima del 1990, circa il 17% in quelli precedenti al 1950. Le abitazioni con più di 40 anni sono il 40% in Campania, il 71% nel Comune di Napoli, con uno stato di conservazione modesto e realizzati prima delle recenti leggi sul rischio sismico.

Classificazione catastale	Comune di Napoli		Campania	
	numero unità	Comp. %	numero unità	Comp. %
Abitazioni SIGNORILI	2.642	0,6	4.447	0,2
Abitazioni CIVILI	178.002	41,0	1.252.920	44,6
Abitazioni ECONOMICHE	91.509	21,1	501.045	17,8
Abitazioni POPOLARI	104.903	24,2	654.840	23,3
Abitazioni ULTRAPOPOLARI	53.797	12,4	172.834	6,2
Abitazioni RURALI	184	0,0	134.798	4,8
VILLINI	3.028	0,7	87.069	3,1
VILLE	84	0,0	753	0,0
Castelli, palazzi di pregio artistico o storico	6	0,0	57	0,0
Abitazioni ed alloggi tipici dei luoghi	0	0,0	2	0,0
RESIDENZIALE	434.155	100,0	2.808.765	100,0

Tabella 36 – Numero di unità immobiliari residenziali a Napoli e in Campania per classificazione catastale (ACEN 2012).

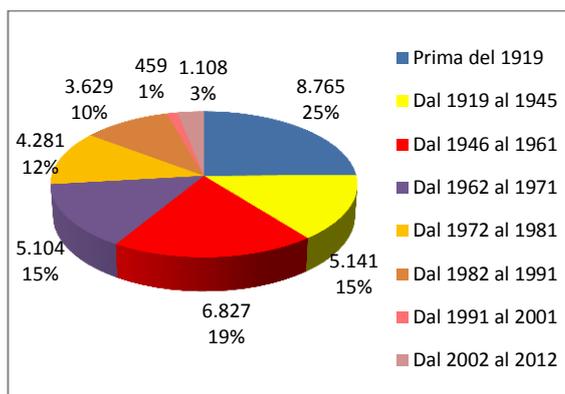


Tabella 37 – Edifici ad uso abitativo a Napoli per epoca di costruzione, composizione percentuale (ACEN 2012).

Stato	Regione Campania	Comune di Napoli
Ottimo	17,7%	11,0%
Buono	54,6%	45,8%
Mediocre	24,6%	34,5%
Pessimo	3,2%	8,7%

Tabella 38 - stato di conservazione del patrimonio (abitazioni con più di 40 anni)

Le abitazioni più recenti (costruite dal 1990) si trovano per il 18,5% nei comuni delle periferie metropolitane, per il 19,3% nei comuni fra i 10.000 e i 50.000 abitanti. Ciò mostra, da un lato, come la pressione demografica abbia trovato risposta nelle aree urbanisticamente meno saturate del territorio e, dall'altro, come i centri delle aree metropolitane e i comuni di maggiori dimensioni non abbiano conosciuto un significativo rinnovamento del proprio patrimonio immobiliare. In tali abitazioni vive il 21,1% delle famiglie con un reddito equivalente superiore all'ultimo quintile e il 12,4% con un reddito nel primo quintile. Vi sono rappresentate, inoltre, il 18,0% delle famiglie proprietarie e il 12,3% delle famiglie in affitto.

1. La conversione degli edifici per il terziario in housing sociale
1.1 Introduzione. Scenari di riferimento

	TIPOLOGIA			ANNO DI COSTRUZIONE				TOTALE
	VILLA, VILLINO, CASALE	APP.TO IN EDIFICIO	ALTRO TIPO DI ALLOGGIO	1990- 2008	1950- 1989	PRIMA DEL 1950	NON SO	
TITOLO DI GODIMENTO								
Affitto	16,1	78,1	5,7	12,3	54,9	17,2	15,7	100,0
Proprietà	42,5	50,5	7,0	18,0	60,2	16,8	5,0	100,0
Usufrutto/Usò gratuito	47,1	44,0	8,9	11,1	61,6	19,6	7,7	100,0
AREA GEOGRAFICA								
Nord	41,5	54,9	3,6	18,2	57,3	18,8	5,8	100,0
Centro	34,9	61,2	3,9	14,2	60,5	17,9	7,4	100,0
Sud e Isole	35,0	51,0	14,0	14,0	61,8	14,4	9,7	100,0
TIPO DI COMUNE								
Centro area metropolitana	12,9	85,5	1,6	6,8	62,2	23,4	7,7	100,0
Periferia area metropolitana	27,0	68,0	5,0	18,5	65,6	9,8	6,2	100,0
Fino a 10.000 ab.	58,0	31,7	10,3	18,2	53,0	20,9	7,8	100,0
10.001-50.000 ab.	42,5	47,3	10,3	19,3	60,7	13,2	6,8	100,0
50.001 ab. e più	28,8	68,4	2,8	14,8	61,5	16,0	7,7	100,0
QUINTI DI REDDITO EQUIVALENTE*								
Primo	37,7	51,1	11,3	12,4	57,9	18,6	11,1	100,0
Secondo	36,4	54,7	8,9	13,9	59,3	18,0	8,8	100,0
Terzo	39,6	54,5	6,0	14,6	60,7	18,0	6,7	100,0
Quarto	38,3	56,9	4,8	18,5	60,9	14,8	5,8	100,0
Quinto	38,7	57,4	4,0	21,1	58,0	16,8	4,2	100,0
TOTALE	38,1	54,9	7,0	16,1	59,4	17,2	7,3	100,0

Tabella 39 – Famiglie per tipologia, anno di costruzione dell’abitazione di residenza, titolo di godimento, area geografica, tipo di comune e caratteristiche economiche della famiglia (per 100 famiglie con le stesse caratteristiche) (Istat, L’abitazione delle famiglie residenti in Italia).

Elevato risulta in Italia anche il tasso di sovraffollamento, ovvero la percentuale di famiglie che non dispongono di un numero di stanze adeguato alla loro composizione: il 17,2 % a livello nazionale, il 21,8% nel Mezzogiorno; il 19,5% nei centri dei comuni delle aree metropolitane e il 21,5% nei comuni delle “cinture” delle aree metropolitane⁸.

Nonostante tale condizione abitativa, in Italia la dimensione dello stock abitativo sociale, soprattutto in relazione agli altri Paesi europei, risulta molto bassa, così come la quota del numero di abitazioni costruite negli ultimi anni. Molto alta invece la quota di alloggi venduti dalle Aziende Casa nel 2000-2008.

⁸ Fonte: Rapporto Nomisma - La condizione abitativa 2010

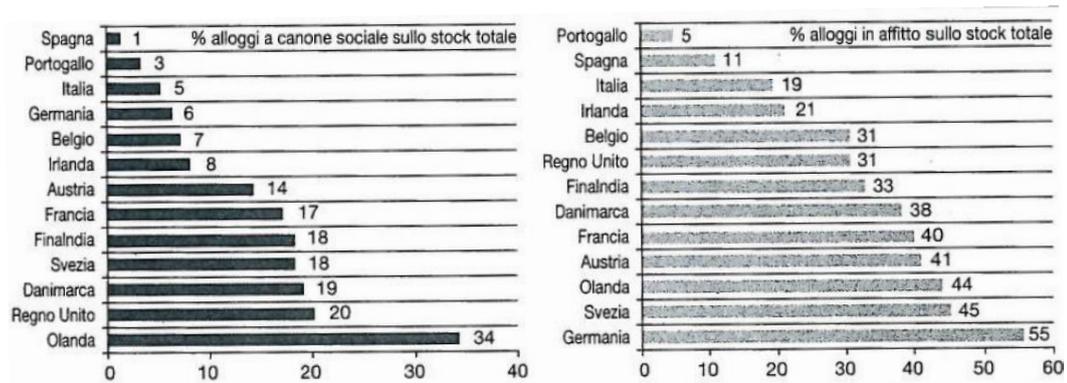


Tabella 40 – Dimensione dello stock abitativo sociale nei diversi Paesi Europei (elaborazione Del Gatto su dati Housing Statistics in the EU, 2005-2006)

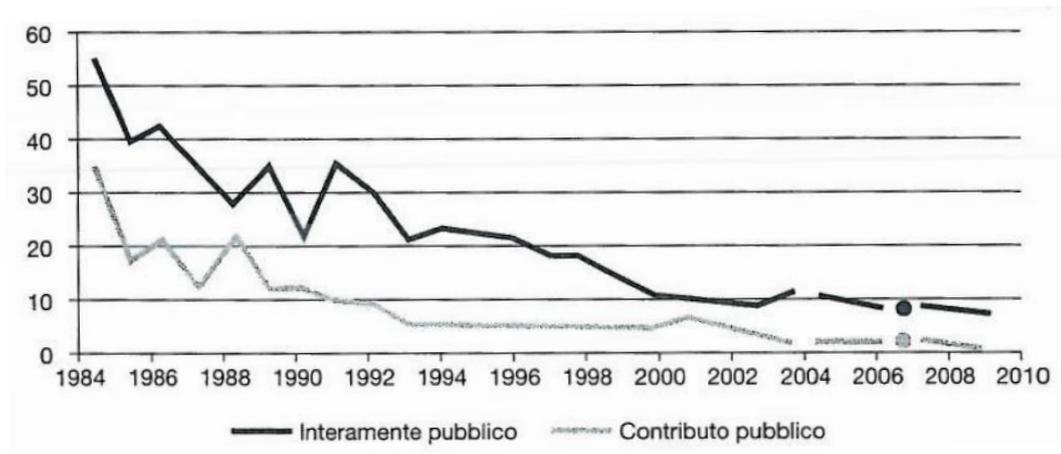


Tabella 41 – Andamento del numero di abitazioni costruite con finanziamento o con supporto pubblico nel periodo 1984-2010 (dati in .000) (stime OASit su dati Cresme)

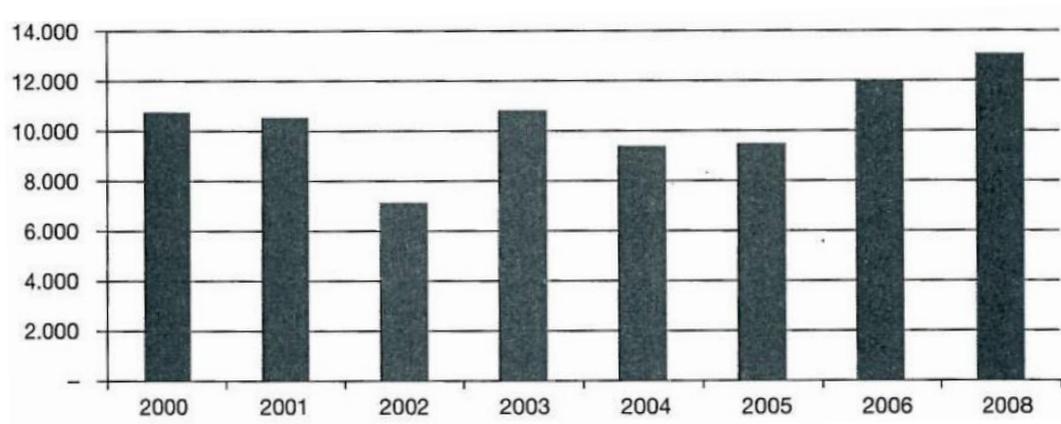


Tabella 42 – Alloggi venduti dalle Aziende Casa dal 2000 al 2008 (Federcasa)

1. La conversione degli edifici per il terziario in housing sociale
1.1 Introduzione. Scenari di riferimento

ANNI	PROPRIETÀ ⁽¹⁾	AFFITTO ⁽²⁾	ALTRO TITOLO ⁽³⁾
1961	45,8	46,6	7,6
1971	50,8	44,2	5,0
1981	58,9	35,5	5,6
1991	68,0	25,3	6,7
2001	71,4	20,0	8,6

⁽¹⁾ Comprende l'usufrutto e il riscatto.
⁽²⁾ Comprende il sub-affitto.
⁽³⁾ Comprende l'uso gratuito e l'uso a titolo di prestazione di servizi.

Tabella 43 – Abitazioni occupate per forma di godimento (in % sul totale delle occupate) (OASit su dati ISTAT)

Si delinea pertanto un **inadeguatezza dell'offerta residenziale** caratterizzata da:

- problemi legati all'offerta (tipologie abitative disponibili)
- difficile accesso al mercato abitativo (canoni onerosi anche per chi vive in condizioni alloggiative stabili, anche a seguito di un aumento dei canoni di affitto di oltre il 100% nell'ultimo decennio), con conseguente crescita e cambiamento della domanda di alloggio sociale, tuttavia senza finanziamenti e incentivi (aumento di sfratti, in particolare da quelli per morosità, passati dalle percentuali irrisorie dei primi anni ottanta all'attuale 90% del totale delle sentenze emesse);
- scarsa disponibilità di housing sociale (al 2008 in Italia circa il 4%, 1/5 del mercato dell'affitto), con un calo delle costruzioni negli ultimi anni (dal 2000: circa 2.000 – 5.000 nuovi alloggi all'anno; anni '90: media di circa 25.000)⁹;
- assenza di politiche di riqualificazione urbana e progetti di recupero (riutilizzo di patrimonio edilizio fatiscente, degradato o abbandonato)¹⁰.

⁹ Fonti: ISTAT, Banca d'Italia, Agenzia del Territorio, Ministero dell'Interno

¹⁰ Fonte: Borsa immobiliare di Napoli, Camera di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura di Napoli, Acen, Il mercato immobiliare residenziale napoletano, 2008.

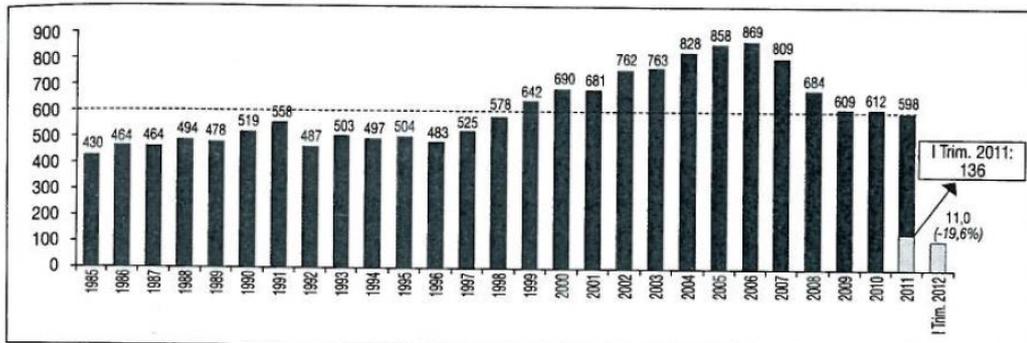


Tabella 44 – Compravendite di unità immobiliari a uso abitativo in Italia (migliaia) (elaborazione ANCE su dati Agenzia del Territorio, 2012)

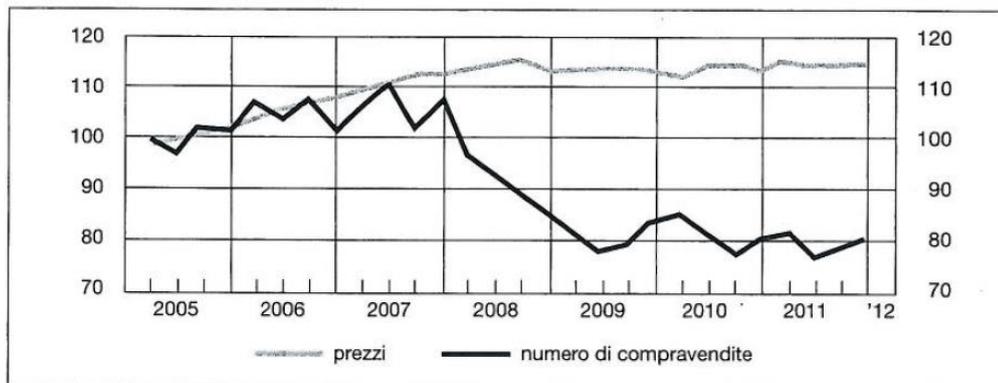


Tabella 45 – Il mercato immobiliare in Italia: compravendite e prezzi delle abitazioni – dati trimestrali stagionalizzati (numeri indice: 2005=100) (Banca d'Italia)

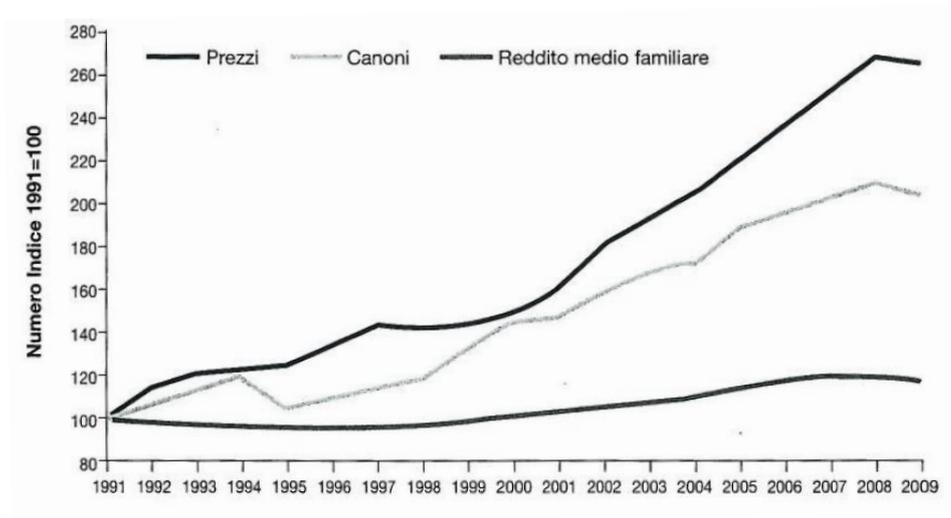


Tabella 46 – Evoluzione dei prezzi e dei canoni di locazione delle abitazioni in relazione al reddito medio procapite nel periodo 1991-2009 in Italia (Nomisma)

A tale offerta si contrappone una domanda di edilizia residenziale caratterizzata dalla **crescita della popolazione e del numero di famiglie in Italia, cui non corrisponde un**

1. La conversione degli edifici per il terziario in housing sociale
1.1 Introduzione. Scenari di riferimento

adeguato aumento del patrimonio disponibile, nonostante l'elevata pressione insediativa degli ultimi decenni. Tra il 1995 e il 2006 sono stati rilasciati, in media, permessi di costruire per 1,1 miliardi di mc, pari a quasi 106 milioni di mc l'anno, di cui circa l'88% per la realizzazione di nuovi fabbricati e il rimanente per l'ampliamento dei fabbricati esistenti. I livelli massimi di pressione si rilevano nel Nord-est, sede di modelli insediativi ad alta densità edificatoria e di forte impatto sul territorio.

RIPARTIZIONI GEOGRAFICHE	NUOVI FABBRICATI	AMPLIAMENTI	TOTALE
	VALORI ASSOLUTI CUMULATI (IN ML DI MC)		
Nord-Ovest	311,3	41,5	352,8
Nord-Est	329,7	45,1	374,8
Centro	170,7	14,8	185,6
Sud	205,1	28,6	233,6
Isole	105,2	16,3	121,6
Italia	1.122,0	146,3	1.268,3
VALORI MEDI ANNUI (IN ML DI MC)			
Nord-Ovest	25,9	3,5	29,4
Nord-Est	27,5	3,8	31,2
Centro	14,2	1,2	15,5
Sud	17,1	2,4	19,5
Isole	8,8	1,4	10,1
Italia	93,5	12,2	105,7
VALORI MEDI PER ABITANTE (IN MC)			
Nord-Ovest	20,8	2,8	23,6
Nord-Est	31,0	4,2	35,2
Centro	15,7	1,4	17,0
Sud	14,7	2,1	16,8
Isole	15,9	2,5	18,4
Italia	19,7	2,6	22,3

Tabella 47 – Volumi edificabili per la costruzione di nuovi fabbricati e per l'ampliamento di fabbricati esistenti a destinazione residenziale per ripartizione geografica – Anni 1005-2006 (Istat, Rapporto annuale 2008).

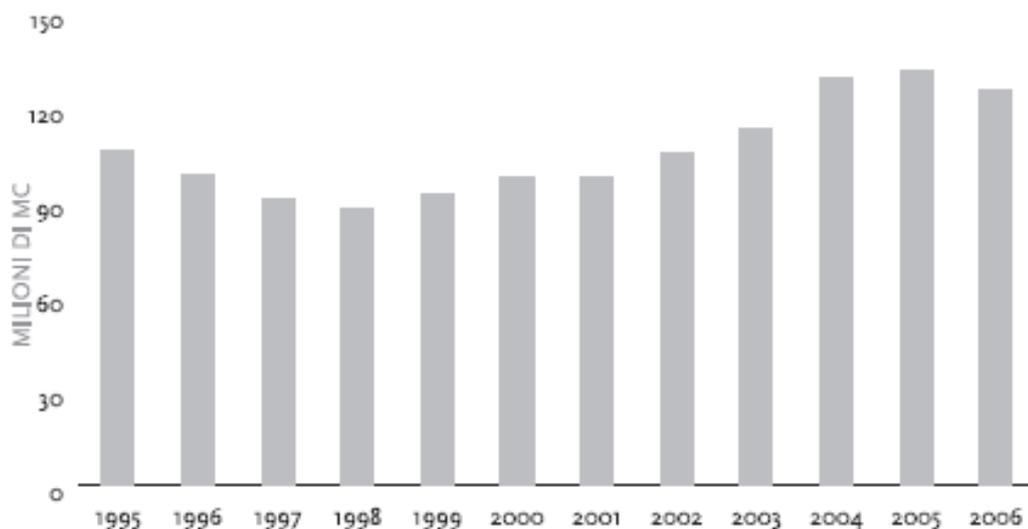


Tabella 48 – Volumi edificabili autorizzati per la costruzione e ampliamento di fabbricati residenziali (valori assoluti in milioni di mc) (Istat, Rapporto annuale 2008).

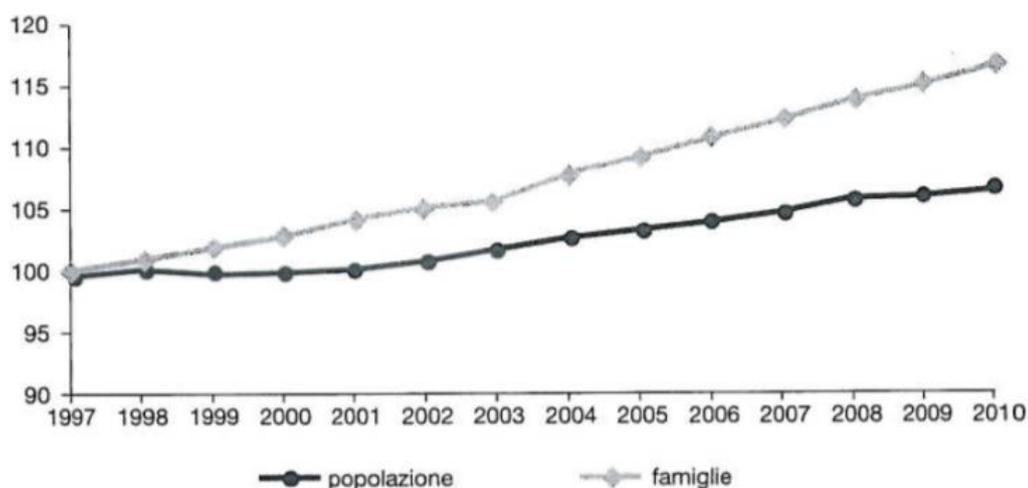


Tabella 49 – Popolazione e numero di famiglie in Italia (n.indice 1997=100)(ANCE, giugno 2012)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010*	totale 2004-2010*	Media 2004-2010*
Abitazioni (a)	301.558	310.978	295.201	281.740	219.143	163.427	145.450	1.717.497	245.357
Nuove famiglie (b)	434.502	289.766	307.040	375.075	358.715	263.842	270.751	2.299.691	328.527
Saldo (a)-(b)	-132.944	21.122	-11.839	-93.335	-139.572	-100.415	-124.301	-582.194	
*Stima ANCE									

Tabella 50 – Confronto tra il numero delle abitazioni (permessi di costruire relativi al numero di abitazioni residenziali e non residenziali e agli ampliamenti su abitazioni già esistenti) e la variazione del numero di famiglie in Italia (elaborazione ANCE su dati ISTAT).

La composizione della domanda denota una **domanda residenziale non sociale in diminuzione**. Il 72,4% delle famiglie è oggi proprietaria dell'abitazione in cui vive, l'8,6%

dispone dell'abitazione ad altro titolo (domanda potenziale), mentre il 18% delle famiglie, soprattutto quelle a redditi bassi, resta in affitto, non potendo accedere al mercato libero.

A tale tendenza fa da contraltare una **domanda di alloggio sociale in costante crescita**, con 530-000-650.000 domande di edilizia pubblica in attesa presso i Comuni e gli ex IACP (quasi il 50% della domanda totale)¹¹. La necessità di un alloggio sociale riguarda 4 milioni di giovani tra i 25 ed i 39 anni che vivono ancora nella famiglia di origine, 4 milioni di lavoratori stranieri in affitto (l'80% in coabitazione ed in condizioni di sovraffollamento), oltre il 70% delle famiglie attualmente in locazione (2,3 milioni di nuclei familiari) con reddito inferiore ai 30.000 euro annui. Oggi il 20% (3,3 milioni) delle famiglie in proprietà deve assolvere al pagamento di un mutuo, più di una famiglia su dieci vive in condizione di povertà relativa, una su venti in condizioni di povertà assoluta, il 57% percepisce un reddito inferiore a quello medio, il 22% vive in situazione di disagio economico.

La distribuzione percentuale delle famiglie per quinti di reddito, già all'anno 2006, vede in Regione Campania una percentuale compresa nel 1° quintile di reddito pari al doppio di quella nazionale, mentre il 40% risulta compreso tra 2° e 3° quintile di reddito¹².

Distribuzione % delle famiglie per quinti di reddito all'anno 2006					
Quinti di reddito	1°	2°	3°	4°	5°
Sino a €	20.160	28.080	36.000	47.880	>47.880
Campania	38,80%	23,20%	17,00%	10,50%	10,50%
Italia	20,00%	20,00%	20,00%	20,00%	20,00%

Tabella 51 – Distribuzione % delle famiglie per quinti di reddito all'anno 2006 (ACEN)

La domanda di nuova edificazione è sostenuta non tanto dalla crescita demografica – che pure in questi anni c'è stata, mentre nel quinquennio precedente era stata quasi nulla, senza che ciò avesse effetti apprezzabili sulla domanda di abitazioni – quanto dalla moltiplicazione dei nuclei familiari, e cioè dalla **trasformazione strutturale in atto ormai da molti anni nella popolazione e nella società italiana**.

Il **fabbisogno residenziale progressivo nella Regione Campania**, determinato dall'analisi delle quantità necessarie per ristabilire un corretto livello di affollamento delle abitazioni esistenti si colloca in una forbice compresa tra 347.461 e 282.602 appartamenti, a seconda dell'allineamento del rapporto libero/occupato al valore medio regio-

¹¹ Fonti: Federcasa, Ance

¹² Fonte: Borsa immobiliare di Napoli, Camera di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura di Napoli, Acen, Il mercato immobiliare residenziale napoletano, 2008.

nale campano (15%) o al rapporto medio nazionale (19,5%), che, commisurato ad una famiglia media di 2,44 componenti, si valuta in 438.000 - 595.000 nuovi alloggi (considerando 3,9 camere per appartamento).

Per il fabbisogno residenziale prospettico campano, sulla base del calo di abitanti di circa 100.000 unità al 2030, a parità di indice di affollamento e numero medio di 2,44 componenti per famiglia, si dovrebbe prevedere un decremento di circa 40.000 alloggi, più 4.000 – 20.000 ulteriori alloggi se si asseconda la tendenza naturale verso un ulteriore calo della densità e del numero dei componenti delle famiglie, con un trasferimento di 130.000 alloggi dal mercato delle famiglie nazionali “consolidate” alle corrispondenti formate da nuovi immigrati e un fabbisogno aggiuntivo di circa 21.000 nuovi alloggi per riallocare le famiglie residenti nella fascia rossa vesuviana. Dunque, il fabbisogno prospettico campano si può stimare in circa 25.000 – 41.000 nuovi alloggi da aggiungersi a quelli previsti per la copertura del fabbisogno pregresso.

Costituito dalla somma tra fabbisogno pregresso e fabbisogno prospettico, il fabbisogno residenziale complessivo campano si stima in una forbice di **463.000 – 636.000 nuovi appartamenti**.

Per la **provincia di Napoli**, il fabbisogno residenziale pregresso è calcolato in circa **278.000 nuovi alloggi**.¹³ La stima assume la consistenza dello stock abitativo censito nel 2001, e lascia inalterata la quota di inoccupato che, com'è noto, a Napoli è particolarmente bassa in quanto corrisponde a circa 26mila alloggi, il 7% del patrimonio abitativo totale. Quindi, se s'intendesse garantire alla popolazione napoletana (a fine 2010, 959.574 persone) gli standard abitativi delle grandi città al 2001, cioè la dotazione di 1,6 stanze per ogni abitante e il rapporto di 2,2 residenti per ciascuna abitazione, sarebbero necessari per il Comune di Napoli almeno 248mila nuovi vani (ovvero circa 63.000 nuovi alloggi) che corrispondono circa al valore massimo delle previsioni espresse nel Prg.¹⁴

Sulla base dei dati esposti nella sezione regionale, si può stimare il fabbisogno prospettico per la provincia di Napoli in una forbice di circa 3.700 – 16.400 nuovi alloggi e il fabbisogno prospettico del comune di Napoli in una forbice di circa 1.100 – 4.800 nuovi alloggi, a seconda che si voglia stabilire nel 15% (media regionale) o nel 19,5% (media nazionale) il peso degli alloggi liberi sul totale dei disponibili.

Costituito dalla somma tra fabbisogno pregresso e fabbisogno prospettico, il fabbisogno residenziale complessivo si stima in una forbice di 281.700 – 294.400 nuovi alloggi per la provincia di Napoli e 64.100 – 67.800 nuovi alloggi per il Comune di Napoli, a se-

¹³ Fonte: Borsa immobiliare di Napoli, Camera di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura di Napoli, Acen, Il mercato immobiliare residenziale napoletano, 2008.

¹⁴ Fonte: Delibera comunale “Indirizzi urbanistici per l'adeguamento dell'offerta abitativa del Prg”, Aprile 2010

1. La conversione degli edifici per il terziario in housing sociale
1.1 Introduzione. Scenari di riferimento

condo che si voglia stabilire nel 15% (media regionale) o nel 19,5% (media nazionale) il peso degli alloggi liberi sul totale dei disponibili.

AREA	FABBISOGNO PREGRESSO (alloggi da 3,9 camere)		FABBISOGNO PROSPETTICO (alloggi da 3,9 camere)		FABBISOGNO TOTALE (alloggi da 3,9 camere)	
	incid.15% liberi	incid.19,5%	incid.15% liberi	incid.19,5%	in- cid.15%liberi	incid.19,5%
Regione Campania	438.370	594.824	4.000	20.000	442.370	614.824
Napoli provincia	405.013	488.015	3.696	16.409	408.709	504.424
Napoli, solo Comune	116.248	142.446	1.061	4.790	117.309	147.236

Tabella 52 – Fabbisogno abitativo in Campania e a Napoli

Nel **mercato residenziale Italiano**, gli ultimi cinque anni hanno visto **un aumento della forbice tra uno stock abitativo invenduto** (694.000 secondo Nomisma) ed un **numero crescente di famiglie costrette verso la ricerca di affitti sostenibili**.

La Campania detiene il triste primato del **maggior numero di poveri o sulla soglia di povertà, con una percentuale più che doppia rispetto alla media nazionale, 25,3%**. Più della metà della popolazione campana (62%) è distribuita nei primi due quinti di reddito. (tab.)

DISTRIBUZIONE % DELLE FAMIGLIE PER QUINTI DI REDDITO ALL'ANNO 2006					
quinti di reddito	1°	2°	3°	4°	5°
Sino a €	20.160	28.080	36.000	47.880	>47.880
Campania	38,80%	23,20%	17,00%	10,50%	10,50%
Italia	20,00%	20,00%	20,00%	20,00%	20,00%

L'accessibilità all'acquisto di un alloggio è praticamente preclusa anche agli appartenenti al 2° quinto di reddito, poiché il prezzo unitario massimo raggiungibile risulta appena più alto del mero costo di costruzione. Sono escluse le famiglie appartenenti al primo quinto, in quanto non in grado di entrare nel mercato delle compravendite, anche al prezzo convenzionato.

QUINTI DI REDDITO	1°	2°	3°	4°	5°
Contante destinabile all'acquisto €	nulla	15.610	39.451	136.689	396.655
Somma mutuabile	nulla	81.000	121.300	184.400	263.300
Entità massima	nulla	96.610	160.751	321.089	659.955

dell'investimento					
Investimento con eventuale contributo regionale	nulla	157.882	206.751	363.989	Nessun contributo

In assenza di adeguate politiche per la casa volte, da un lato a promuovere la realizzazione di edilizia sociale, dall'altro a ridurre la rendita speculativa sul mercato dei fitti, il problema dell'alloggio a Napoli e provincia tenderà a rinforzare i propri lineamenti in una drammatica emergenza sociale.¹⁵

Regioni	n° abitazioni	%
Abruzzo	5.000	3,8
Basilicata	800	0,6
Calabria	4.000	3,1
Campania	9.000	6,9
Emilia Romagna	12.000	9,2
Friuli Venezia Giulia	3.000	2,3
Lazio	14.000	10,8
Liguria	1.000	0,8
Lombardia	22.500	17,2
Marche	3.500	2,7
Molise	1.000	0,8
Piemonte	10.000	7,7
Puglia	11.000	8,5
Sardegna	4.500	3,5
Sicilia	6.500	5,0
Toscana	7.000	5,4
Trentino Alto Adige	2.200	1,7
Umbria	2.500	1,9
Valle d'Aosta	500	0,4
Veneto	10.000	7,7
Italia	130.000	100,0

Tabella 53 – Alloggi nuovi in vendita in Italia (Scenari immobiliari, maggio 2012).

¹⁵ Fonte: "Il mercato immobiliare residenziale napoletano", 2008, a cura di Borsa immobiliare di Napoli, Camera di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura di Napoli, Acen)

1. La conversione degli edifici per il terziario in housing sociale
1.1 Introduzione. Scenari di riferimento

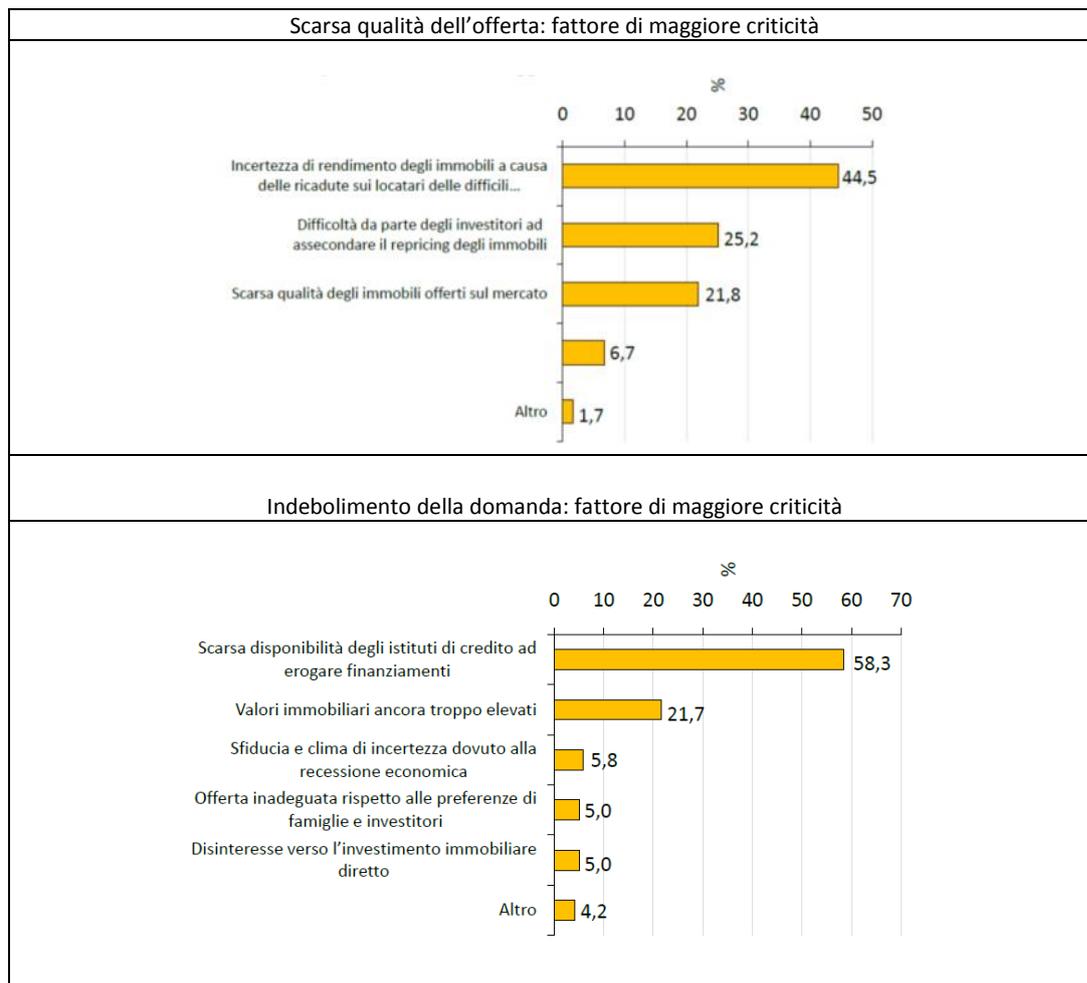


Tabella 54 - Rapporto tra domanda e offerta di alloggi (Nomisma, GBC, Indagine Green Building 2012)

Anche nel **mercato residenziale napoletano** si rimarca la rapida **caduta del numero delle transazioni**, iniziata nel 2007 (Rapporto immobiliare 2012, Osservatorio Mercato Immobiliare, Agenzia del territorio), a cui tuttavia non si è accompagnata, almeno inizialmente, una pari riduzione dei prezzi. Negli ultimi decenni le transazioni immobiliari a Napoli sono diminuite ed hanno fatto registrare minimi mai raggiunti in precedenza; tuttavia le quotazioni del mercato delle residenze nel capoluogo evidenziano, pur nel rispetto della ciclicità tipica del settore, una maggiore resistenza alla contrazione dei prezzi e quindi un trend storico diverso, rispetto al resto del Paese.

Andamento del prezzo delle abitazioni deflazionato con i prezzi al consumo locale.

	2001	2004	2008
<i>Napoli</i>	205,3	267	291,6
<i>Italia</i>	153	191,83	210,7
<i>PIL deflazionato</i>	162,8	165,9	169

Tabella 55 – Andamento del prezzo delle abitazioni deflazionato con i prezzi al consumo locale (Banca d'Italia, Nomisma).

Si registra inoltre un numero di compravendite, ogni 1.000 abitanti, nettamente inferiore alle altre grandi metropoli italiane.

Tali indicatori evidenziano un cronico squilibrio nel rapporto tra domanda ed offerta, nonché una collaterale indisponibilità di prodotti edilizi adeguati, in fasce di prezzo che soddisfino la domanda delle famiglie napoletane con reddito medio-basso.

<i>Indicatori quantitativi del mercato residenziale di Napoli e Provincia</i>			
	<i>2001</i>	<i>2004</i>	<i>2008</i>
<i>Napoli</i>	205,3	267	291,6
<i>Italia</i>	153	191,83	210,7
<i>PIL deflazionato</i>	162,8	165,9	169

Tabella 56 – Indicatori quantitativi del mercato residenziale di Napoli e Provincia (Banca d'Italia, Nomisma).

Tra il II trimestre 2012 e il II trimestre 2011 le variazioni percentuali di NTN (“Numero di transazioni di unità immobiliari normalizzate”) registrano un calo del 22% nelle grandi città Italiane, del 20% Provincia di Napoli e del 14,2% nel Comune di Napoli (con una riduzione complessiva tra il 2007 ed il 2012 del 31,2%). La riduzione percentuale delle quotazioni riguarda il 2,1% nelle grandi città italiane, il 2,23% nel Comune di Napoli. La riduzione dell'erogazione di mutui e prestiti tra 2011 e 2012 arriva al 45% nella Regione Campania.¹⁶

Dunque, nel II trimestre 2012, secondo l'Agenzia del Territorio, continua e si accentua il calo registrato nel trimestre precedente per il mercato immobiliare italiano. Il tasso tendenziale annuo del volume di compravendite nel secondo trimestre del 2012 (variazione percentuale del II trimestre 2012 rispetto al II trimestre 2011) per l'intero settore immobiliare risulta, infatti, pari al -24,9%, peggiorando il dato tendenziale del I trimestre 2012 (-17,8%).

Una prima considerazione è che Napoli da un lato ha visto una minore riduzione di percentuale di NTN, ma a fronte di una maggiore riduzione delle quotazioni degli immobili. Per gli affitti invece i valori, sempre riferiti al territorio comunale, sono rimasti costanti nell'ultimo anno osservato. Nella provincia di Napoli è possibile notare un crollo vertiginoso del prezzo richiesto che arriva mediamente anche ad una riduzione del 20%. Infatti soprattutto nella area metropolitana di Napoli si nota una sensibile riduzione dei prezzi con picchi negativi sempre tra maggio e giugno 2012, ma a differenza del centro cittadino, i valori nel III e IV trimestre non hanno avuto rialzi significativi.

Infine, la proiezione del mercato immobiliare della città di Napoli diramato dall'ufficio studi di Tecnocasa vede per il 2013 un segno negativo nell'ordine del 3-5% rispetto al 2012.

¹⁶ Fonte: Borsa immobiliare di Napoli, Camera di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura di Napoli, Acen, Il mercato immobiliare residenziale napoletano, 2008.

La caduta, in termini percentuali, delle compravendite registrate nel I e nel II trimestre 2012, trova spiegazione considerando i principali indicatori macroeconomici, come la riduzione del PIL, il tasso di disoccupazione, il potere d'acquisto, e la generale difficoltà ad accedere a prestiti e mutui.

La crisi del mercato immobiliare, pertanto, dipende in primo luogo dalle condizioni di crisi della nostra economia, dal contenimento della domanda interna e dall'aumento del costo del denaro per l'acquisto di abitazioni. L'introduzione dell'IMU, inoltre, può aver gravato sulla decisione dell'acquisto di abitazioni, non destinate all'uso di abitazione principale, oltre che è stata sicuramente uno dei fattori principali che ha causato la riduzione delle quotazioni. Molti proprietari, pur di vendere gli immobili prima della scadenza delle rate, hanno sensibilmente ridotto il prezzo di vendita, soprattutto in aree periferiche dove il prezzo di mercato non è elevato.

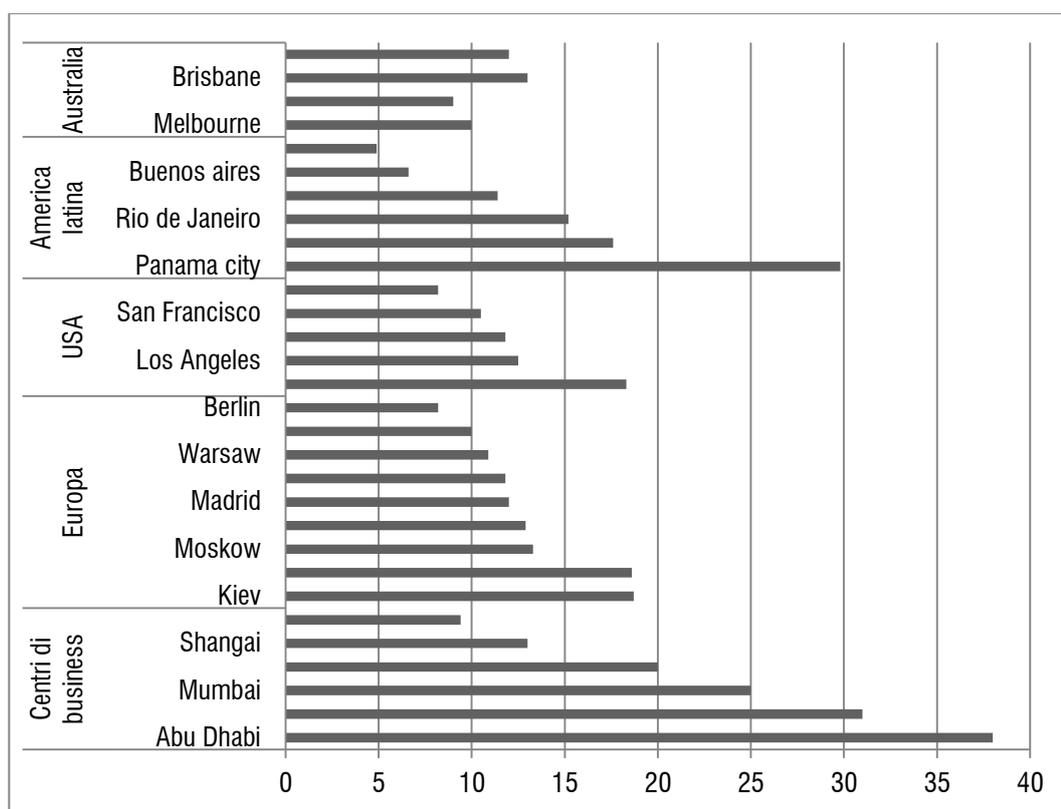
Resta quindi confermato il trend negativo registrato ad inizio 2012, e si vedono rafforzate, a distanza di un anno, le stesse problematiche che hanno causato la riduzione del mercato immobiliare.

A Napoli risulta inoltre forte il disagio abitativo prodotto da sfavorevoli parametri quali-quantitativi di affollamento delle abitazioni, dalla forte prevalenza di abitanti in affitto, dalla inadeguatezza degli alloggi e dei contesti insediativi; sono, infatti, più alti i valori della densità territoriale, dell'affollamento negli alloggi con massimo utilizzo dello stock abitativo disponibile, con uno spazio utile procapite più limitato e scarse possibilità di miglioramento in ambito comunale, considerata la tradizionale rigidità del mercato immobiliare locale.¹⁷

¹⁷ Fonte: Delibera comunale "Indirizzi urbanistici per l'adeguamento dell'offerta abitativa del Prg", Aprile 2010)

1.1.6 Il tema della conversione degli edifici esistenti

Il tema della conversione degli edifici esistenti non utilizzati si inquadra nel più ampio dibattito sulla rigenerazione urbana, intesa oggi quale strategia per raggiungere gli obiettivi di **qualità diffusa delle città**, in termini sociali, economici e ambientali, **ripresa del settore delle costruzioni, risparmio di consumo di suolo, risposta alle nuove esigenze degli utenti finali**, connesse a mutamenti nel modo di abitare e lavorare, **messa a reddito di immobili non utilizzati**, da parte dei proprietari.



A livello normativo, le politiche governative di alcuni paesi si muovono in direzione di uno snellimento delle procedure per la conversione; il governo inglese, modificando il Town and Country Planning del 1995, ha recentemente declassato il cambiamento di destinazione d'uso da commerciale a residenziale quale intervento che non richiede permesso di costruire.

1. La conversione degli edifici per il terziario in housing sociale
1.1 Introduzione. Scenari di riferimento

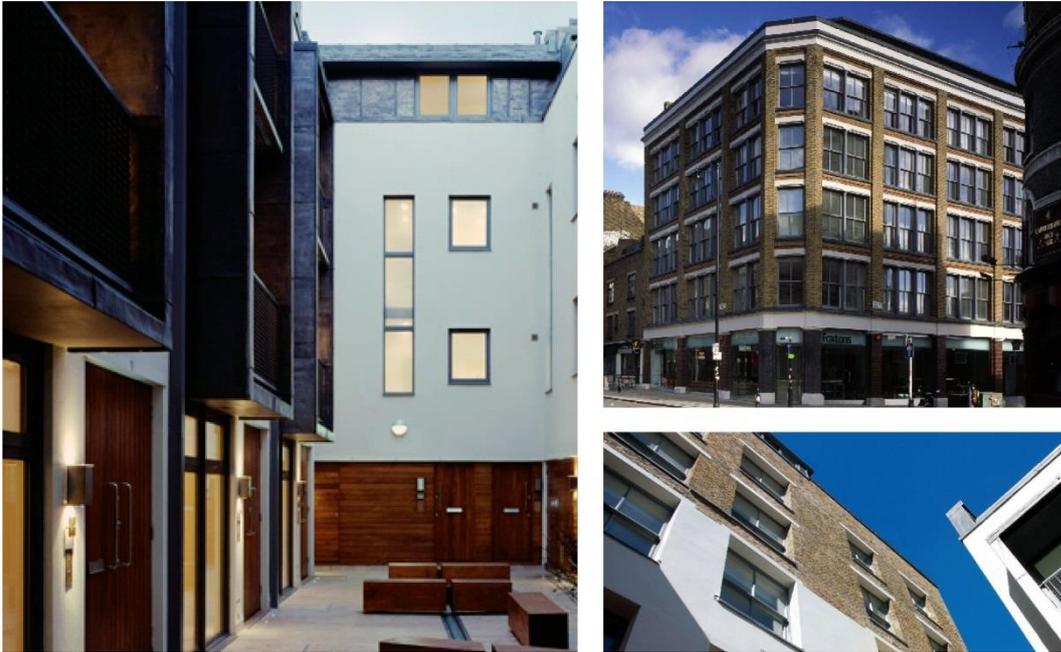


Figura 1 – Mercier building, Curtain road, London, CGL Architects 2004. Conversione e ampliamento di un edificio in 42 case-studio, con spazi commerciali al piano terra, un cortile distributivo interno e una terrazza in copertura. Costo dell'intervento: 6 milioni di sterline.



Figura 2 – Acre house, Covent Garden, London, CGL Architects 2011. Conversione e ampliamento di un edificio storico della fine dell’800 in 12 appartamenti, con l’aggiunzione di un ulteriore piano in copertura, per un totale di 950 mq e 4 spazi commerciali al piano terra, per un totale di 650 mq. Costo dell’intervento: 3,5 milioni di sterline.

Sul tema della scelta degli immobili più adatti alla conversione residenziale si muove la ricerca della Delft University of Technology, mediante la messa a punto del Transformation meter, un metodo di valutazione del potenziale di trasformazione degli edifici per uffici non occupati, basato sulla redazione di un loro inventario preliminare, sull’approfondimento delle esigenze abitative e del profilo dei potenziali occupanti, sulla costruzione e l’applicazione di un core-set di indicatori a livello di contesto e di edificio, sull’analisi della fattibilità finanziaria e del rischio aggiunto connessi a tali interventi.

1. La conversione degli edifici per il terziario in housing sociale
1.1 Introduzione. Scenari di riferimento

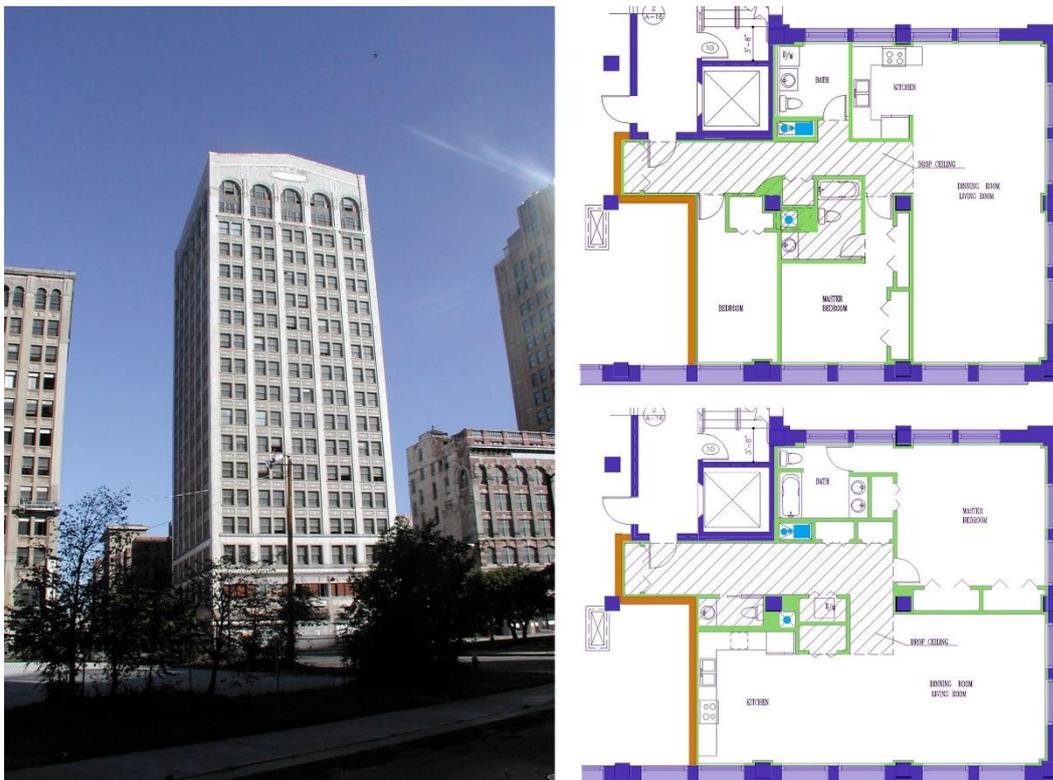


Figura 3 – Kales building, West Adams, Detroit, 2004. Conversione e ampliamento di un edificio di Louis Kahn del 1904 in 112 appartamenti, con spazi commerciali al piano terra e servizi aggiuntivi, utilizzando l'approccio open building. Struttura, involucro vincolato, collegamenti e impianti principali sono stati conservati, mentre sono stati realizzati nuovi impianti fissi per le singole unità, che sono caratterizzate da flessibilità funzionale e dimensionale. Costo dell'intervento: 17 milioni di dollari.

Sulla fattibilità tecnica e sui vantaggi derivanti dalla considerazione di differenti livelli di intervento relativi all'edificio nella sua interezza - base building - e alle singole unità abitative - fit-out - emerge la congruenza tra l'approccio Open Building e gli interventi di conversione dell'edilizia per uffici in residenze. Sviluppato da Habraken negli anni '70, è oggi rivalutato in numerosi ambiti, come nel campo delle ricerche sull'adattamento/adequamento progressivo e sulla pianificazione flessibile, per interventi edilizi complessi che richiedono una flessibilità di processo, di offerta, di soluzioni tecniche e funzionali. Riducendo tempi e costi del processo e rendendo personalizzabili le unità abitative con processi costruttivi preferibilmente off-site per la realizzazione di "kit integrati attrezzati" pronti da installare, tale approccio risulta particolarmente adatto a rispondere ad un mercato mutevole, abilitando una trasformazione graduale della costruzione attraverso successivi adeguamenti di singole unità e garantendo possibilità decisionali a tutti gli attori del processo.

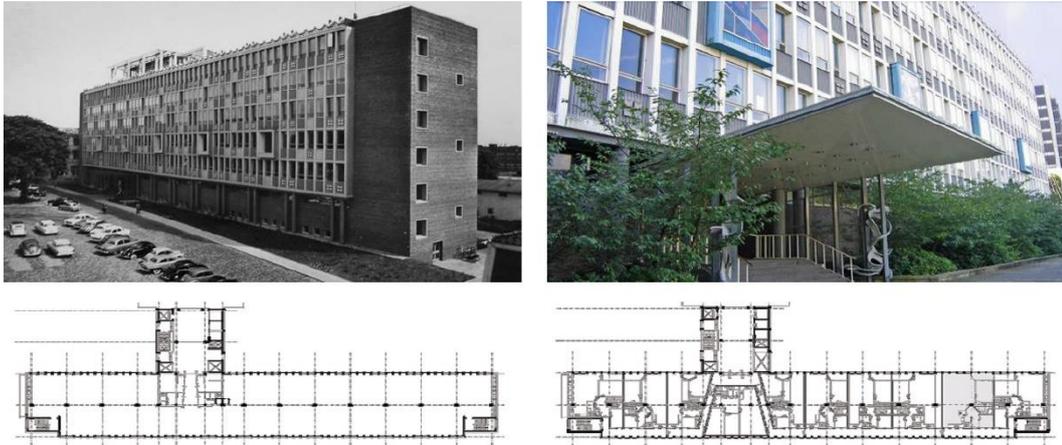


Figura 4 – De Enk building, Netherlands, 2006. A sinistra: l'edificio per uffici del 1956 prima della conversione, a destra l'edificio dopo la conversione residenziale in 69 appartamenti di tipo economico, per la vendita.



Figura 5 – Twentec building, Netherlands, 2002. A sinistra: l'edificio per uffici del 1960 prima della conversione, a destra l'edificio dopo la conversione residenziale in 87 appartamenti di lusso, in affitto, e servizi addizionali.

costi di conversione degli edifici per uffici, Mackay, Remoy, De Jong

1. La conversione degli edifici per il terziario in housing sociale
1.1 Introduzione. Scenari di riferimento

Table 2: Classification levels based on NEN 2634 (Dutch standard) and Element method

level	description	characteristics		example (see also figure 1)
		costs	quality	
1	complete building or functional part	indices related to the use of the building or part	performance on building level	stairwell
2	groups of elements	indices per group of elements	performance on the level of functional parts	facade
3	elements	indices per element	performance on the level of spaces or elements	facade openings
4	technical solutions	costs per technical solution	performance of the given technical solution	type of glass and framing

Table 3: List of properties that describe the building typologically, before and after conversion

Office building		Residential building	
general	gross floor area number of floors floor-to-floor height outline/contour lay-out functional/function realisation screen stability	general	number of floors number of units gross floor area type of dwelling target group finishing
facade	level of intervention manufacturing flexibility handling/treatment	extension	gross floor area type of extension number of layers number of units type of dwelling target group finishing
columns	material placement	other function	gross floor area number of floors function
floors	material placement bearing structure	parking	number of parking spaces type of parking

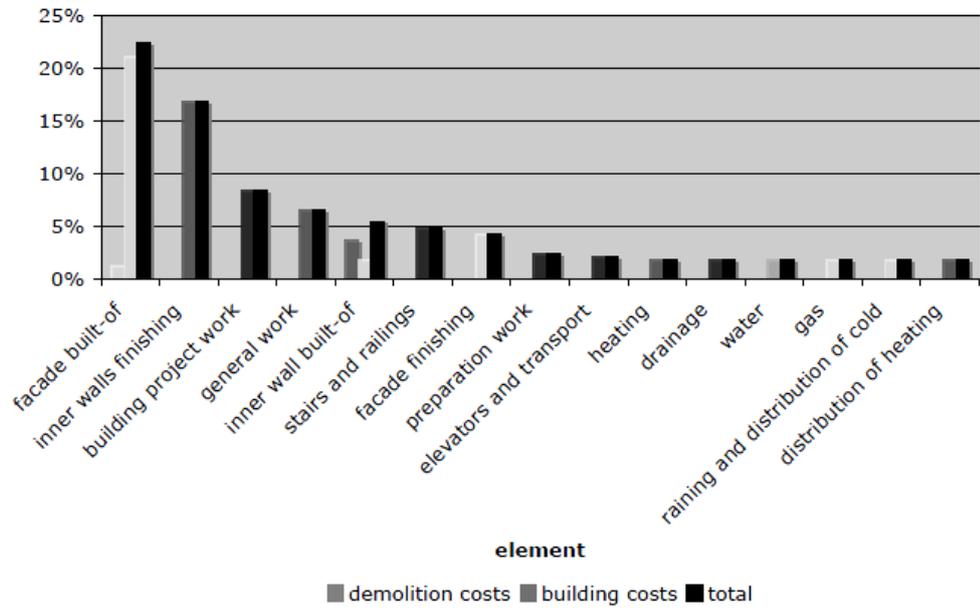
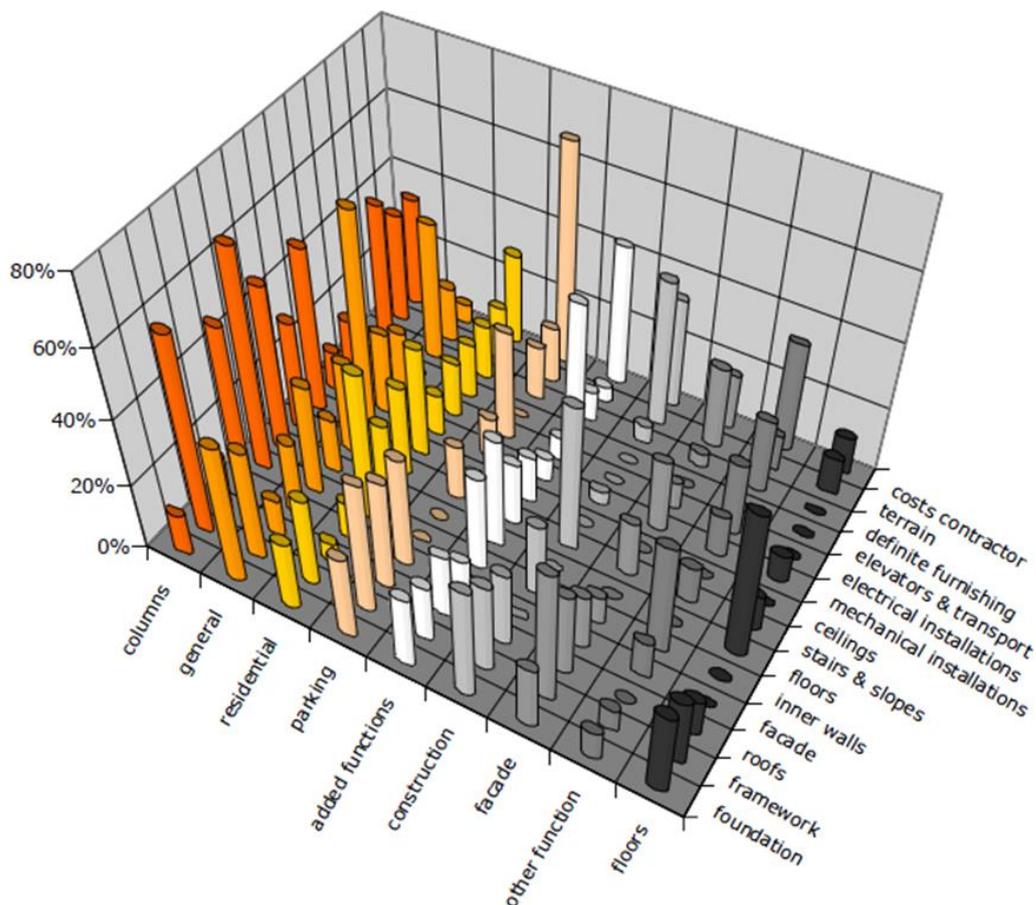


Figure 3: Building and demolition costs; top 15 in case Bakenmonde (first column, if present is demolition, middle column is building costs and last column is the total)

1. La conversione degli edifici per il terziario in housing sociale
1.1 Introduzione. Scenari di riferimento



Cause della vacanza degli edifici per uffici:

- Crisi del mercato immobiliare
- Cambiamento delle modalità lavorative e esternalizzazione del lavoro in paesi a basso reddito, con conseguente diminuzione della domanda
- Scarse prestazioni delle aree di riferimento (cattiva accessibilità con i mezzi pubblici o in auto, scarse possibilità di parcheggio, scarsa qualità spaziale e visiva, spostamento di altri uffici, mancanza di strutture, concentrazione di spazi degradati, previsioni di piano a livello comunale incompatibili)
- Scarse prestazioni degli edifici (cattiva qualità spaziale-visiva, obsolescenza tecnica e funzionale, scarsa flessibilità spaziale, scarsa accessibilità)

Effetti della vacanza degli edifici per uffici:

- Proprietari: danni economici derivanti dalla diminuzione dei canoni e del numero delle locazioni, dal degrado tecnico e dalla svalutazione degli edifici
- Società: insicurezza e di incertezza sociale, che possono portare a criminalità, atti di vandalismo, graffiti, effrazioni, occupazione illegale e incendi
- Area: deterioramento della zona, con conseguente immagine negativa dell'area e degli edifici circostanti

I vantaggi della conversione:

- Riutilizzo dei materiali da costruzione
- Aumento del valore dell'area, grazie alla valorizzazione della struttura morfologica urbana
- Risparmio dei tempi di costruzione
- Riduzione del consumo di suolo

Gli ostacoli alla conversione:

- competenze specialistiche degli attori del mercato immobiliare (sviluppatori, investitori e proprietari di edifici per uffici hanno poco conoscenza degli altri rami del mercato immobiliare)
- prezzo di vendita degli edifici per uffici vuoti (mantenuti alti dai proprietari in relazione a proiezioni e stime di mercato non realistiche)
- costi di trasformazione in relazione ai ricavi derivanti dalla conversione funzionale
- presenza di piani regolatori comunali e normative edilizie
- Differenza normativa tra uffici e abitazioni (relativamente alla sicurezza antincendio, ai requisiti di illuminazione naturale e isolamento acustico)
- Grossa percentuale di edifici per uffici situata in aree industriali, non adatte alla funzione residenziale.

Le leve per la conversione:

- conoscenza sugli interventi trasformazione e sui diversi settori del mercato immobiliare
- possibilità di sostenibilità economica grazie al mix funzionale (residenziale e commerciale)
- scarsità di spazi liberi centrali per l'edificazione residenziale e facilità a trovare edifici per uffici vuoti in zone centrali.

1.1.7 Il patrimonio immobiliare terziario: consistenza e potenzialità di utilizzo in Italia

A livello nazionale, pochi sono gli interventi di conversione del patrimonio terziario in residenze.

Compravendite: - 5,5% nel 2011, -19,6% nel primo trimestre del 2012, 32,7% nel secondo trimestre del 2012¹⁸

Quotazione media, variazione % 2011/2012 e indice territoriale uffici - 2012			
Area	Quotazione media	Var% quotazione 2011/2012	Indice territoriale delle quotazioni
Sud	1281	-2,3%	84,3
Campania	1675	-4,4%	110,2
Napoli	2846	-2,2%	127,2

Transazioni: concentrate su edifici di classe A, ben posizionati, ristrutturati e già cablati;

Rinegoziazione dei canoni o del prezzo a metro quadro: nel primo semestre del 2012 i prezzi medi di compravendita nelle 13 grandi città italiane sono diminuiti del 2,1%.¹⁹

Un caso emblematico è quello di **Torino Sharing – Ivrea24** (ottobre 2012)

Area interessata	3.100 mq
Sip totale	9.000 mq
N. alloggi	122 alloggi e 58 camere
Taglio alloggi	32 monolocali: 19-25 mq 6 bilocali: 44 mq 84 trilocali: 44 mq 58 camere doppie e triple
Atri spazi	Bar-ristorante Lavanderia automatica Market Poliambulatorio Servizi socio-relazionali

Figura 12.3 – Dati principali di progetto (Sharing Srl)

¹⁸ Fonte: Rapporto immobiliare 2013, Immobili a destinazione terziaria, commerciale e produttiva, OMI

¹⁹ Fonte: Osservatorio sul Mercato Immobiliare di Nomisma

TIPOLOGIA DI FORMULA	CONSISTENZA	DURATA DEL CONTRATTO
Formula Housing	45 alloggi	12 mesi
Formula Campus	45 alloggi	6 mesi
Formula Residence		2 settimane
Alloggi riservati al Comune	22 alloggi	1 mese
Albergo	58 camere	1 notte

Figura 12.4 – Caratteristiche delle diverse tipologie di formula previste dal progetto Sharing Ivrea 24 (Sharing Srl)

Costo dell'immobile	6.000.000 euro
Fiscalità	Imposta di registro (168 euro) + imposta ipotecaria e catastale 4%: per un totale di euro 240.168
Costo di ristrutturazione:	Circa 650 euro /mq
Costo degli arredi	900.000 euro
Altri costi di progettazione	900.000 euro (oneri professionali progettazione, project management, DL, accatastamento ecc.)
Investimento complessivo dell'intervento	14.600.000 euro
Equity/leva finanziaria	100% equity
Aiuti di stato	Nessun tipo

Canoni di locazione	580.000 euro annui corrisposti da Sharing Srl a Ivrea 24 Spa
Tariffe agli utenti	Sono previste tre differenti tipologie di tariffe; di mercato, calmierate e convenzionate
Caratteristiche del contratto	Contratto di locazione di immobile commerciale della durata di 18 anni + 9 anni di eventuale proroga
Strategia di uscita ed eventuale prezzo di vendita	Eventuale vendita a fondo immobiliare etico
Forme di garanzia	Fideiussione sull'importo del canone a favore della proprietà immobiliare

Figura 12.7 – Principali dati economico-finanziari del progetto (Sharing Srl)

1. La conversione degli edifici per il terziario in housing sociale
1.1 Introduzione. Scenari di riferimento



Figura 6 – Sharing. Via Assietta, Torino, Costa&Partners, Mellano Associati, 2012. Conversione di un edificio per i dipendenti delle Poste in diverse in residenze sociali temporanee (122 appartamenti e 50 camere d'albergo), con servizi sanitari pubblici, di promozione sociale, spazi pubblici e commerciali, su un'area di circa 10.000 mq, attraverso un fondo immobiliare e una società di gestione. È stata operata una riorganizzazione funzionale dei collegamenti e degli spazi interni, utilizzando tecnologie e sistemi innovativi a basso impatto ambientale. Costo dell'intervento: 13,5 milioni di euro.

- Soggetti promotori: Comune di Torino, Fondazione sviluppo e crescita CRT, Fondazioni bancarie del Piemonte
- Conduttore: SharingS.r.L.
- Anno di costituzione del veicolo progettuale: 2008
- Costo dell'intervento: 13.500.000 € Cantiere: poco più di un anno.
- Oggetto dell'operazione: Conversione dell'ex casa-albergo per i dipendenti delle Poste in un edificio da destinare a diverse forme di residenza sociale temporanea.
- Area: circa 10 mila mq di superficie
- Caratteristiche dell'immobile convertito: due corpi di fabbrica di nove piani fuori terra ciascuno
- Progettisti: Studio Costa and Partners, Studio Mellano Associati.
- Strategie progettuali:
 - riorganizzazione funzionale dei collegamenti verticali, orizzontali e degli spazi interni;
 - sostenibilità ambientale: utilizzo di materiali dis inquinanti fotocatalitici, materiali eco compatibili a bassa manutenzione, progettazione di impianti di produ-

zione sostenibile di energia (impianto fotovoltaico, impianto solare termico che copre il 60% del fabbisogno di acs di ogni unità abitativa, sistemi solari passivi - serre solari e giardini d'inverno - con l'utilizzo di vetri selettivi), sistema di recupero dell'acqua piovana per l'irrigazione del giardino e dello spazio bimbi, utilizzo di pittura fotocatalitica per gli intonaci esterni con l'obiettivo di contribuire al miglioramento della qualità dell'aria intrno al palazzo, utilizzo di caldaia a condensazione a basso consumo, raccolta differenziata praticata negli spazi comuni e in tutte le camere e appartamenti, miglioramento dell'isolamento termico dell'edificio con la realizzazione di cappotto interno, uso di impianti di illuminazione a basso consumo, uso di riduttori di flusso per il consumo dell'acqua, utilizzo di prodotti di pulizia ecologici, arredo con cucine ad induzione.

- wi-fi gratuito
- sistemi di domotica per il controllo delle utenze.
- Beneficiari: studenti, giovani coppie, lavoratori in trasferta, famiglie monoparentali, turisti.
- Servizi:
 - servizi sanitari pubblici (poliambulatorio a tariffe calmierate, con servizi Dentistici e di Psicoterapia)
 - servizi di promozione sociale (doposcuola, caffè letterario in collaborazione con le Biblioteche Civiche della città, altri eventi e attività in collaborazione con associazioni ed enti del territorio, spazi espositivi, sportello di orientamento al lavoro, Centro di Mediazione, Sportello Consulenza Legale, attività di Microcredito, Banca del Tempo, Attività a carattere socio-culturale)
 - spazi comuni per attività di formazione, scambio e relax.
 - spazi commerciali aperti non solo agli inquilini, ma anche alla città e al quartiere (bar ristorante da 90 coperti, biomarket)
 - Albergo da 58 camere a prezzi contenuti
- Residenze: 122appartamenti
- Rapporto con strumenti di pianificazione: Piano Casa 2007/2008 (approvato dal Consiglio comunale il 28 maggio 2007), "enti privati economici non speculativi": fondazioni, cooperative sociali, associazioni.
- Finanziamento: Ivrea 24 Abitare Sostenibile spa, finanziamento concesso alla società dal Fondo Social&HumanPurpose.
- Ricavi: riscossione degli affitti e gestione dei servizi.
- Procedura Amministrativa: Avviso pubblico della Giunta comunale per la selezione di un soggetto disponibile all'acquisto dell'immobile di via Ivrea 24 e alla realizzazione e gestione di una Casa Albergo Residenza Sociale; Accordo tra il Gruppo Poste Italiane e il Comune di Torino per la vendita della proprietà dell'immobile a un "soggetto indicato dalla Città e senza alcun impegno all'acquisizione da parte della Città stessa"; Scelta dell'acquirente, Vendita a 6 milioni di euro.

- Soggetti privati coinvolti: Società Ivrea 24 Abitare Sostenibile Spa
- soci fondatori: Oltre Venture, prima società italiana di Venture Capital Sociale; Fondazione Sviluppo e Crescita CRT, fondazione che si propone di collaborare allo sviluppo e alla crescita del territorio di riferimento della Fondazione Cassa di Risparmio di Torino; D.O.C. s.c.s.: cooperativa sociale torinese di tipo A attiva nella gestione di strutture ricettive alberghiere ed extra alberghiere e nella progettazione ed erogazione di servizi educativi e attività di formazione.

Il tema proposto costituisce, inoltre, una linea di ricerca dalle prospettive interessanti sia a livello universitario che imprenditoriale:

Si segnalano, per la prima sfera le sperimentazioni progettuali portate avanti nei corsi di laurea dei Dipartimenti di Architettura del Politecnico di Milano e dell'Università degli studi di Napoli Federico II:

- Laboratorio di Sintesi Finale in Progettazione Architettonica, Corso di Laurea MA-PA - Magistrale Architettura Progettazione Architettonica, Università degli Studi di Napoli Federico II, anno 2013-2014, tema: housing e attrezzature innovative a Napoli, docente: Mario Cucinella.
- Multi-scale building technology studio - Ecoefficient technologies, Corso di Laurea in Architettura, Politecnico di Milano, anno 2013-2014, tema: riqualificazione dell'ex Piano Caricatore di Piacenza, docente: Mattia Leone.
- Tesi di laurea in progettazione tecnologica, Corso di Laurea in Architettura, tema: Conversione di edifici adibiti a terziario in residenze sociali per studenti, anno 2014, studente: Alessandra Mennella, 2014; Conversione di edifici adibiti a terziario in residenze sociali, 2014, studente: Ginevra R. Romanetti, tutor: Mario Losasso.

PROJECT NAME			
GENERAL DESCRIPTION	Location	city	
	Main function	es. traditional flats, campus, temporary flats, elders flats	
	User target	allowed categories: es. low-income families, young pairs, low-income elders, out of office students, immigrants.	
	Intervention type	new construction	
	Brief description	2000 characters (spaces included)	
	Objectives, strategies, expected results	2000 characters (spaces included)	
PROJECT	Area surface	square meters	
	Constructed area surface	square meters	
	Green and public surface	square meters	
	Residential surface	square meters	
	Services surface	square meters	
	Constructed volume	cubic meters	
	Numbers of flats	number	
	Flat types	es. studios, two-roomer, three-roomer, four-roomer, beds	
	Services		parkings (es. car ports, garages)
			supplementary services for dwelling (es. laundry, multimedia room, ecc.)
			local/urban services (es. commercial/healthcare/tempo libero, ecc.)
			outdoor spaces (es. garden, park, playing area, ecc.)
Energy efficiency class	Es. A,B,C,D,E,F,G		
Technological innovation and energy conservation	chosen solutions		
Design group	group components		
BUSINESS STRUCTURE	Building cost	€/s.m. gross floor surface	
	Total intervention cost	€/s.m. gross floor surface	
	User contracts	es. rent at market value, controlled value, approved value, social value; rent to buy; sale at market value	
	Medium user rate	€/month (per flat and contract types)	
	Return	%	
	Exit strategy	contractual ties	
	Duration of the intervention	years	

1. La conversione degli edifici per il terziario in housing sociale
1.1 Introduzione. Scenari di riferimento

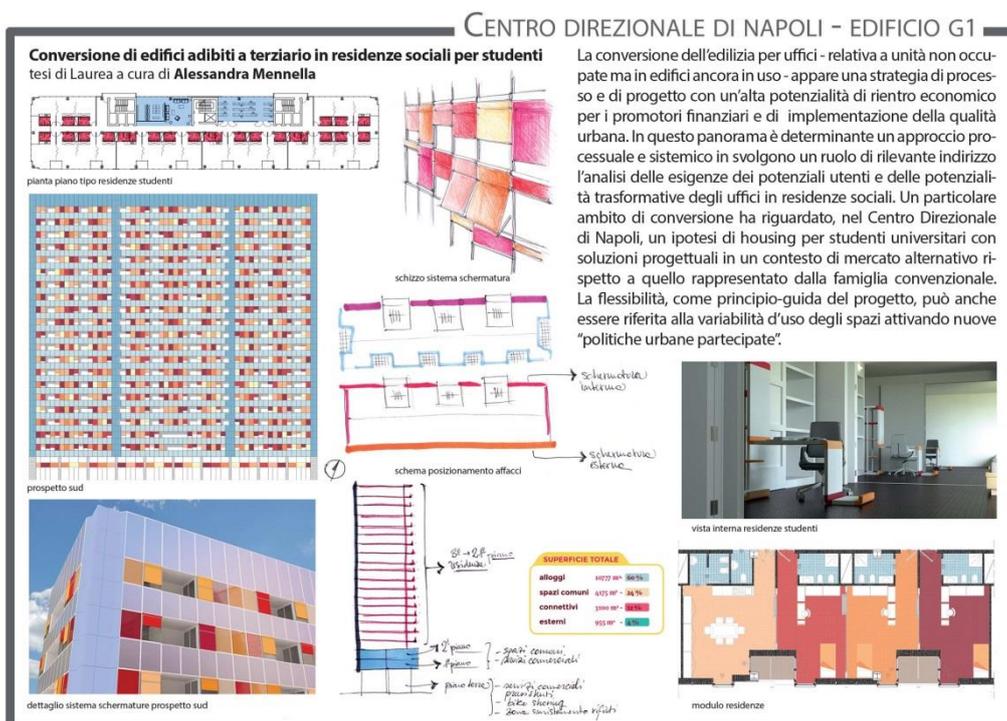
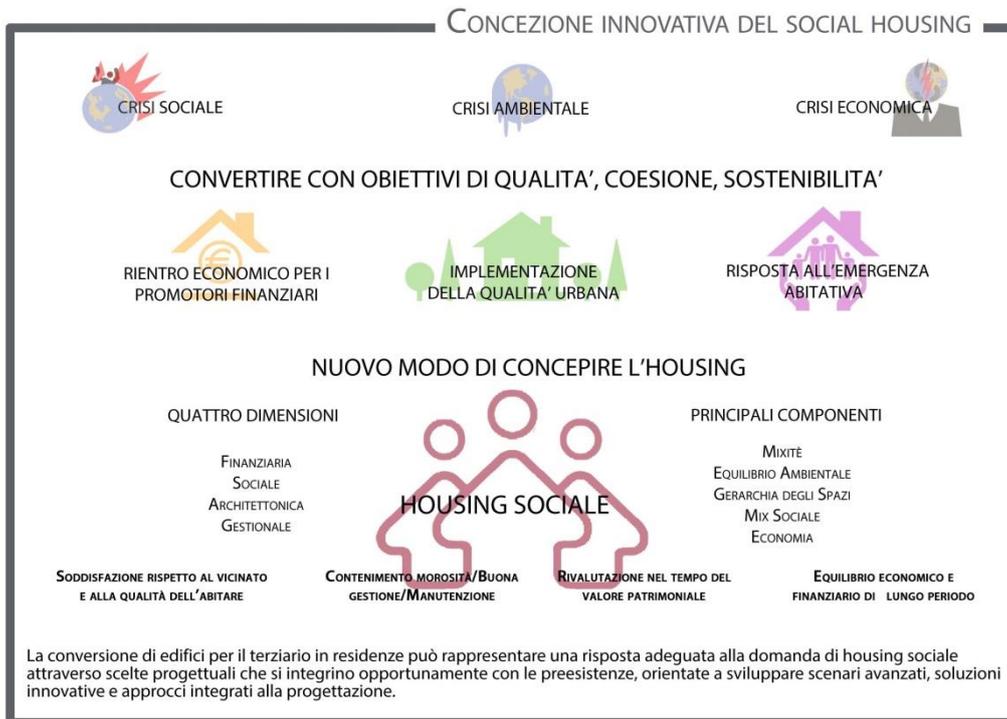


Figura 7 – Conversione di edifici adibiti a terziario in residenze sociali per studenti. Alessandra Mennella, 2014, tesi di laurea.

CENTRO DIREZIONALE DI NAPOLI - EDIFICIO F2

Conversione di edifici adibiti a terziario in residenze sociali

tesi di Laurea a cura di **Ginevra R. Romanetti**

L'intervento intende verificare la sostenibilità – ambientale, sociale ed economica – della riconversione di edifici per il terziario.

Si prevede di insediare 206 abitanti attraverso la realizzazione di 63 diversi alloggi (min. 40m² fino ad un max. di 90m²), l'inserimento di servizi integrativi all'abitare (living room, asilo, internet point, etc.) e servizi locali urbani (palestra, ludoteca, etc.).

Il contenimento dei costi si è basato sulla riduzione delle partizioni interne, sulla previsione di open spaces residenziali, su ridotte opere di demolizione e su tecnologie di assemblaggio a secco.



ZONA INDUSTRIALE DI NAPOLI - EX MANIFATTURA TABACCHI

Conversione di una fabbrica in residenze sociali

tesi di Laurea a cura di **Marina Block**

Il progetto prevede la conversione di 15 campate del fabbricato adibito alla lavorazione del tabacco, già parzialmente restituito alle sue originarie caratteristiche volumetriche e formali, come imposto dal Pua. Si tenta, mediante un approccio integrato alla progettazione, di rispondere alla domanda di housing sociale, intervenendo in maniera moderata sull'involucro, riducendo le demolizioni e inserendo spazi vuoti interclusi.

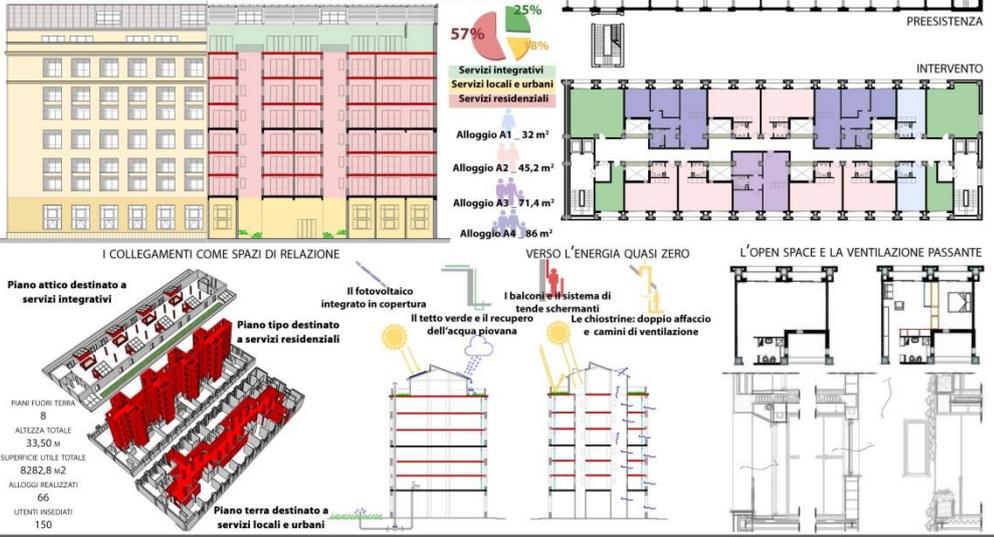


Figura 8 - Conversione di edifici adibiti a terziario in residenze sociali. Ginevra R. Romanetti, 2014, tesi di laurea.

A livello imprenditoriale, l'interesse verso tale prospettiva di ricerca è testimoniato dall'interesse mostrato dall'ACEN nei confronti della presente tesi di dottorato, svolta in parte proprio presso l'associazione. Tale interesse è confermato anche da ulteriori progetti di sperimentazione in atto, in relazione al tema della valorizzazione dei capannoni industriali pubblici e privati a fini residenziali.

Il tema della valorizzazione di capannoni industriali privati ha suscitato l'interesse di una pluralità di soggetti che intendono avviare una collaborazione per la redazione di linee guida e simulazioni sul tema, formalizzando una **lettera di intenti tra ACEN, Fondazione Ordine Architetti PPC di Napoli e provincia, Ordine degli Ingegneri della provincia di Napoli, Ordine dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili di Napoli**.

Pur con alcuni limiti, tra cui quelli relativi alle effettive possibilità di promozione e realizzazione degli interventi, alle modalità di accesso a finanziamenti e concessioni da parte dei privati, l'interesse a livello nazionale sul tema è confermato dal **disegno di legge 1836/2015 "Misure per favorire la riconversione e la riqualificazione delle aree industriali dismesse"**, presentato lo scorso marzo al senato, che propone una serie di interventi per recuperare aree industriali che non sono più utilizzate e che prevede anche la costituzione di un Fondo per il triennio 2015-2017, con il quale cofinanziare interventi di riqualificazione e riutilizzo degli edifici e dei terreni a finalità pubbliche e di edilizia residenziale sociale, oppure infrastrutture strettamente funzionali.

Il d.d.l. circoscrive l'ambito dei progetti prevedendo alcune condizioni, tra cui gli interventi di bonifica delle aree con presenza, anche parziale, di amianto, la destinazione di almeno il 20% degli edifici a finalità di utilizzo pubblico, la presenza di insediamenti produttivi, commerciali e turistici, l'utilizzo di una quota degli edifici esistenti per finalità di edilizia residenziale sociale.

I proprietari degli edifici e dei terreni compresi nelle aree che avvierebbero interventi di riqualificazione a proprie spese, potrebbero accedere ai bonus per ristrutturazioni, efficienza energetica e messa in sicurezza degli immobili.

La ricerca promossa dal gruppo di lavoro riguarderà lo studio di **linee guida per la conversione di capannoni industriali dismessi**, in relazione a nuove destinazioni d'uso economicamente sostenibili, attraverso:

- **individuazione dei requisiti minimi per la selezione del caso studio**, a scala urbana e di edificio, in relazione alla localizzazione dell'immobile e ai suoi caratteri strutturali e architettonici;
- **selezione del caso studio**, in relazione all'intenzione da parte del proprietario di valorizzarlo per la re-immissione sul mercato o di renderlo disponibile quale caso pilota in programmi di ricerca finanziati dall'Europa (ad esempio progetti Life+);
- **rilievo dello stato di fatto**, con valutazione delle prestazioni strutturali, architettoniche, energetiche e di rispondenza alle normative;
- **valutazione dei costi di bonifica**;
- **valutazione di possibili scenari di conversione** in relazione alle destinazioni d'uso compatibili a livello urbanistico (in relazione alle prescrizioni vigenti del PRG), archi-

tettonico (in termini di flessibilità di organizzazione spaziale), normativo (in termini di sicurezza, energia e normative specifiche), economico. In particolare, potranno essere esplorate destinazioni d'uso innovative, quali quelle relative a coworking, cohousing, social housing, anche attraverso un utilizzo misto.

- **valutazione economico-finanziaria degli scenari individuati**, in termini di redditività dell'intervento, anche attraverso la parametrizzazione dei costi di conversione.

Si auspica, inoltre, che anche il Comune possa aderirvi, ritenendo opportuno che anche l'Ente pubblico supporti la ricerca, impegnandosi a indagare le possibilità di facilitazione e semplificazione dell'iter connesso a tali processi di conversione, garantendo tempi certi e possibilità di intervento, raccordando procedure per il recupero delle aree e pianificazione urbanistica.

1.2. Il punto di vista degli stakeholder: requisiti degli interventi di conversione per il social housing

1.2.1 I sistemi di finanziamento del social housing

Con riguardo alla **situazione europea**, i modelli di finanziamento riguardano principalmente i costi di investimento e i costi di gestione.

Rispetto ai **costi di investimento**, questi sono generalmente sostenuti da una combinazione di fonti e da un sistema di intermediazione tra fornitori e mercato.

Le principali fonti risultano essere:

- private (fondi di organizzazione per l'edilizia, promotori): prestiti bancari standard (mutui), forme di condivisione del rischio, utilizzo di proprie risorse e eccedenze, diversificazione portafogli, vendita selettiva;

- pubbliche: sovvenzioni, prestiti, fondi, finanziamenti aggiuntivi (es. tassi di interesse per sovvenzioni private), garanzie (es. garanzie per sovvenzioni private), terreni a prezzo ridotto, privilegi fiscali (es. esenzioni o riduzioni di aliquote fiscali, detrazioni di investimento, quote di ammortamento, riduzione delle vendite e tasse di proprietà, esenzione dall'imposta sui redditi da capitale, aliquota IVA ridotta), sussidi per gli inquilini (indennità di alloggio)

Una esigua quota dei costi di investimento viene, inoltre, sostenuta dagli inquilini attraverso la corresponsione di contributi di equità.

I **costi di gestione** sono, invece, generalmente ripartiti tra:

- inquilini: affitti (basati su costo di costruzione, plafond inferiori al valore di mercato)

- soggetto pubblico: sussidi per inquilini a basso reddito.

Paese	Livello di intervento	Assegnazione	Mutui con bassi tassi di interesse	Garanzia pubblica	Accesso ai terreni	Esenzione fiscale	Riduzione Iva	Fondi privati	Azionisti
Austria	federale								
	lander	x	x	x					
	locale				x	x			
Belgio	federale			x		x	x		
	regionale	x	x	x	x	x			x
	locale	x	x	x	x	x			x
Danimarca	nazionale	x	x	x		x			
	locale	x		x		x			x
Estonia	n.d.		x	x	x		x		
Finlandia	nazionale	x	x	x					
	locale	x	x	x					x
Francia	nazionale	x	x	x	x	x	x	x	x
	regionale	x							
	dipartimentale	x							x
	locale	x							x
Germania	federale	x							
	lander	x	x	x					x
	locale	x		x	x				x
Grecia	nazionale			x			x	x	x
	locale								
Irlanda	nazionale	x	x	x		x	x		
	locale								
Italia	nazionale					x	x	x	
	regionale	x	x						x
	locale	x			x	x			
Lussemburgo	nazionale	x	x	x			x		x
	locale	x							
Olanda	nazionale			x		x			
	regionale	x							
	locale	x			x				
Polonia	n.d.		x		x	x			
Portogallo	nazionale		x	x	x	x	x		x
	locale	x			x	x			x
Regno Unito	nazionale	x					x		
	regionale	x				x			
	locale	x			x				
Spagna	nazionale		x			x	x		
	autonomie		x						
	locale				x				x
Svezia	nazionale	x		x		x	x		
	locale	x		x					x

Tabella 57 – Finanziamento del social housing nell'Unione europea (Cecodhas)

Tra le alternative in via di sviluppo praticate attualmente in Italia, figurano operazioni di **acquisto e riconversione dal parte dei Comuni, partenariati pubblico-privati** (aree, agevolazioni, incentivi, volumetrie, procedure semplificate), anche attraverso la utilizzo del sistema dei Fondi Immobiliari, previsione di **nuovi piani decennali della casa** con fondi pubblici.

In particolare, gli investitori privati hanno interesse a costruire dove il costo medio di vendita degli alloggi è più alto, è dunque necessario inventare un modello costruttivo totalmente innovativo e lowcost.

1. La conversione degli edifici per il terziario in housing sociale
1.1 Introduzione. Scenari di riferimento

Si fa strada dunque un modello di sviluppo del social housing che tenga conto di una pluralità di attori, in un processo edilizio in cui anche la fase di gestione risulta particolarmente importante ai fini della sostenibilità economico-finanziaria degli interventi.

AMMINISTRAZIONI PUBBLICO-TERRITORIALI

- ✓ Enti statali territoriali
- ✓ Enti locali (Regioni, Province, Aree metropolitane, Comuni, Comunità montane, Convenzioni tra comuni Consorzi tra comuni/province)
- ✓ Amministratori/Policy maker

SOGGETTI PUBBLICI E/O PRIVATI RESPONSABILI DI MARKETING

- ✓ Agenzia di sviluppo territoriale/ufficio di marketing
- ✓ Agenzia regionale

AREE TERRITORIALI

- ✓ Città
- ✓ Area urbana
- ✓ Area metropolitana
- ✓ Area regionale

SOGGETTI COMPLEMENTARI

- ✓ Camere di commercio
- ✓ Università, Centri di formazione e ricerca
- ✓ Distretti industriali
- ✓ Associazioni imprenditoriali
- ✓ Sindacati
- ✓ Enti parchi e riserve
- ✓ Enti turistici
- ✓ Banche e fondazioni
- ✓ Pro-loco
- ✓ Organismi non profit/volontariato
- ✓ Organismi privati
- ✓ Fiere e rassegne

SOGGETTI ISTITUZIONALI PROMOTORI ALL'ESTERO

- ✓ ICE

DESTINATARI OFFERTA/STAKEHOLDER

Tabella 58 – Soggetti attori di sviluppo urbano-territoriale (Foglio A., *Il marketing urbano-territoriale*, 2006)

ATTORI	INTERESSI SPECIFICI
Ente pubblico	Riqualificazione di porzioni di città Risposta a un bisogno abitativo reale Risposta a un problema sociale Recupero di edifici o aree dismesse o abbandonate
Investitore/operatore immobiliare privato	Valutazione di una opportunità reale di investimento, alternativa ad altre Rendimento accettabile, ma certo
Fondazioni bancarie ed enti no profit	Partecipazione all'investimento Carattere sociale dell'intervento garantito
Mercato	Disponibilità di alloggi a canoni accessibili Progetti di elevata qualità architettonica e tecnologica Progetti energeticamente efficienti Contesti serviti e non ghettizzanti

Tabella 59 – Interessi specifici dei diversi attori coinvolti (Del Gatto M., *Social Housing oltre il progetto*, 2013)

RUOLO	COMUNI	REGIONI
Promotore	<ul style="list-style-type: none"> Sostegno alla pianificazione e all'attuazione degli interventi, per esempio attraverso l'adeguamento degli strumenti urbanistici e il rilascio di titoli abilitativi edilizi 	<ul style="list-style-type: none"> Sostegno allo sviluppo dei progetti, con iniziative di supporto e la costruzione di un contesto adatto in merito alle normative e agli strumenti a disposizione (fondi di garanzie, contributi)
Operatore finanziario		<ul style="list-style-type: none"> Messa a punto di fondi rotativi e di garanzia per far fronte all'eventuale mancato pagamento dei canoni di locazione (morosità) o per rimborsare i prestiti contratti dagli attori coinvolti nel fondo o nelle iniziative locali
Funzione di Indirizzo	<ul style="list-style-type: none"> Coordinamento di processi partecipativi per coinvolgere la comunità locale nella progettazione e realizzazione degli interventi, così da far emergere le necessità Definizione dei criteri necessari all'individuazione delle tipologie dei destinatari degli alloggi. 	<ul style="list-style-type: none"> Rilevazione e programmazione del fabbisogno, in accordo con i Comuni; Messa a disposizione di linee guida per la pianificazione delle iniziative, indicando i fabbisogni abitativi e gli obiettivi delle politiche pubbliche locali Coordinamento di formazione e attuazione delle attività, per esempio predisponendo Accordi di Programma Definizione di criteri per l'individuazione dei futuri inquilini, nel caso in cui le regioni contribuiscano economicamente all'iniziativa Definizione del canone di locazione e degli eventuali prezzi di vendita
Finanziatore diretto	<ul style="list-style-type: none"> Messa a disposizione di aree edificabili (per esempio in diritto di superficie) o immobili comunali, a costi calmierati Investimento nei fondi o nelle iniziative locali apportando immobili o equity, anche con attesa di un rendimento limitato Concessione di contributi a fondo perduto 	<ul style="list-style-type: none"> Partecipazione a fondi o ad altri veicoli di investimento, mettendo a disposizione capitale a fondo perduto o con la sottoscrizione di quote (equity)
Sostenitore finanziario	<ul style="list-style-type: none"> Previsione di benefici economici, come per esempio la riduzione dei contributi sui costi di costruzione o degli oneri di urbanizzazione, per i soggetti attuatori delle iniziative Eventuale erogazione di contributi per il pagamento del canone di locazione a favore degli assegnatari con maggiori difficoltà 	
Gestore sociale	<ul style="list-style-type: none"> Gestione dell'intervento, sia per quanto riguarda gli immobili che per gli inquilini 	

Tabella 60 – Sintesi dei ruoli ricoperti dal soggetto pubblico nell'ambito degli interventi di Social Housing (Del Gatto M., *Social Housing oltre il progetto*, 2013)

RUOLO	OPERATORI IMMOBILIARI/COOPERATIVE	ISTITUTI DI CREDITO E BANCHE LOCALI
Promotore	Promozione dell'iniziativa, anche attraverso l'inserimento dell'intervento nell'ambito di progetti più complessi	
Finanziatore diretto	Apporto di parte del proprio patrimonio a fondi o iniziative locali (anche proponendo propri interventi immobiliari). Investimento nell'ottica del partenariato pubblico-privato	Messa a disposizione di equity per la realizzazione dell'intervento attraverso prestiti o mutui a operatori privati
Sostenitore finanziario		Concessione di mutui agevolati per l'acquisto degli alloggi in locazione con patto di futura vendita al momento dell'alienazione degli stessi
Gestore sociale	Gestione dei servizi immobiliari	

Tabella 61 – Sintesi dei ruoli ricoperti dagli operatori privati nell'ambito degli interventi di Social Housing (Del Gatto M., *Social Housing oltre il progetto*, 2013)

1. La conversione degli edifici per il terziario in housing sociale
1.1 Introduzione. Scenari di riferimento

RUOLO	FONDAZIONI BANCARIE
Promotore	Promozione dell'iniziativa
Operatore finanziario	Promozione di nuovi fondi immobiliari e/o iniziative locali
Funzione di indirizzo	Conoscenza delle esigenze abitative del territorio, utile per indirizzare enti pubblici o privati nella proposizione di iniziative concrete
Intermediario	Posizione neutrale nei progetti realizzati in compartecipazione pubblico-privato
Informatore/sperimentatore	Sperimentatore di nuove modalità di intervento, di strumenti finanziari innovativi e soprattutto suggeritore di modalità di gestione sociale
Finanziatore diretto	Apporto di capitale (a fondi o ad altri veicoli locali)

Tabella 62 – Sintesi dei ruoli ricoperti dalle Fondazioni bancarie nell'ambito degli interventi di Social Housing (Del Gatto M., *Social Housing oltre il progetto*, 2013)

RUOLO	MERCATO
Locatario/acquirente	Stipula un contratto di locazione o di locazione con patto di futura vendita per l'affitto o l'acquisto (se previsto) dell'alloggio impegnandosi a corrispondere un canone e (se previsto) un prezzo di acquisto.

Tabella 63 – Sintesi dei ruoli ricoperti dal mercato nell'ambito degli interventi di Social Housing (Del Gatto M., *Social Housing oltre il progetto*, 2013)

Ruoli	Attori	Soggetto pubblico	Operatori privati	Fondazioni bancarie	Mercato
Promotore		◇	◇	◇	
Operatore finanziario		◇		◇	
Funzione di indirizzo		◇		◇	
Intermediario				◇	
Informatore/sperimentatore				◇	
Finanziatore diretto		◇	◇	◇	
Sostenitore finanziario		◇	◇		
Gestore sociale		◇	◇		
Locatario/acquirente					◇

Figura 3.6 – Sintesi delle relazioni e interconnessioni reciproche tra attori e ruoli ricoperti

Tabella 64 – Sintesi delle relazioni e interconnessioni reciproche tra attori e ruoli ricoperti (Del Gatto M., *Social Housing oltre il progetto*, 2013)

MACRO-AREE DELLA GESTIONE SOCIALE	OBIETTIVI DELLA GESTIONE		VANTAGGI DELL'APPROCCIO INTEGRATO
	Dimensione immobiliare	Dimensione sociale	
Amministrativo-patrimoniale: vendite e locazioni	Garantire tempi e consistenza dei flussi finanziari (cessioni e canoni).	Garantire la compatibilità delle condizioni economiche e contrattuali con la capacità di spesa e le esigenze dell'utenza.	Riduzione del rischio di individuazione e selezione dell'utenza e del rischio di morosità e insolvenza.
Tecnico-manutentiva: manutenzione e funzionamento degli alloggi e dell'immobile (portierato, sorveglianza ecc.)	Garantire, in condizioni di economicità, lo stato di conservazione e il valore del complesso patrimoniale.	Sviluppare meccanismi di responsabilizzazione degli abitanti in relazione all'uso degli spazi privati e comuni.	Riduzione del rischio di degrado immobiliare e quindi di svalutazione del patrimonio.
Sociale	Garantire l'occupancy (primo insediamento e turn-over) nel rispetto dei criteri di selezione dell'utenza e assegnazione degli alloggi.	Comporre un mix sociale sostenibile, sviluppare meccanismi di partecipazione e coesione della comunità e integrazione territoriale.	Riduzione del rischio di conflittualità tra proprietà, gestore e utenza e nell'ambito della comunità.

Tabella 65 – Macro-aree della gestione sociale secondo CDPI Sgr: obiettivi e vantaggi (Del Gatto M., *Social Housing oltre il progetto*, 2013)

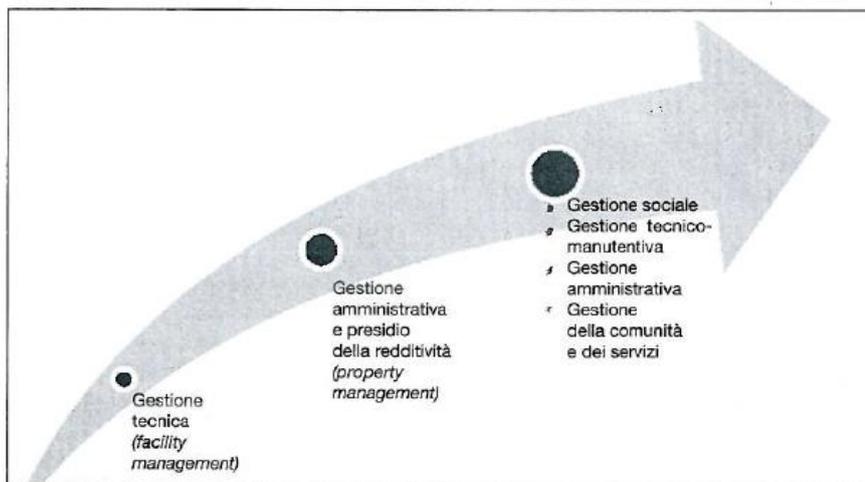


Tabella 66 – La gestione sociale come evoluzione delle tecniche di gestione immobiliare (Del Gatto M., *Social Housing oltre il progetto*, 2013)

	GESTIONE IMMOBILIARE	GESTIONE SOCIALE
Fase di start up	<ul style="list-style-type: none"> - fascicolo del fabbricato; - libretto d'uso e manutenzione del fabbricato; - piano di manutenzione; - determinazione dell'importo dei canoni di locazione; - predisposizione degli schemi dei contratti di locazione (anche in lingue straniere); - predisposizione del regolamento di condominio (anche in lingue straniere). 	<ul style="list-style-type: none"> - determinazione dei criteri di accesso all'alloggio sociale; - redazione e istruttoria di bandi/avvisi di locazione; - redazione graduatorie; - selezione degli inquilini.
Primo inserimento abitativo	<ul style="list-style-type: none"> - assegnazione degli alloggi in locazione e stipula dei relativi contratti; - sottoscrizione di schede sullo "stato di consegna" dell'immobile. 	<ul style="list-style-type: none"> - assistenza di un operatore nella stipula dei contratti; - formazione alla corretta gestione dell'immobile (consegna del "libretto d'uso e manutenzione").
Gestione ordinaria dell'immobile	<ul style="list-style-type: none"> - gestione dei rapporti contrattuali e dei turnover tra i destinatari degli alloggi; - gestione dei fabbricati per garantire la funzionalità, fruibilità e sicurezza, gestione degli impianti centralizzati e erogazione dei servizi accessori ed eventuali servizi di facility; - manutenzione ordinaria, straordinaria e programmata; - azioni stragiudiziali per il recupero di crediti; - tutela giuridica degli immobili, contenziosi e procedure di sfratto; - custodia di eventuali alloggi liberi e delle parti comuni; - aggiornamento dell'archivio documentale (fascicolo del fabbricato) e informatico (banca dati). 	<ul style="list-style-type: none"> - assistenza alla capacità di risparmio degli inquilini; - assistenza alla capacità di reddito (ottenimento assegni previsti, promozione del lavoro ecc.); - creazione di un fondo specifico di garanzia per il pagamento dei canoni; - attivazione di garanzie assicurative; - controllo del rispetto del regolamento di fabbricato da parte degli assegnatari; - mediazione delle istanze e pacificazione contenziosi; - creazione di occasioni di integrazione sociale tra gli inquilini; - verifica periodica del continuo rispetto dei requisiti da parte degli inquilini.
Fase di exit - dismissione degli immobili	<ul style="list-style-type: none"> - stima dei prezzi di cessione; - predisposizione di un piano e di specifiche proposte di vendita; - gestione di eventuali interventi di ripristino dello stato iniziale degli alloggi; - procedura di vendita degli immobili; - rendicontazione. 	

Tabella 67 – Le attività gestionali suddivise a seconda che si tratti di attività di gestione immobiliare in senso classico o di attività di gestione sociale nelle diverse fasi dell'intervento secondo CDPI Sgr (Del Gatto M., *Social Housing oltre il progetto*, 2013)

1. La conversione degli edifici per il terziario in housing sociale
1.1 Introduzione. Scenari di riferimento

In **Italia** ci sono **tre tipi di sostegno finanziario**:

- edilizia sovvenzionata, che consiste nel finanziamento attraverso contributi diretti alle famiglie a basso reddito. Si tratta di un comparto gestito dai comuni e dagli IACP
- edilizia agevolata, che consiste nel sostegno a favore delle famiglie con un reddito medio, interessate ad acquistare o affittare un alloggio tramite la concessione di prestiti a tasso agevolato previsti dalla legge 179/92. Il comparto è gestito dalle cooperative edilizie che, in base alla legge 457/78, possono utilizzare risorse pubbliche.
- edilizia convenzionata, i cui costi di trasferimento e canoni sono regolamentati da accordi specifici stipulati tra comune e cooperative o società di costruzioni a livello locale.

Tipologia di strumento	Aspetti essenziali	Meccanismi finanziari
Edilizia sovvenzionata	Rivolta a nuclei familiari all'interno delle classi più basse di reddito, prevede l'affitto in alloggi di proprietà pubblica.	Sussidi pubblici, direttamente provenienti dallo Stato, coprono la quasi totalità dei costi e gli affitti sono tarati sul reddito dei locatari (generalmente si attestano attorno a ¼ degli affitti di mercato comparabili).
Edilizia agevolata	Promossa in sede regionale, di concerto con gli Enti locali, attraverso la costruzione di nuove abitazioni o il recupero dell'esistente, prevede l'affitto o la vendita di alloggi a nuclei familiari con redditi medio – bassi in possesso di requisiti soggettivi ed oggettivi prestabiliti.	Sussidi pubblici compresi tra il 20% e il 60% del costo dell'affitto (calmierato e, comunque, non superiore ai prezzi di mercato o al 4,5% dei costi di costruzione). Incentivando la proprietà, poi, si prevedono agevolazioni per la copertura degli interessi sui mutui e sul valore d'acquisizione.
Edilizia convenzionata	Realizzata da operatori privati sulla base di specifiche convenzioni stipulate con i Comuni, che stabiliscono i prezzi di vendita o di affitto.	Incentivi fiscali ai realizzatori privati e cessione del diritto sul suolo pubblico, con predilezione per l'opzione della vendita.

Tabella 68 – Tipologie di edilizia residenziale sussidiata in Italia (CDP su dati CECODHAS, Urbani, Maselli, Visconti)

Relativamente alla **Campania**, analizzando gli accordi di programma sottoscritti tra le Regioni e il Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti nell'ambito del "Programma Nazionale di Edilizia Abitativa" emerge immediatamente che è la realtà territoriale maggiormente interessata:

- i finanziamenti complessivamente previsti ammontano a 1,5 miliardi di euro, l'88% dei quali di provenienza privata;
- i 7.079 alloggi previsti, dei quali il 96% di nuova costruzione, sono prevalentemente destinati alla locazione temporanea per almeno 10 anni con patto di riscatto (60%) e all'edilizia libera (26%), coerentemente con la provenienza prevalente dei fondi.

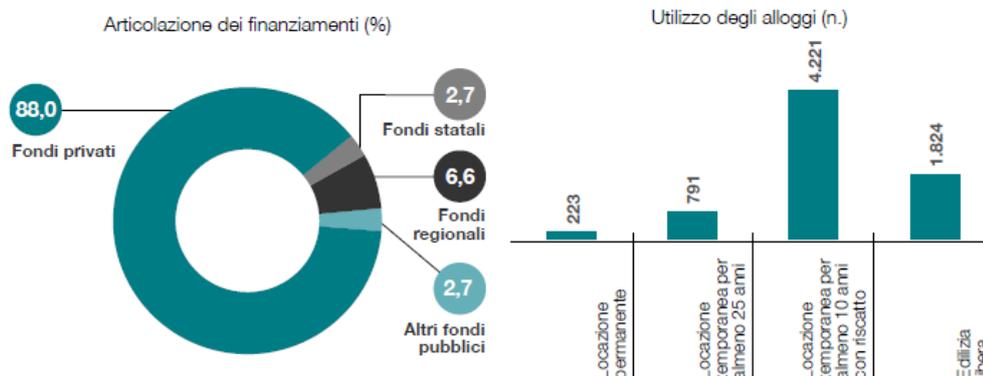


Tabella 69 – Interventi campani ricompresi nel Piano Nazionale di Edilizia Abitativa (elaborazioni CDP)

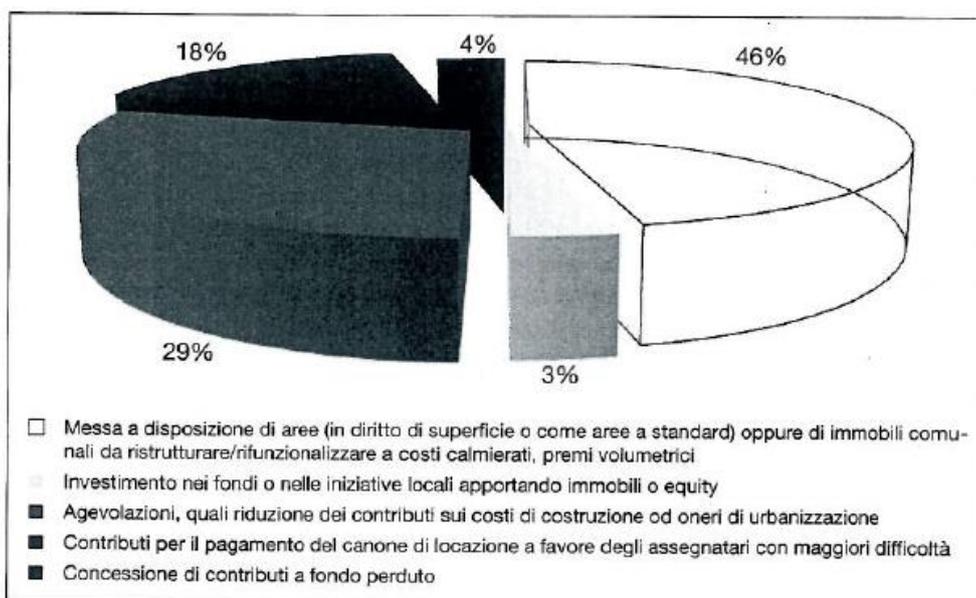


Figura 5.2 – Modalità di partecipazione del soggetto pubblico negli interventi di Social Housing (Osservatorio Permanente sulla Pubblica Amministrazione Locale, OPPAL, 2013)

(fonte: Social Housing oltre il progetto, M.Del Gatto, 2013)

Il Decreto del Presidente del Consiglio dei Ministri del 16 luglio 2009, di attuazione del Piano Casa nazionale, ha infatti avviato la creazione del **Sistema Integrato di Fondi**.

Il Sistema integrato dei fondi immobiliari consta di un fondo immobiliare chiuso nazionale destinato allo sviluppo, mediante la sottoscrizione di quote di equity, di una rete di fondi o altri strumenti finanziari "locali" che contribuiscono ad incrementare la dotazione di alloggi sociali come definiti dal decreto del Ministero delle infrastrutture del 22 aprile 2008.

Il SIF ha, pertanto, come obiettivo il sostegno alla soddisfazione del fabbisogno abitativo per coloro che non riescono ad acquistare o locare immobili agli attuali prezzi di mercato

1. La conversione degli edifici per il terziario in housing sociale
1.1 Introduzione. Scenari di riferimento

pur non essendo in condizioni di indigenza tali da poter ricorrere all'edilizia residenziale pubblica. Il quadro normativo prevede non solo la realizzazione delle unità abitative, ma anche la creazione di un adeguato contesto abitativo e sociale, fatto di servizi e di infrastrutture a supporto.

La società CDP Investimenti S.G.R. (partecipata al 70% dalla Cassa Depositi e Prestiti S.p.A.) è risultata aggiudicataria, a settembre 2010, della gara per l'individuazione della S.G.R. che gestirà il fondo immobiliare chiuso nazionale, previsto dall'art. 11 del piano nazionale di edilizia residenziale. Tale fondo, denominato **"Fondo Investimenti per l'Abitare"**, avrà durata pari a 30 anni, una dotazione di due miliardi di euro, ed investirà nei progetti volti ad incrementare l'offerta abitativa di alloggi sociali, mediante la sottoscrizione di quote (max 40%) di ciascun **"fondo immobiliare locale"** (o del capitale dell'eventuale società immobiliare). In via residuale, è previsto anche l'investimento diretto nei progetti immobiliari in deroga al suddetto limite del 40%.

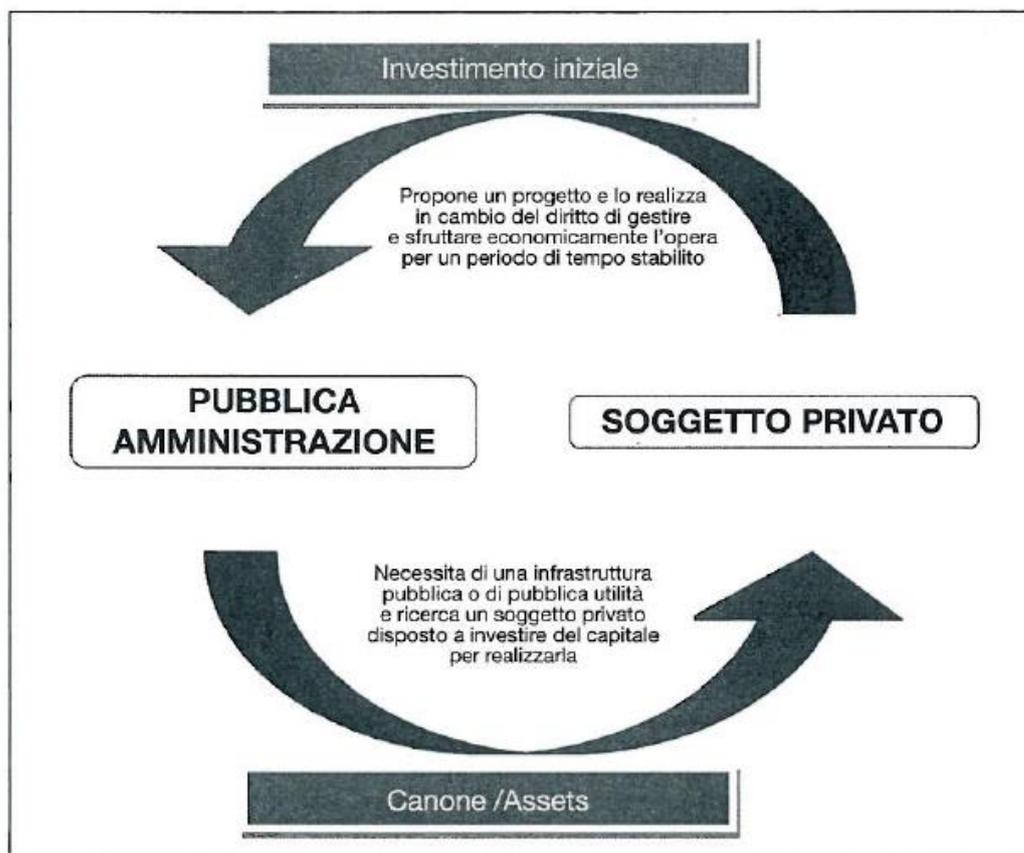


Figura 4.1 – La partnership pubblico-privato (PPP)

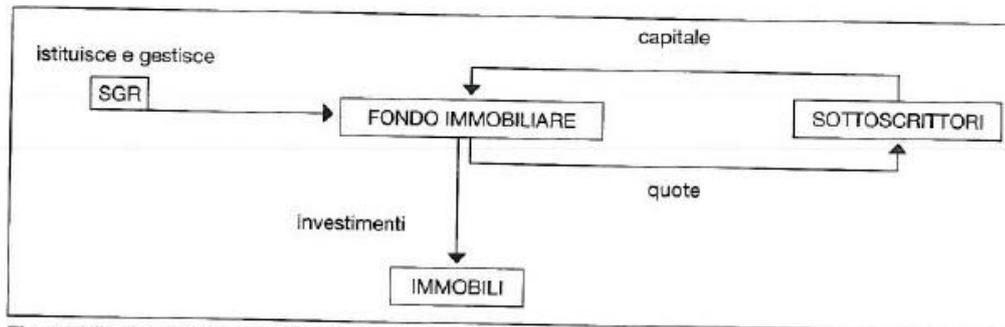


Figura 4.3 – Il meccanismo del fondo immobiliare

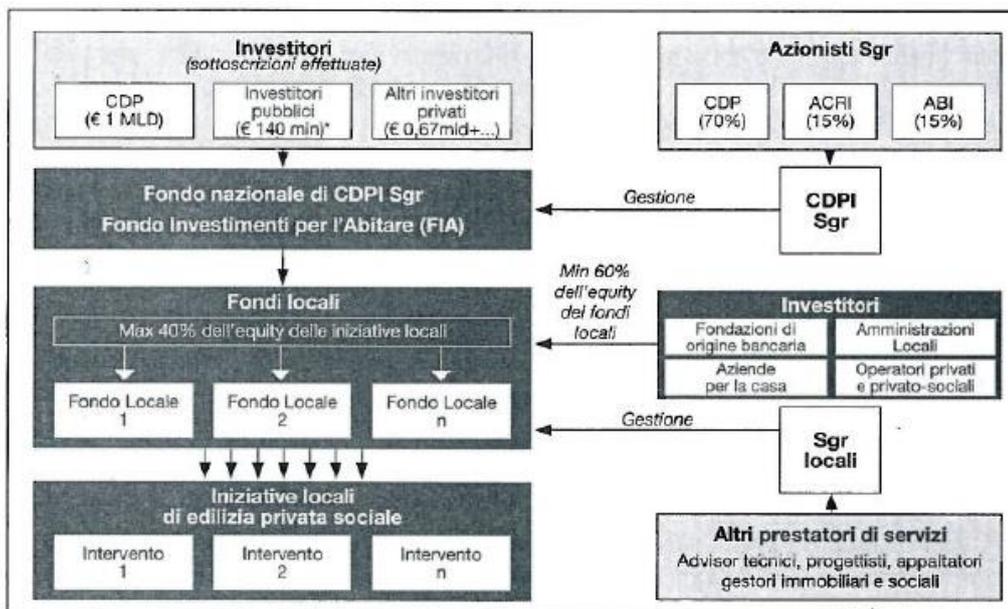


Figura 4.4 – Il Sistema Integrato di Fondi (L'Edilizia Privata Sociale, Vademecum n.2 di CDPI Sgr, "Edilizia e territorio", n. 21, maggio-giugno 2011)

1. La conversione degli edifici per il terziario in housing sociale
1.1 Introduzione. Scenari di riferimento

Criteri riguardanti scopo, rendimenti e governance dei fondi immobiliari locali	<ul style="list-style-type: none"> - Compatibilità con la strategia di investimento del fondo locale con gli obiettivi di investimento del FIA - Durata e modalità di dismissione a scadenza della partecipazione detenuta dal FIA nel fondo target - Rendimenti minimi del fondo target attesi (nell'ordine del 3% oltre l'inflazione) - Presenza di regole di governo - Coerenza delle modalità di diversificazione e mitigazione dei rischi con le procedure di risk management di CDPI SGR
Criteri riguardanti l'operazione immobiliare	<ul style="list-style-type: none"> - Sostenibilità economico-finanziaria - Significatività della dimensione degli interventi in rapporto all'investimento del MIT nell'ambito del FIA, con preferenza per la compresenza/integrazione di differenti tipologie di intervento sotto il profilo residenziale (mixité) e delle destinazioni d'uso (servizi, commerciale, direzionale ecc.) - Efficacia della strategia di risposta del progetto al fabbisogno abitativo locale, che predilige progetti che non consumano nuovo territorio, a elevate prestazioni di sicurezza, energia e sostenibilità ambientale - Coerenza e integrazione dell'operazione con le politiche pubbliche locali - Eventuale apporto di contributi pubblici (es. fondi europei, statali, comunali) e privati, con preferenza per gli interventi caratterizzati da una prevalenza di investimenti privati - Adozione di presidi e garanzie per minimizzare il rischio di costruzione e di ritardata realizzazione degli interventi
Criteri riguardanti il promotore	<ul style="list-style-type: none"> - Esperienza nel settore dell'edilizia abitativa sociale dei soggetti cui è delegata la gestione degli investimenti (sviluppo, costruzione, gestione e dismissione)

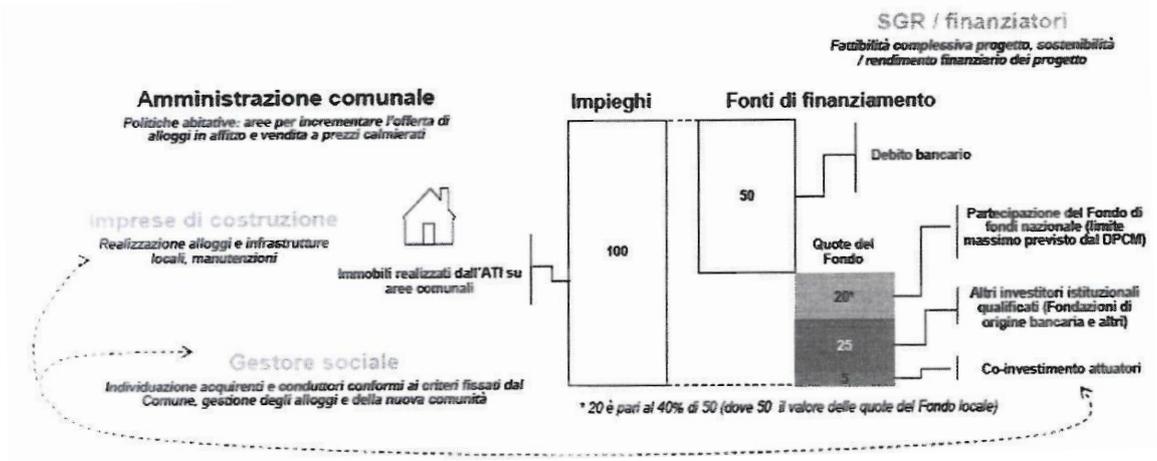
Figura 4.6 – Criteri di investimento del Fondo Investimenti per l'Abitare (FIA) (elaborazione su dati CDPI Sgr)

(fonte: *Social Housing oltre il progetto*, M.Del Gatto, 2013)

A fine 2013 è stata avviata l'operatività del **Fondo Esperia**, promosso da CDP Investimenti SGR e gestito da Fabrica Immobiliare SGR, piattaforma che si pone l'obiettivo di operare in tutte le Regioni del Sud Italia, con un patrimonio iniziale pari a 70 milioni di euro interamente deliberato dal FIA. Il fondo sta ultimando l'analisi preliminare delle opportunità d'investimento individuate nelle Regioni Campania, Basilicata, Puglia e Calabria e, in tale ambito, ha selezionato una serie di operazioni che, per ubicazione nelle principali città, per capacità di dare risposta al fabbisogno abitativo locale, per stato di avanzamento dei relativi iter urbanistici ed edilizi, per adeguatezza dell'offerta abitativa e sociale e per sostenibilità economico finanziaria, possono rappresentare la prima pipeline d'investimento del fondo.

In termini di redditività del capitale investito e delle attese quote, il Fondo si pone come obiettivo lo ricerca di profili di investimento che generino un ritorno pari o circa inflazione più 3% attraverso un modesto flusso cedolare annuo e l'apprezzamento a scadenza delle quote in corrispondenza dello cessione degli immobili.

I fondi immobiliari locali sono veicolo per attuare la Partnership Pubblico-privata. Durante la fase di strutturazione del progetto vengono definiti gli accordi relativi alla realizzazione, gestione e cessione degli immobili con l'obiettivo della "sostenibilità degli interventi, da realizzare con la "collaborazione" di tutte le risorse del territorio.



1.2.2 Rendimento degli interventi e rischi connessi

La crisi economica iniziata nel 2008 ha determinato grossi mutamenti negli equilibri nella società contemporanea, tra cui i maggior riguardano:

- l'indebitamento pubblico e il conseguente cambiamento di ruolo del settore, un parziale blocco del settore finanziario (oggi in lenta ripresa);
- la crisi strutturale del settore edilizio, con aumento della tradizionale scarsa capacità del tessuto imprenditoriale di assorbire innovazione, frammentazione del settore produttivo, carenza di capitale umano altamente qualificato);
- la nuova stagione di emergenza abitativa (caratterizzata da: indebitamento famiglie, disoccupazione, diminuzione del potere di acquisto, insostenibilità del costo della casa, precarietà lavorativa, permanenza di giovani in famiglia, presenza di immigrati, insicurezza sociale, morosità).

In particolare, l'emergenza abitativa è oggi caratterizzata da un indebolimento e mutamento della domanda, che si traduce in una profonda trasformazione del concetto di abitare: dalla casa come sicurezza per la vecchiaia al ritorno all'affitto, dalla mobilità della residenza alla flessibilità degli alloggi. Le esigenze di risparmio di energia e di una più attenta valutazione dei costi di gestione hanno stimolato, inoltre, una crescente attenzione alla sostenibilità ambientale da parte degli utenti.

Le relative esigenze di rilancio dell'economia nazionale, miglioramento della qualità della vita in ambito urbano (in termini di sostenibilità urbana, edilizia, abitativa) e adattamento e mitigazione per il cambiamento climatico (in relazione alle mutate richieste abitative e prestazionali dei sistemi tecnologico/costruttivo e energetico/ambientale, nonché agli obiettivi di vivibilità e salvaguardia ambientale) si scontrano, tuttavia, con numerosi fattori di insostenibilità economica delle realizzazioni dei necessari interventi di rigenerazione urbana:

- programmazione anche pubblica di operazioni edilizie non correlate con le esigenze di mercato,
- approssimativa quantificazione e inadeguata gestione delle risorse finanziarie, con aumenti del budget iniziale;
- incertezza sui tempi di realizzazione dei programmi costruttivi;
- scarsa cantierabilità di progetti privo di adeguate definizioni,
- impiego di materiali spesso troppo onerosi.

La realizzazione di interventi complessi quali quelli di social housing, oggi, richiede lo studio di nuovi modelli di governance innovativa e sistemica, che si esplichino attraverso modelli di management innovativo per la fattibilità procedurale, economica, finanziaria e realizzativa (funzionalità, fattibilità economica e operatività), attrattivi per il settore privato, nonché nuovi strumenti normativi e operativi locali di indirizzo (linee guida di

settore, codici di buona pratica, repertori a supporto della pianificazione o della progettazione, protocolli unificati, raccomandazioni tecniche, sistemi e strumenti di supporto alle decisioni, sistemi di intervento) per la progettazione e il controllo dell'attività edilizia (soprattutto in chiave energetica e ambientale), per la valutazione e programmazione degli interventi, come strumento di lavoro e di aiuto alla decisione.

Poiché la congiuntura economica, sociale e ambientale sopra descritta richiede ormai un forte impegno del settore imprenditoriale privato nella realizzazione di interventi complessi di trasformazione urbana, anche in chiave sociale, non si può, oggi, prescindere dal recupero del ruolo di indirizzo e controllo delle Amministrazioni locali, in termini di:

- nuovi strumenti locali operativi di pianificazione integrata (es. PRU,CQ, STU) e di semplificata praticabilità, programmi di edilizia pubblica e pianificazioni comprensoriali (Piano nazionale casa), con alleggerimento delle città metropolitane e decentramento delle attività produttive-amministrative
- compensazione pubblica dei servizi svolti dal settore privato (attraverso leve urbanistiche quali la cessione di aree pubbliche a prezzi simbolici, agevolazioni fiscali, contropartite in denaro, apertura di credito a tassi agevolati)
- equilibrio tra livelli decisionali (chiarezza, concertazione) e nella mediazione con l'Unione Europea su SSIEG e Aiuti di stato, rischio di calmieramento del mercato privato.
- riconoscimento Diritto alla casa, nuove politiche della casa (abitazioni temporanee, cohousing, ecc), costituzione dell'Osservatorio Casa (verifica efficacia programmi ed eventuale adeguamento)
- promozione e garanzia per la riuscita degli interventi in fase di programmazione

Ai rischi connessi ad una scarsa efficacia del ruolo del Soggetto pubblico nella gestione dei partenariati pubblico-privati in generale, si sommano, nel caso del social housing, la necessità costante di equilibrare un costo di produzione elevato con i bassi ricavi di tali interventi.

Dal riscontro pratico dei casi studio, i **tre fattori che incidono maggiormente sul costo di produzione**, e quindi sul valore finale del bene, sono:

- il costo dell'area,
- il costo di costruzione,
- il profitto del promotore.

1. La conversione degli edifici per il terziario in housing sociale
1.1 Introduzione. Scenari di riferimento

Stima del costo complessivo dell'intervento		
Costi	Unità di misura	Percentuale
Costo dell'area/costo di acquisizione	M ³ edificabili	Circa il 20% del costo totale
Costo di costruzione / costo di conversione	M ²	-
Demolizioni		
Imprevisti	Costo di costruzione	3% costo di conversione
Oneri concessori	-	-
Spese generali	Costo di costruzione	10% costo costruzione
Spese tecniche (oneri professionali)	Costo di costruzione	5% costo di costruzione (compensi ordine)
Spese di commercializzazione	Ricavi totali	2% ricavi totali
Interessi sul capitale finanziario	Costo di produzione, utili, interessi	6% (50% del costo di produzione senza la quota utile)
Profitto	Ricavi totali	25/28% ante tasse
Ricavi (da affitti e vendite a canone libero o calmierato, etc)		

Riguardo al **costo di costruzione**, la Regione Campania, con D.G.R. n.265 del 26/09/2012) ha definito i *Limiti di costo riconosciuti all'operatore per l'edilizia residenziale pubblica agevolata e sovvenzionata*, che si configurano quale riferimento per la determinazione degli incentivi economici per interventi di housing sociale.

Tali incentivi sono distinti in base alla tipologia di intervento, tra:

- nuova costruzione
- recupero primario (recupero della funzionalità e la messa in sicurezza anche sismica dell'edifici: interventi riguardanti le parti comuni dell'edificio, comprendenti il consolidamento statico delle strutture portanti, comprese le fondazioni, il risanamento delle murature, delle scale, delle coperture e delle parti comuni degli impianti, compresi gli allacciamenti)
- recupero secondario (recupero della agibilità e funzionalità dei singoli alloggi: interventi comprendenti la riorganizzazione igienico funzionale, l'inserimento di elementi accessori, la dotazione o l'adeguamento degli impianti, nonché il ripristino delle parti interessate dal recupero primario)
- manutenzione straordinaria

Costo totale interventi riconosciuti all'operatore					
Costi	Unità misura	€/mq -%max			
		Nuova costruzione	Recupero primario	Recupero secondario	Manutenzione straordinaria
0 – Costo di acquisizione degli immobili	CRN + OC	-	40%		-
<i>Maggiorazioni:</i>					
- interventi localizzati nelle zone "A" degli strumenti urbanistici generali e nei Comuni con popolazione superiore a 30.000 abitanti o riconosciuti ad alta tensione abitativa		-	50%		-
- interventi localizzati nei Comuni delle isole e nei Comuni sul mare della costiera sorrentino-amalfitana		-	50%		-
1 - Costo base di realizzazione tecnica (CBT)	Sc	820 €/mq	470 €/mq	350 €/mq	
2 - <i>Maggiorazione per migliore qualità energetica ed ambientale del progetto e/o dalla minimizzazione dei costi di gestione</i>	CBT	36%		10%	-
3 - <i>Maggiorazioni per particolari condizioni tecniche:</i>	CBT				
3a/1 - intervento in zona sismica o di adeguamento sismico		6% zona3; 9% zona2; 12% zona1		-	-
3a/2 – intervento di miglioramento sismico		-	5%	-	-
3b - intervento localizzato in Comune di altitudine > 500 m. s.l.m., su un'isola o nei comuni sul mare della costiera sorrentino-amalfitana, o eventuali prescrizioni imposte dalla Soprintendenza in corso d'opera		5%	10%	-	-
3c - altezza virtuale, calcolata ai sensi dell'art. 43, lettera a) della legge 5 agosto 1978, n. 457, superiore o uguale a 4,5 ml e/o rapporto mq lordo/mq netto superiore a 1,2		-	5%	7%	10%
3d - demolizioni di superfetazioni o demolizioni e dismissioni di utenze in casi di ristrutturazione edilizia ed urbanistica		-	5%	-	-
3e - particolari difficoltà di attrezzatura di cantiere e di trasporto materiali		-	5%	10%	
3f - abbattimento barriere architettoniche per visitabilità di tutti gli alloggi e piena accessibilità in almeno il 20% degli alloggi		-	5%	8%	10%
3g - intervento in zona sottoposta a vincolo ex L. 1497/39 o edificio vincolato ai sensi della ex L. 1089/39, o eventuali prescrizioni imposte dalla soprintendenza in corso d'opera		-	5%		
3h - presenza di alloggi di piccolo taglio con Su minore di 65 mq, in misura superiore al 50% sul totale		-	-	10%	-

1. La conversione degli edifici per il terziario in housing sociale
1.1 Introduzione. Scenari di riferimento

Costo di realizzazione tecnica (CRN)	Sc	1254,60 €/mq	940 €/mq	490 €/mq	472,50 €/mq
4 - Oneri complementari (OC):	CRN				
4a/1 - acquisizione aree e urbanizzazioni primarie		15%	-	-	-
4a/2 - oneri per la realizzazione e la manutenzione per due anni delle urbanizzazioni primarie		10%	-	-	-
4b - oneri accessori per allacci acqua, luce, gas telefoni		5%	-	-	-
4c - spese tecniche e generali:					
4c/1 - personale interno alle pubbliche Amministrazioni ai sensi del D.Lgs. 163/2006 – art. 90, com. 1) lett. a), b) e c)		2%			
4c/2 - affidamento ai soggetti di cui al c. 1, lett. d), e), f), f-bis), g) e h) dell'art. 90 del DLgs. 163/2006		12%	15%		
4c/3 - spese di pubblicità e gestione dell'appalto		3%			
4d - spese tecniche per la redazione dei piani di sicurezza		5%		4%	
4e - prospezioni geognostiche, indagini archeologiche, rilievi e saggi		3%	-	-	-
4f - accantonamento per eventuali maggiori oneri per smaltimento amianto, accordi bonari ex art 12 D.P.R. 554/99, ..		12%		10%	
4g - urbanizzazioni, allacci, sistemazioni esterne			15%	-	-
Costo di realizzazione tecnica (CRN) + Oneri complementari (OC)	Sc	1881,90 €/mq	1410,00 €/mq	650 €/mq	610 €/mq
Maggiorazioni					
- interventi localizzati nelle zone "A" e nei Comuni con popolazione superiore a 30.000 abitanti o ad alta tensione abitativa		-	15% (309,00 €/mq)		-
- interventi localizzati nei Comuni delle isole e nei Comuni sul mare della costiera sorrentino-amalfitana		-	30% (618,00€/mq)		-

Ai fini della determinazione delle superfici e del calcolo della superficie complessiva da utilizzarsi per la verifica della congruità dei costi degli interventi di nuova Edilizia Residenziale e Recupero edilizio a totale o a parziale contributo pubblico, valgono le seguenti definizioni già contenute nel D.M. dei LL.PP. 5.08.94:

a) Superficie utile abitabile (Su)

Si intende la superficie del pavimento degli alloggi misurata al netto dei muri perimetrali e di quelli interni, delle soglie di passaggio da un vano all'altro, degli sguinci di porte e finestre, degli ingombri di pilastro, di cave, di impianti.

Rientra in tale superficie la proiezione orizzontale del vano scala degli alloggi duplex anche se in eccedenza rispetto al limite massimo della superficie utile abitabile.

Per le nuove costruzioni la sup. utile massima abitabile, misurata al netto dei muri perimetrali e di quelli interni, non deve essere superiore a mq 110,00. La superficie finanziabile è stabilita (art.16, 3° comma, della L. 457/78) in mq utili 95,00.

Nell'ambito dei programmi di edilizia sovvenzionata e/o agevolata possono essere previste anche superfici destinate ad attività commerciali, che non superino la dimensione media prevista dalla L.R. n°1 del 7 gennaio 2000 e a servizi socialmente utili nella misura minima di almeno 1/3 della superficie destinata ad attività commerciali.

b) Superficie non residenziale (Snr)

Si intende la superficie risultante dalla somma delle superfici di pertinenza dell'alloggio, quali logge, balconi, cantinole o soffitte e di quelle di pertinenza dell'organismo abitativo quali androni d'ingresso, proiezioni orizzontali del vano scala (comutate per ogni piano) e del vano ascensore, porticati liberi, volumi tecnici, centrali termiche, locali condominiali ed altri locali a servizio della residenza, misurati al netto dei muri perimetrali e di quelli interni.

Tale superficie dovrà essere contenuta entro il 45% della somma delle superfici utili (Su) dell'organismo abitativo. Di tale 45% almeno l'8% dovrà essere utilizzato per cantinole e/o soffitte con altezza media massima di 2,00 ml.

L'altezza netta degli alloggi e dei loro vani accessori misurati tra pavimento e soffitto, deve essere pari a 2,70 ml per gli ambienti abitati e pari a 2,40 ml per i vani accessori, con una tolleranza non superiore al 2%.

c) Superficie parcheggi (Sp)

Si intende la superficie da destinare ad autorimesse o posti macchina coperti di pertinenza dell'organismo abitativo, comprensiva degli spazi di manovra. Tale superficie dovrà essere contenuta entro il 45% della superficie utile abitabile. Tale limite del 45% si intende non per singolo alloggio, ma riferito alla superficie totale (Su) dell'organismo abitativo.

La superficie per autorimesse o posti macchine, ai sensi dell'art.2 della L. 122/89, è stabilita nel limite minimo di 1 mq per ogni 10 mc di costruzione.

Il costo di costruzione della parte eccedente la Sp e la Snr (45% della Su) è a totale carico dell'operatore.

d) Superficie complessiva (Sc)

- per gli interventi di nuova costruzione $Sc = Su + 60\% (Snr+Sp)$
- per gli interventi di recupero primario e di manutenzione straordinaria:
 $Scp = Su + Snr + Sp$
- per gli interventi di recupero secondario:
 $Scs = Su + 70\% (Snr+Sp)$

Per il calcolo del contributo in edilizia agevolata, il **costo di recupero totale** è dato dalla somma del costo di recupero primario e secondario nonché del costo di acquisizione:

$$CRT = CRP + CRS + CAQ$$

$$CRP = crp(\text{€/mq}) \times Scp(\text{mq})$$

$$CRS = crs(\text{€/mq}) \times Scs(\text{mq})$$

Relativamente al rendimento dell'operazione, accanto ai ricavi esigui è necessario considerare l'**elevato rischio** di tali interventi, dovuto ai rischi di insolvenza, sociale e di perdita di valore dell'immobile.

Dalle interviste agli imprenditori, frutto del Dottorato in Azienda svolto presso l'Associazione Costruttori edili della provincia di Napoli, emergono, inoltre, le seguenti **problematiche e questioni**:

- Costi di demolizione/costruzione e di area molto elevati
- Remuneratività più bassa del mercato libero e in tempi più lunghi (attesa del capitale investito), rispetto alla redditività dei BOT (6-7%)
- Distribuzione dei prezzi degli immobili sul territorio
- Costo dei suoli molto influente (20-30% del costo di costruzione)
- Il prezzo di vendita a libero mercato deve essere abbattuto almeno del 20% per il social housing; la remuneratività dell'intervento per gli imprenditori intervistati deve essere tra il 10 e il 20% (considerando costo di costruzione, costo dell'area, interessi, imprevisti e spese tecniche generali)
- Gli interventi di social housing per anziani e studenti determinano un aumento della redditività, derivante da uno sfruttamento migliore degli spazi e dai ricavi della gestione dei servizi accessori (assistenza e quant'altro).
- Le recenti modifiche della normativa sui fondi immobiliari (2010), in linea con gli orientamenti europei, vanno nella direzione di creare gruppi di investitori e promotori con rendimenti bassi e lunghi. Oggi le agevolazioni fiscali dei fondi (20% di imposta) riguardano solo le quote di investitori istituzionali (es. CDP, banche, ecc.) o quote del fondo di massimo il 5%).
- Una possibile strada sarebbe quella di utilizzare il patrimonio pubblico come contribuzione pubblica, al posto dei soldi, utilizzando la riconversione come variabile strategica per la valorizzazione del patrimonio pubblico (es. Lavoro Italia, Destinazione Italia, Progetto Valore Italia, Beni Stabili)

Pertanto, l'attrattiva degli interventi per gli operatori dell'housing sociale contemporaneo, che si qualificano come soggetti indipendenti, privati, con una missione d'interesse pubblico o filantropico, riguardano necessariamente:

- lo studio di un adeguato mix tra intervento sociale e privato speculativo, attraverso un approccio multi-dimensionale, caratterizzato dalla gestione congiunta di

aspetti materiali/immobiliari e immateriali/sociali che in molti casi coniugano facility e property management con social management)

- la riduzione dei rischi connessi agli interventi: il rischio di insolvenza attraverso canoni sostenibili, previsione dell'insolvenza, sistema di garanzie, gestione delle morosità; il rischio di perdita di valore dell'immobile, attraverso gestione integrata, posizione strategica, coinvolgimento inquilini nella manutenzione, affitto con patto di futura vendita; il rischio sociale, attraverso partecipazione degli inquilini, mix sociale, previsione di spazi comuni.
- la massimizzazione del rendimento: massimizzazione delle entrate, attraverso canoni moderati massimi applicabili, mix abitativo, mix funzionale, strategia di uscita; ottimizzazione delle uscite, attraverso contenimento costi realizzazione, contenimento costi di gestione, aiuti di stato, incentivi fiscali, disponibilità di aree a basso costo o a titolo gratuito.

E', dunque, necessario operare in maniera strategica e interconnessa sul fronte economico, in termini di uso e valorizzazione patrimonio immobiliare mediante forme innovative di finanziamento, programmazione e realizzazione degli interventi orientati alla creazione di vantaggio competitivo, alla valorizzazione a lungo termine, alla generazione di lavoro locale; sul fronte sociale, con gli obiettivi di investimento sociale, coesione e sostenibilità; sul fronte ambientale, attraverso il miglioramento delle prestazioni ambientali degli edifici in un ottica di risparmio dei costi di gestione per gli utenti, secondo modelli organizzativi innovativi che vedono gli operatori sociali quali erogatori e produttori di energia.

STRATEGIE	Mitigazione del rischio			Massimizzazione del rendimento					
				Riduzione dei costi			Massimizzazione delle entrate		
	Insolvenza	Sociale	Perdita di valore	Costo dell'area o dell'immobile	Costi di costruzione	Costi di gestione	Canoni di locazione	Vendita di servizi	Vendita di alloggi
Mixité	◇	◇	◇				◇		
Mix funzionale	◇	◇	◇				◇	◇	
Forme di garanzia	◇								
Gestione delle morosità	◇		◇				◇		
Partecipazione dei residenti			◇			◇			
Affitto con patto di futura vendita	◇	◇							◇
Incentivi pubblici				◇					
Prefabbricazione					◇				
Tecniche di gestione evoluta (facility e property management)			◇			◇			
Strategia d'uscita									◇

Figura 7.5 - Matrice delle strategie per la mitigazione del rischio e la massimizzazione del rendimento

1. La conversione degli edifici per il terziario in housing sociale
1.1 Introduzione. Scenari di riferimento

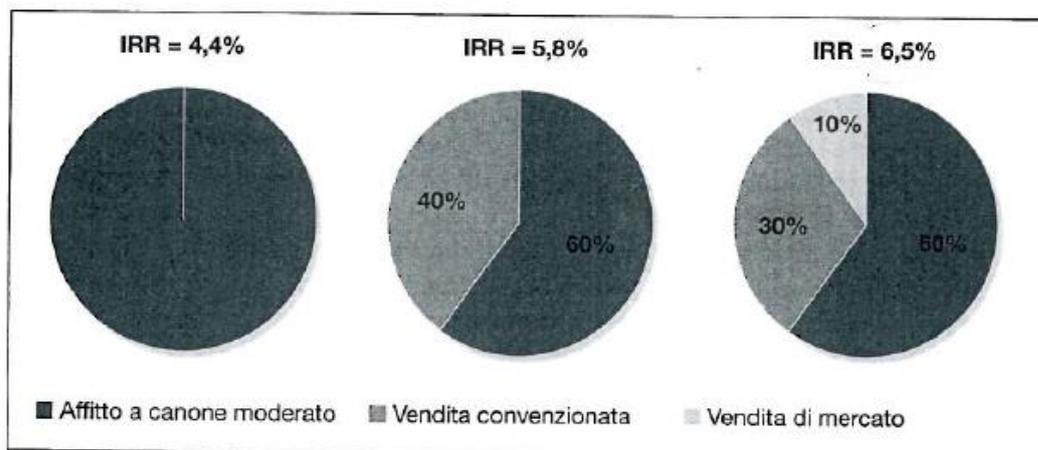


Figura 6.2 – Il rendimento in presenza di mix di soluzioni abitative (elaborazione su dati Finlombarda)

(fonte: Social Housing oltre il progetto, M.Del Gatto, 2013)

Per quanto riguarda la determinazione dei **canoni di locazione**, in Italia esistono diverse tipologie di canoni di locazione. Essi sono:

- *Libero*: è la tipologia più usata. Proprietari e inquilini si mettono d'accordo sul canone per un contratto che dura quattro anni più altri quattro se rinnovato. Sarebbe utile allegare al contratto un verbale con la ripartizione molto dettagliata di tutte le spese sulla gestione.
- *A canone concordato (locazione abitativa agevolata)*: la principale differenza con la prima tipologia di canone di locazione è la durata del contratto, di tre anni invece che quattro. Sono previste delle agevolazioni sull'Irpef, sull'imposta di registro e detrazioni in base - al reddito dell'inquilino.
- *Transitori*: poco usato perché prevede degli obblighi e dei vincoli molto forti. Infatti il proprietario o l'inquilino deve documentare il fattore "transitorio" del contratto, come per esempio per il proprietario lo spostamento di destinazione dell'immobile alla famiglia. Hanno la durata minima di un mese e quella massima in un anno e mezzo.
- *Per studenti universitari*: questi canoni di locazione possono essere stipulati solo nei comuni dove è presente un ateneo e possono variare da sei fino a trentasei mesi. Questi contratti si possono stipulare anche con una pluralità di inquilini e sono previste delle agevolazioni fiscali sia per il proprietario che per gli studenti, al verificarsi però di determinate condizioni.

Locazione ad uso abitativo					
Tipo di canone	Mercato di riferimento	Durata	Canone	Agevolazioni proprietario	Agevolazioni inquilino
<i>Sociale</i>	Pubblico		calcolato in base alle dimensioni dell'alloggio e al reddito complessivo familiare (reddito non superiore a 13.000 ca. Euro Isee)		
<i>Moderato</i>	Pubblico		calcolato in base alle dimensioni dell'alloggio e al reddito complessivo familiare (reddito fra 15.000 e 50.000 ca. Euro Isee)		
<i>Convenzionato</i>	Pubblico/Privato		canone che non superi il 25-30% dello stipendio, canone libero ridotto del 30% (reddito fra 50.000 e 90.000 ca. Euro Isee)		
<i>Concordato ad uso abitativo</i>	Privato	3 anni + 2 di rinnovo automatico (o + 3 previa intesa), tranne casi particolari	tetto massimo stabilito in accordi territoriali	Riduzione sull'Irpef, agevolazioni sulle imposte di registro (pari al 30% dell'imposta), riduzione delle imposte sul reddito derivante dalla Locazione	agevolazioni sulle imposte di registro (pari al 30% dell'imposta)
<i>Concordato ad uso transitorio</i>	Privato	da 1 a 18 mesi	tetto massimo stabilito in accordi territoriali o d.m. fino al 20% superiore al canone "concordato" ordinario	No	No
<i>Concordato ad uso studenti universitari</i>	Privato	da 6 mesi a 3 anni + rinnovo automatico dello stesso periodo alla prima scadenza (salvo disdetta)	tetto massimo stabilito in accordi territoriali	imposta di registro ridotta del 30%, Irpef sul 59,5% del canone annuo	No
<i>Libero</i>	Privato	4+4 di rinnovo automatico, tranne casi particolari	liberamente stabilito nella contrattazione tra le parti	No	No

Per quanto riguarda, nel dettaglio, il **canone degli alloggi di Edilizia Residenziale Pubblica in Campania**, questi sono regolamentati dalla L.R. 19 del 14-08-1997 - Nuova Disciplina per la fissazione dei canoni di locazione degli alloggi di edilizia residenziale pubblica, che identificano:

- Reddito imponibile del nucleo familiare = somma dei redditi fiscalmente imponibili risultanti dalle ultime dichiarazioni dei redditi di tutti i componenti.
- Reddito convenzionale = somma dei redditi imponibili di tutti i componenti il nucleo familiare imputato ai sensi dell' articolo 21 della legge 5 agosto 1978, n. 457 e successive modificazioni, con ulteriore riduzione di un milione per ogni altro componente del nucleo familiare in numero superiore a due e diverso dai figli a carico, fino a un massimo di sei milioni, così come previsto dalla lettera e), articolo 3, della deliberazione CIPE del 13 marzo 1995.
- Limite di reddito per la decadenza = limite di reddito convenzionale fissato per l' assegnazione degli alloggi di edilizia residenziale pubblica, aumentato del 75% da calcolarsi secondo le modalità previste dalle norme regionali vigenti.
- Canone di riferimento = canone determinato con le modalità previste dagli articoli da 12 a 24 della legge 27 luglio 1978, n. 392, e con coefficienti previsti dai commi 8, 9, 10, 11, 12 e 13 di cui all' art. 3 della legge regionale 15 novembre 1993, n. 39.

Limiti di reddito per l'accesso all'edilizia residenziale pubblica nelle Regioni italiane⁴

Regione	Limiti di reddito normativi accesso edilizia sociale	Limiti di reddito accesso ES per famiglia tipo ⁵	Reddito medio regionale per famiglia tipo ⁶	Scarto %
Abruzzo	22.616,00	32.178,86	25.133	- 28
Basilicata	12.435,01	17.925,47	23.596	24
Calabria	12.394,97	17.869,42	21.132	15
Campania	11.977,39	17.284,81	22.835	24
Friuli-Venezia Giulia	20.000,00	25.000,00	29.594	16
Lazio	13.298,00	19.133,66	28.493	33
Marche	13.343,00	19.196,66	28.955	34
Molise	12.883,26	18.553,02	26.805	31
Piemonte	24.645,00	38.871,60	27.785	- 40
Puglia	13.000,00	18.716,46	22.868	18
Sardegna	11.465,00	16.567,46	26.519	38
Sicilia	12.807,13	18.446,44	21.907	16
Trentino Alto Adige, Bolza	13.700,00	26.083,44	31.781	18
Umbria	15.000,00	21.516,46	27.968	23
Valle d' Aosta	12.452,00	14.929,00	29.189	49
Veneto	12.794,00	18.428,06	29.122	37

Elaborazione Federcasa su dati ISTAT e fonti varie

Canone degli alloggi di Edilizia Residenziale Pubblica in Campania

Condizione	Canone	Canone sociale
<i>Condizione A</i>	reddito imponibile del nucleo familiare non superiore all'importo di due pensioni minime INPS e derivanti esclusivamente da lavoro dipendente, pensione e/ o percepito ai seguenti titoli: trattamento di cassintegrati, indennità di mobilità , indennità di disoccupazione, sussidi assistenziali, assegno del coniuge separato o divorziato.	non superiore all' 8% del reddito imponibile familiare, articolato nel modo seguente in relazione alla composizione del nucleo familiare: 1) Nucleo familiare da 1 a 5 persone = 5% 2) Nucleo familiare da 6 a 7 persone = 4% 3) Nucleo familiare oltre le 7 persone = 3% 4) Nucleo familiare da 1 a 2 persone ultrasessantenni con pensione minima INPS = 3%
<i>Condizione B</i>	nuclei familiari non compresi nella condizione A il cui reddito convenzionale annuo complessivo risulti non superiore all' importo stabilito quale limite di reddito per la decadenza così come fissato dalla Regione.	FASCIA 1 da reddito comunque superiore a quello previsto dalla condizione A, o percepito in dipendenza da prestazioni di lavoro autonomo o assimilato, ovvero in base ad un titolo diverso da quelli enunciati sotto la medesima condizione: A – reddito convenzionale fino a 12.000.000 = 50% canone riferimento B - reddito convenzionale da 12.000.001 a 16.200.000 = 60% C - reddito convenzionale da 16.200.001 a 21.000.000 = 65% D - reddito convenzionale da 21.000.001 a 25.000.000 = 70% E - reddito convenzionale da 25.000.001 a 29.000.000 = 75% FASCIA 2 da 29.000.001 a 33.500.000 = 80% FASCIA 3 da 33.500.001 al limite per la decadenza = 90%
<i>Condizione C</i>	nuclei familiari il cui reddito annuo complessivo risulti superiore all' importo stabilito quale limite di reddito per la decadenza così come fissato dalla Regione.	il canone di locazione, per i nuclei collocati nell' area di cui alla lettera C), è il seguente: - dal limite di reddito per la decadenza fino al 10% in più di tale limite = equo canone calcolato ai sensi della legge 27 luglio 1978, n. 392, maggiorato del 10%; - dall' 11% al 20% in più del limite di reddito per la decadenza = equo canone calcolato ai sensi della legge 27 luglio 1978, n. 392, maggiorato del 20%; - dal 21% al 30% in più del limite di reddito per la decadenza = equo canone calcolato ai sensi della legge 27 luglio 1978, n. 392, maggiorato del 30%; - dal 31%, ed oltre, in più del limite di reddito per la decadenza = equo canone calcolato ai sensi della legge 27 luglio 1978, n. 392, maggiorato del 50%. Il canone di locazione non deve, comunque, superare le seguenti percentuali di incidenza sul reddito convenzionale del nucleo familiare: FASCIA 1 A - 9% del reddito, B - 10% del reddito, C - 11% del reddito, D - 12% del reddito, E - 13% del reddito FASCIA 2 14% del reddito FASCIA 3 15% del reddito

1. La conversione degli edifici per il terziario in housing sociale
1.1 Introduzione. Scenari di riferimento

Per definire il **critério di costruzione del canone sociale** articolato nelle sue diverse tipologie, occorre preliminarmente definire la composizione dei costi che deve sostenere il Gestore, qualunque esso sia, pubblico o privato.

Indicativamente si adotta la seguente ripartizione:

Canone sociale		
Voci	ERP	ES
<i>Costi di gestione amministrativa</i>	X	X
Personale di gestione	X	X
Fiscalità immobiliare	X	X
Fiscalità generale	X	X
<i>Costi di manutenzione ordinaria</i>	X	X
<i>Accantonamento per manutenzione straordinaria</i>	X	X
<i>Accantonamento per fondo rischi (morosità, ripristini)</i>		X
<i>Utile ragionevole²⁰</i>	X	X

(fonte: Federcasa)

Entrambe queste tipologie dovrebbero essere inferiori al canone concordato ex lege 431/1998.

Il canone calmierato può essere stimato a partire dai canoni di mercato riscontrati attraverso l'analisi delle fonti dirette e indirette del mercato immobiliare che riportano i valori riferiti al Comune di Napoli, in relazione al segmento degli immobili a destinazione residenziale, di tipologia di appartamenti di nuova costruzione realizzati nelle aree di riferimento.

L'analisi viene svolta con riferimento a due tipologie di fonti:

- Le fonti dirette, rappresentate da qualificati operatori del settore immobiliare locale, per un quadro puntuale dei prezzi relativi ad immobili con caratteristiche estrinseche e intrinseche simili al bene di riferimento (Ufficio studi Tecnocasa)
- le fonti indirette, rappresentate da autorevoli pubblicazioni del settore immobiliare, per un quadro orientativo di valori per il segmento residenziale (Nomisma e Agenzia del territorio)

Canone medio di locazione mensile I semestre 2013			
	Monolocale	Bilocale	Trilocale
<i>Città di Napoli</i>	385	550	700

(fonte: UfficioStudiTecnocasa)

²⁰ Vedi Decisione Commissione Europea del 29 novembre 2006). La gestione del servizio economico di interesse generale ammette anche una quota di utile definito dalla Commissione sulla base della Sentenza Altmark "ragionevole". Questo concetto sarà chiarito con il nuovo "Pacchetto Almunia" sugli aiuti di Stato.

Listino Ufficiale Valori del Mercato Immobiliare di Napoli e Provincia - 2013								
Tipologie	Abitazioni		Box		Negozii		Capannoni	
Microzone BIN	V.M.U. *	V.L.U. **	V.M.U. *	V.L.U. **	V.M.U. *	V.L.U. **	V.M.U. *	V.L.U. **
M4 Poggioreale								
CDN (giallo)	2700	8,00	3000	11,00	4700	25,00	n.d.	n.d.
Via Poggioreale (celeste)	2300	8,00	2700	10,00	3700	17,00	700	4,50
M10 Fuorigrotta								
Via Diocleziano (celeste)	2600	7,50	3000	9,00	3500	20,00	n.d.	n.d.

* V.M.U. = valore di mercato unitario (prezzo medio in euro di un metro quadro dell'immobile da stimare, al netto di IVA o tasse di registro)

** V.M.L. = valore di locazione unitario (prezzo medio in euro di un metro quadro al mese dell'immobile di cui si vuole conoscere il reddito)

I valori sono espressi al metro quadrato e devono intendersi riferiti ai seguenti "immobili tipo":

- Appartamento con destinazione di civile abitazione, mediamente ristrutturato posto ad un piano intermedio, con superficie coperta di mq 100 circa, non arredato, classe energetica G
- Box con superficie di mq. 15 circa
- Negozio sito al piano terra con superficie di mq. 50 circa
- Capannone con superficie coperta di mq.1000 circa

(fonte: Listino Ufficiale Valori del Mercato Immobiliare di Napoli e Provincia 2013, Borsa immobiliare di Napoli)

Quotazioni Immobiliari – I semestre 2013								
Tipologie	Abitazioni		Abitazioni economiche		Uffici		Negozii	
Zona Omogenea	V.M.*	V.L.**	V.M.*	V.L.**	V.M.*	V.L.**	V.M.*	V.L.**
D7 CDN e via Nuova Poggioreale	2100/3200	5,30/8,00	1450/2200	3,70/5,50	2200/3300	6,50/9,60	2150/4300	7,20/14,30
C18 Via Diocleziano	2700/4100	6,80/10,2	2000/3000	5,00/7,50	2750/4200	6,90/10,50	2400/4800	8,00/16,00

* V.M. = Valore di mercato, espresso in euro/mq riferito alla superficie lorda

** V.L. = Valore di locazione, espresso in Euro/mq per mese riferito alla superficie Netta

Le quotazioni individuano un intervallo di valori, minimo e massimo, per unità di superficie riferite ad unità immobiliari ordinarie classificate in una determinata tipologia edilizia e situate in un ambito territoriale omogeneo: la zona OMI.

I valori minimi e massimi rappresentano l'ordinarietà e pertanto non sono incluse nell'intervallo quotazioni riferite ad immobili di particolare pregio o degrado o che comunque presentano caratteristiche non ordinarie per la tipologia edilizia della zona OMI di appartenenza.

(fonte: Agenzia del territorio)

Quotazione media, variazione % 2011/2012 e indice territoriale uffici - 2012			
Area	Quotazione media	Var% quotazione 2011/2012	Indice territoriale delle quotazioni
Sud	1281	-2,3%	84,3
Campania	1675	-4,4%	110,2
Napoli	2846	-2,2%	127,2

(fonte: Rapporto immobiliare 2013, Immobili a destinazione terziaria, commerciale e produttiva, OMI)

Nell'ambito della stima del canone calmierato, si riscontra l'assenza di riferimenti normativi in merito alle percentuali di sconto da applicare ai canoni di mercato. Si rimanda pertanto alla serie di simulazione di canone elaborate da Barbara Bolognesi nella sua tesi in ragione dello sconto applicato.

A partire dal canone di locazione a mercato, per determinare il canone mensile calmierato si applicano delle percentuali di detrazione che vanno dal 5% al 30%. La forchetta di percentuali è stata determinata con riferimento alle percentuali utilizzate nella stima dei valori (prezzi e canoni) dell'edilizia convenzionata, riscontrabili attraverso le convenzioni stipulate tra impresa di costruzione e pubblica amministrazione locale.

Considerando che per un appartamento di 50 mq a canone di mercato vengono mediamente richiesti, ad esempio in zona D7, 325 euro al mese, per lo stesso appartamento l'affitto mensile calmierato stimato applicando una percentuale di detrazione del 10% è pari a 292,2 euro, applicando un deprezzamento del 20% il canone calmierato è pari a 260 euro mensili, applicando un deprezzamento del 30% si arriva ad un canone calmierato di 227,5 euro. Il delta tra l'affitto mensile a mercato e l'affitto mensile calmierato è significativo, seppure il canone calmierato presenta valori più elevati dell'edilizia ERP.

Determinazione del canone sociale Zona omogenea D7			
	€/mq mese	% rispetto al canone di mercato	Simulazione canone per un'unità di 50 mq
Canone di mercato	6,50	-	325
Canone calmierato	-	90%	292,2
	-	85%	276,25
	-	80%	260
	-	75%	243,75
	-	70%	227,5

(fonte: analisi di efficienza nel campo dell'Housing sociale. Tesi di dottorato)

Gli **elementi per una buona riuscita di progetti locali di housing sociale** possono essere riassunti in:

- Bisogno abitativo
- Aree o immobili idonei per realizzare gli interventi
- Capacità e volontà imprenditoriali private e pubbliche (per una PPP che utilizzi il fondo immobiliare come veicolo)
- Coerenza con le politiche di sviluppo locale
- Progetti di qualità (immobiliare, Sociale, Finanziaria e Gestionale)
- Investimento "locale"

Gli interventi di social housing si qualificano così come operazioni per ripensare la "sostenibilità" delle iniziative di sviluppo immobiliare, coniugando le esigenze di qualità urbanistica e architettonica con le istanze sociali e comunitarie con la "tenuta" patrimoniale e finanziaria degli interventi attraverso una programmazione integrata, articolata su più livelli.



Un esempio in tal senso è costituito dal **Progetto di sviluppo immobiliare di Housing Sociale nel sub-ambito n.12/E (Feltrinelli)**, elaborato da AEDES e ACEN a Napoli. Oltre ad attirare le risorse del Piano casa nazionale, l'intervento presenta diverse ricadute positive per il territorio:

1. La conversione degli edifici per il terziario in housing sociale
1.1 Introduzione. Scenari di riferimento

- Qualità nello sviluppo urbano, con modalità di progettazione e realizzazione che rappresentano best practice a livello nazionale
- Maggiore e migliore accesso agli alloggi con conseguente formazione di nuovi nuclei familiari ed eventuale aumento della natalità
- Creazione di nuove comunità socialmente sostenibili
- Creazione di un indotto per l'economia locale
- Opportunità per il decongestionamento di aree "a rischio" (v. zona rossa) e/o ad alta densità di popolazione

Considerate le ricadute positive sul territorio, gli interventi possono essere oggetto di sostegno pubblico da parte degli Enti Locali, quali:

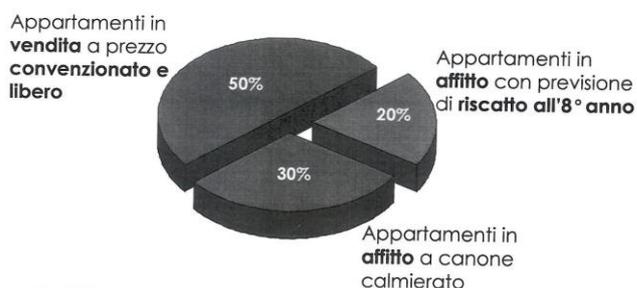
- Aree ben localizzate a costi ridotti e/o in diritto di superficie
- Esenzione dal pagamento degli oneri di costruzione e di urbanizzazione
- Esenzione dal pagamento dell'ICI
- Contributi a fondo perduto anche a valere su risorse comunitarie
- Partecipazione al Fondo Locale, soprattutto, in quote di rendimento limitato
- Definizione di tempistiche certe per l'iter amministrativo delle autorizzazioni anche urbanistiche

Per consentire una migliore sostenibilità economico-finanziaria degli interventi di edilizia privata sociale, il "portafoglio" di interventi dovrebbe essere diversificato e composto da un mix di alloggi in locazione a canone calmierato, in vendita convenzionata e in vendita libera (a prezzi di mercato)

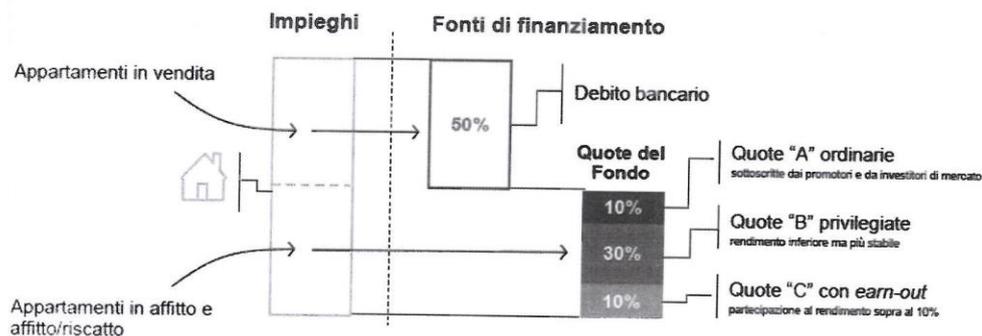
Altri fattori che influenzano il rendimento sono identificati con:

- Costo iniziale delle aree o degli immobili
- Struttura e durata dei vincoli
- Co-finanziamenti pubblici
- Strategia di uscita per gli investitori

A titolo meramente esemplificativo di seguito una possibile articolazione delle quote di immobili in vendita e in affitto (a canone libero e calmierato).



Il Fondo immobiliare conferisce robustezza e trasparenza alla struttura di finanziamento, consentendo varie tipologie di "apporto" di capitali, nel contempo, rappresenta un'ulteriore garanzia per le famiglie che acquistano spesso anticipando parte dei pagamenti.



Il Piano di Recupero Urbano è caratterizzato, in particolare, da uno sviluppo coerente ed eco-compatibile dell'edilizia residenziale sociale (housing sociale).

In conformità del cd. "Piano Casa Regionale" (LR. della Campania n. 5 del gennaio 2011), l'iniziativa prevede un concreto e sostenibile intervento di trasformazione urbanistica ed edilizia, volto ad una significativa riqualificazione dell'impianto urbano dell'area, con un sostanziale investimento in urbanizzazioni finalizzato alla costituzione (e sviluppo) di un nuovo tessuto urbano capace di avere una funzione di "cerniera" tra la città e l'area metropolitana circostante.

Un'iniziativa che si prefigge lo sviluppo di una mixité tra edilizia residenziale "libera" e "sociale", con annessi servizi ed attrattori civici tali da favorire un processo osmotico di scambi sociali da e verso la città e l'area metropolitana circostanti.

Un intervento che trasformi il "degrado", in cui versa attualmente l'Area, in un quartiere moderno, capace di avere standard ambientali, energetici e edilizi all'avanguardia. Per una qualità della vita del cittadino e della collettività decisamente migliore.

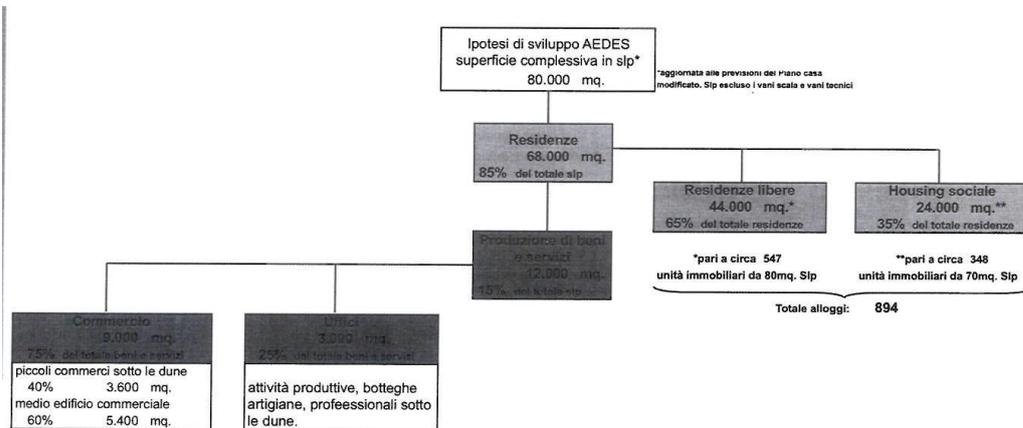
In tal senso, la proposta di nuovo Piano di Recupero prevede un'incidenza significativa di opere per la viabilità-spazi pubblici, tra cui spicca un "parco pubblico", caratterizzato da nuove alberature che possano costituire un vero "polmone verde".

Anche sotto il profilo occupazionale, non sfugge la rilevanza dell'iniziativa che, secondo stime preliminari e parametriche (stime Ance), attiverrebbe un'occupazione diretta di circa 3.000 unità e indotta di ulteriori 1.700, per un totale poco inferiore a 5.000 nuovi addetti.

Inoltre, l'iniziativa è oggetto di interesse da parte del Fondo Investire per l'Abitare, fondo immobiliare chiuso di Cassa Depositi e Prestiti che investe in iniziative di housing sociale.

Di seguito le ipotesi di Piano di Recupero urbano, la nuova ipotesi con la realizzazione di circa 350 alloggi di edilizia residenziale sociale e la distribuzione relativa di SLP, il business plan preliminare.

1. La conversione degli edifici per il terziario in housing sociale
1.1 Introduzione. Scenari di riferimento



OPERE DI URBANIZZAZIONE E HOUSING SOCIALE			
	2006	2010	NUOVA IPOTESI 2011
PARCO PUBBLICO	71.747 mq.	70.000 mq.	50.360 mq.
PARCHEGGIO PUBBLICO	5.953 mq.	5.650 mq.	3.000 mq.
PIAZZA DELLA STAZIONE	2.954 mq.	3.000 mq.	- mq.
NUOVA VIABILITA'	20.040 mq.	29.000 mq.	18.027 mq.
EDIFICIO ATTIVITA' DI INTERESSE PUBBLICO	1.230 mq.	1.300 mq.	- mq.
HOUSING SOCIALE	- mq.	10.000 mq.	24.000 mq.
Totale	101.924 mq.	118.950 mq.	95.387 mq.

OPERE PRIVATE			
	2006	2010	NUOVA IPOTESI 2011
CENTRO COMMERCIALE POLIFUNZIONALE	66.600 mq.		
ATTREZZATURE SPORTIVE E COMMERCIALI	1.032 mq.	RESIDENZE LIBERE + TERZIARIO 70.000 mq.	56.000 mq.
STRUTTURA ALBERGHIERA	4.150 mq.	STRUTTURA ALBERGHIERA 4.150 mq.	4.150 mq.
SLP Totale	71.782 mq.	74.150 mq.	60.150 mq.

	in /000 euro	in %
totale superficie area	190.071	100,0%
di cui strade pubbliche	14.316	7,5%
totale superficie area netta	175.755	92,5%

<i>Distribuzione SLP</i>	mq.	in %	in % totale Area netta	
Residenza libera in mq.	44.000	55,0%	25,0%	} 38,7%
Housing sociale in mq.	24.000	30,0%	13,7%	
Sub-totale Residenze	68.000	85,0%	38,7%	
Uffici e terziario	3.000	3,8%	1,7%	
Funzioni compatibili (commerciale)	9.000	11,3%	5,1%	
Totale Superficie LP	80.000	100,0%	45,5%	

<i>Distribuzione "residenze"</i>	mq. In %	SLP mq.	Prezzo a mq. (L)	Totale Ricavi
in vendita "libera"	65%	44.000	2.800	123.200.000
in vendita "convenzionata"	10%	6.800	2.100	14.280.000
in affitto "con riscatto 8° anno"	10%	6.800	2.095	14.247.617
in affitto a "canone calmierato"	15%	10.200	2.143	21.857.140
Totale	100%	68.000		173.584.757

<i>"valore di vendita equivalente" per unità in affitto</i>		259			
euro/mese ab.					
	Tipo 70 mq.	euro/mq./mese	euro/mq./anno	cap rate	equiv. Vendita
in affitto con riscatto 8 anno	550,0	7,9	94,29	4,5%	2.095
in affitto a canone calmierato	500,0	7,1	85,71	4,0%	2.143

Totale investimento	-€ 158.205.875
Totale Cash flow della gestione (10 anni)	€ 200.471.910
Totale Cash flow netto	€ 42.266.035
Totale Cash flow netto attualizzato (VAN)	€ 931.372
Tasso (wacc: debito 5% e equity 7%)	5,8%
TIR	6,0%

1.2.3 Condizioni di rispondenza alla domanda abitativa

Le condizioni di rispondenza alla domanda abitativa sono state formulate a partire dalla profilazione dei possibili target allocabili nel contesto di riferimento in base ai risultati delle analisi socio-demografiche e sociali del contesto napoletano, nella considerazione che a ciascun gruppo omogeneo di utenti corrispondono esigenze specifiche, soprattutto di tipo spaziale-funzionale, in relazione ai diversi modi di abitare che li connotano.

In particolare, sono stati individuati, tra le molteplici fasce deboli destinatarie del social housing:

- Anziani
- Studenti universitari
- Single e giovani coppie

I primi due target sono stati considerati anche in ragione dei migliori rendimenti connessi allo sviluppo di progetti di housing sociale a loro destinati, grazie alle potenzialità dei servizi di assistenza nel primo caso, alla possibilità di destinare gli alloggi per studenti a offerta alberghiera in alcuni periodi dell'anno nel secondo caso. Nel caso degli studenti, un'ulteriore condizione favorevole risiede nella crescente attenzione delle politiche pubbliche nei confronti dello sviluppo di "comunità dell'apprendimento", con la predisposizione di fondi statali specificamente destinati al diritto allo studio.

Relativamente al target "**anziani**", esso si caratterizza oggi come una fascia in costante crescita, con un livello di istruzione più alto che in passato, maggiori disponibilità economiche e esigenze di invecchiamento attivo e indipendenza.

A tal fine si individuano i seguenti requisiti progettuali:

- Identità e socializzazione
- Assistenza
- Flessibilità e multifunzionalità
- Sicurezza e accessibilità

Tali obiettivi possono essere raggiunti attraverso la ridefinizione del concetto di Universal Design in un'ottica olistica, la predisposizione di servizi sociosanitari di base integrati (da indipendenza a assistenza: case di cura, hospice), la comprensione del livello di indipendenza, abilità e competenza nei diversi stadi di invecchiamento e della hapticity come attributi chiave per ambienti sensibili e di sostegno agli anziani.

Relativamente al target "**studenti universitari**", i requisiti per la realizzazione di tali interventi risultano più complessi, e riguardano la realizzazione di residenze di qualità a prezzi comparabili al mercato privato, in aree universitarie, con servizi di supporto interni.

Essi presuppongono la presenza di un gestore sociale (per promozione commerciale, gestione dei contratti, servizi di facility, gestione studenti, consulenza in fase progettuale).

le), eventualmente del supporto/sponsorizzazione di aziende per la facilitazione all'accesso al lavoro e a master/formazione e partnership con istituti di credito/enti previdenziali per borse di studio.

Sono realizzabili in immobili di recente costruzione/ristrutturazione con caratteristiche innovative e tecnologie di supporto.

Tra i principali requisiti progettuali si individuano:

- flessibilità
- mix tipologico
- polifunzionalità.

Tali requisiti si traducono nell'articolazione integrata di residenze e servizi specifici, caratterizzata da:

- Stanze doppie e singole.
- Spazi collettivi integrati con zone commerciali (fitness, market, book bar ...) e apertura dei servizi offerti dal campus al quartiere.
- Attrezzature sportive di alta qualità.
- Integrazione con attività alberghiera dedicata agli studenti del Progetto Erasmus, a studenti stranieri, alle famiglie degli studenti, ad altri ospiti.
- Servizi di base (costi fissi)
 - Marketing: università, agenzie web, media
 - Proprietà: controllo della gestione, contratti, gestione delle scadenze
 - Servizi: manutenzione, emergenze, verde, climatizzazione, illuminazione, acqua, salute
 - Sicurezza: portineria, controllo degli accessi, sistemi di sorveglianza
- Servizi da valore aggiunto per utenti esterni e/o interni (non inclusi nel canone)
 - Alimentari: fast food, slow food, minimarket, distributor automatici, bar cafeteria
 - Per la persona: formazione, opportunità di lavoro, stage, formazione aggiuntiva, master, sale conferenze, fax/fotocopie, stampa file, lavanderia, telefono, aria condizionata, pulizia camera, wifi
 - Sportivi: centro fitness, palestra, piscina, corsi
 - Commerciale: negozi
 - Di trasporto: car e bike sharing, parcheggio

2. La fattibilità tecnica, economica e finanziaria degli interventi di conversione del patrimonio immobiliare terziario in social housing

2.1. Pratiche e strumenti per la valutazione della fattibilità tecnica, prestazionale ed economica degli interventi di conversione del patrimonio terziario in social housing.

2.1.1 *Strumenti innovativi per la valutazione della fattibilità tecnica, prestazionale ed economica degli interventi*

Il «TransformationMeter», RobGeraedts, Theo van derVoordt

E' importante avere un mezzo efficace per determinare il potenziale di trasformazione di edifici per uffici inoccupati o che rischiano di diventare inoccupati nel prossimo futuro. Dobbiamo essere in grado di misurare questo potenziale di trasformazione a livello sia del contesto che dell' edificio, e sarà conveniente poter svolgere sia una rapida valutazione superficiale (che potremmo chiamare una ' scansione rapida ') che una più approfondita, uno studio dettagliato (un ' analisi di fattibilità '). A questo scopo, abbiamo sviluppato quello che noi chiamiamo ' strumento per la misura del potenziale di trasformazione ' (Geraedts e Van der Voordt , 2000, 2003) . Lo strumento è stato testato in pratica da un numero di operatori di mercato , ed è anche stato ampiamente utilizzato dagli studenti di architettura che si stanno avvicinando al termine del loro corso di laurea . Come si addice ai buoni studenti , hanno sottoposto lo strumento ad una valutazione critica .

Questa applicazione pratica ha permesso di valutare ed affinare lo strumento nel 2006. Sono stati anche aggiunti due nuovi step, la valutazione della fattibilità finanziaria e la checklist di valutazione del rischio aggiunto, per consentire ulteriori indagini sulla fattibilità di un progetto di trasformazione. In questo lavoro, abbiamo descritto il principio del nuovo strumento per la misura del potenziale di trasformazione e il suo ruolo nel processo decisionale di scelta se operare o meno l'intervento nella fase iniziale di un progetto di trasformazione .

1 . Le prospettive di trasformazione di edifici per uffici inoccupati

Secondo gli esperti del mondo della pratica professionale , le prospettive di trasformazione della corrente offerta di edifici per uffici dipendono principalmente da tre fattori :

1 - Durata della non occupazione: più a lungo un edificio per uffici è occupato, più l'attuale proprietario sarà pronto a convertire, in modo da utilizzarlo per altri scopi.

2 - Motivo della non occupazione: mercato, contesto o edificio: quando un edificio è inoccupato a causa di fattori di mercato, la trasformazione non sembra essere un'opzione interessante dal punto di vista del proprietario, se il mercato si sta rafforzando, se la posizione non è adatta per l'ufficio e/o la costruzione non soddisfa (o non soddisfa più) i requisiti per l' ufficio, la trasformazione può essere una buona idea; se è inoccupato a causa di fattori connessi agli edifici, la trasformazione potenziale è fortemente dipendente dalla misura in cui l'edificio può essere trasformato da interventi progettuali in un affascinante incontro tra esigenze dell'immobile residenziale e desideri dei gruppi di target locali. Fattibilità finanziaria e permesso di cambiare la destinazione d'uso sono fattori critici per il successo in questo ambito.

3 - Politica comunale: quando l'edificio in questione si trova in una zona che è stata la priorità per uso abitativo da parte delle autorità comunali, la trasformazione in edilizia residenziale sembrerebbe essere una soluzione ovvia poiché questo è in linea con la politica comunale. Se invece l'edificio è in una località prevista per il risvolto ad uso ufficio, ristrutturazione e riutilizzo a fini di ufficio sembra essere più appropriato.

2 . Domanda di abitazioni

La trasformazione di uffici non occupati in alloggi ha senso solo se le unità abitative prodotte incontrano un bisogno. L'offerta deve essere in linea con la domanda, sia per quanto riguarda la posizione - che dovrebbe essere un ambito residenziale - che le caratteristiche dell'edificio (un edificio per uffici in generale viene convertito in un condominio composto da unità abitative singole). Dal momento che quasi un quarto delle persone in cerca di abitazioni sono sotto i 25 anni (tra cui molti studenti), la trasformazione in alloggi a basso costo può essere un buona scelta . Dove ci sono grattacieli di edifici per uffici, la trasformazione in alloggio famiglie con bambini piccoli è meno appropriato . La conversione in appartamenti per anziani potrebbe essere un buon scelta qui . Prove della capacità di un edificio trasformato di soddisfare i desideri e le preferenze di potenziale gruppi target possono essere basati sui risultati di vari studi dei fattori che determinano la scelta dei abitazione (si veda ad esempio De Jong, 1997; Priemus , Wassenberg e Van Rosmalen , 1995) . Ove possibile, tali studi si differenziano tra i vari gruppi interessati . Il tipo e la dimensione del l'alloggiamento , un ambiente attraente e una casa sicura e conveniente sono criteri importanti per tutti i target gruppi. Le principali differenze riguardano questioni come prezzo e livello di qualità, la preferenza per una famiglia di una casa o un appartamento, e il desiderio di vivere in un ambiente vivace con numerose strutture o in un più tranquillo.

Table 1 Relevant Aspects on Demand Side Residential Accommodation

Location (dwelling environment)	Building (residential)
1. Tone a. Nature of built environment b. Social image c. Liveliness d. Amount of green space	1. Dwelling type 2. Access 3. Dwelling size a. Number of rooms b. Living room c. Kitchen d. Bedrooms e. Sanitary facilities f. Storage space
2. Amenities a. Shops b. Restaurants, bars etc. c. Schools d. Bank/Post Office e. Medical facilities f. Recreative facilities	4. Arrangement of dwelling 5. Level of facilities 6. Outside space (garden etc.) 7. View from dwelling + privacy 8. Environmental aspects a. Heating b. Ventilation c. Noise d. Exposure to sun and daylight e. Energy consumption f. Materials used
3. Accessibility public transport a. Distance to bus stop b. Frequency and times c. Distance to tram or underground d. Frequency and times e. Distance to railway station f. Frequency and times	9. General conditions a. Accessibility b. Safety c. Flexibility d. Adequate management
4. Accessibility by car a. Distance to motorway b. Congestion level c. Parking facilities	10. Costs a. Purchase price/rent b. Other costs

Se si vuole usare una scansione rapida per determinare se un edificio per uffici inoccupato è adatto per trasformazione in alloggi residenziali per uno o più gruppi di destinatari specifici, deve essere prima creato profilo della domanda per ogni gruppo target. Ciò è necessario anche quando si cerca un edificio adeguato per uno specifico target. I cinque profili gruppi target mostrate in Tabella 2 sono state definite sulla base delle preferenze abitative delle persone interessate.

Table 2 Five Target-group Profiles with dwelling preferences for inner-city transformations

Target group 1: Starters	Target group 2: Starters	Target group 3: Young, two-income
Young, low-income singles Shared accommodation	Young, low-income singles Semi-independent accommodation	Young couples with two incomes
Location (dwelling environment)	Location (dwelling environment)	Location (dwelling environment)
1. Urban environment 2. Plenty of amenities	1. Urban environment 2. Plenty of amenities	1. Urban environment 2. Plenty of amenities 3. Suburban (more space, green) 4. Easily accessible by car 5. Good parking facilities
Building (features of dwelling)	Building (features of dwelling)	Building (features of dwelling)
3. Unit in group of 3-7 occupants 4. Bedsit, average 22 m2 5. Shared sanitary facilities 1 shower/toilet per 4 units 6. Shared kitchen with table for meals 7. Shared outside space (garden, etc.) 1.5 m2/unit 8. Shared cycle storage 9. Shared washroom 10. Total 50 m2; useful floor area 35 m2	3. Semi-independent unit with shared facilities 4. Bedsit, average 22 m2 5. Sanitary facilities for 2 persons 6. Kitchen for 2 persons 7. Shared outside space (garden, etc.) 1.5 m2/unit 8. Shared cycle storage 9. Shared washroom 10. Total 50 m2; useful floor area 35 m2	6. Big luxury flat 7. Own outside space (garden, etc.)
Costs	Costs	Costs
11. Max. rent 160 - 220 Euro	11. Max. rent 220 - 320 Euro	8. Max. rent 550 - 750 Euro 9. ditto 750 - 1000 Euro for top flat 10. Purchase 100,000 - 200,000 Euro
Target group 4: Senior citizens 55+	Target group 5: Senior citizens 55+	
Low to modal income	Above-modal income	
Location (dwelling environment)	Location (dwelling environment)	
1. Safe dwelling environment (social safety) 2. Shops, daily amenities and public transport within walking distance (<500 m) 3. Urban environment 4. Suburban (more space, green)	1. Safe dwelling environment (social safety) 2. Shops, daily amenities and public transport within walking distance (<500 m) 3. Easily accessible by car 4. Good parking facilities 5. Some like urban, some like suburban	
Building (features of dwelling)	Building (features of dwelling)	
5. Preferably not on ground floor 6. With lift in building 8. Preferably not with internal staircase 8. At least 3 rooms 9. Living room 25 - 30 m2; bedroom > 11.5 m2 10. Direct link living room, bedroom, bathroom 11. Extra attention to acoustic insulation 12. Adaptable for disabled occupants	6. Preferably not on ground floor 7. With lift in building 8. Preferably not with internal staircase 9. Access via entrance hall, not via gallery 10. 4 - 5 rooms 11. Living room 30 - 40 m2; big kitchen 12. Direct link living room, bedroom, bathroom 13. Amply sized bathroom 14. Balcony or roof garden 10 - 15 m2 15. Extra attention to acoustic insulation 16. Adaptable for disabled occupants	
Costs	Costs	
13. Max. rent 400 Euro 14. Purchase 75,000 - 110,000 Euro	17. Rent 550 - 1100 Euro 18. ditto > 1100 Euro for top flat 19. Purchase 110,000 - 500,000 Euro	

3 . Il nuovo strumento per la misura del potenziale di trasformazione

Le informazioni raccolte circa le prospettive di trasformazione , le esigenze abitative dei potenziali occupanti e i profili gruppi target sono state usate come base per una serie di liste di controllo che possono essere utilizzate per valutare il potenziale di trasformazione in abitazioni dello stock di edifici per uffici inoccupati. Tale valutazione avviene in un numero di passi, dal più superficiale al più dettagliato e specifico . La Fase 0 è l'inventario dello spazio dell'ufficio inoccupato .

La Fase 1 è una scansione rapida del potenziale di trasformazione, con riferimento a un numero limitato di criteri di veto in cui rientrano le voci di: mercato , localizzazione , costruzione e organizzazione. Il non soddisfacimento di tali criteri significa che l'edificio non ha sufficiente potenziale di trasformazione e porta ad una decisione di non attuazione.

La Fase 2 è una scansione di fattibilità più dettagliata , che mostra con riferimento ad adeguati criteri, quali caratteristiche del contesto e dell'edificio si prestano alla trasformazione e quali no.

Questo porta al punto 3, all'assegnazione di un punteggio complessivo che esprime il potenziale trasformazione dell'edificio (s) su una scala che varia da non trasformabile a molto adatto per la trasformazione . A seconda dei risultati , questo porta sia ad una decisione tra non operare la trasformazione o raffinare lo studio di fattibilità in due successive fasi : Fase 4 (scan fattibilità finanziaria) e il punto 5 (checklist di valutazione del rischio) . A seconda della natura del progetto in questione , il punto 5 può venire prima del punto 4 . Lo strumento è particolarmente adatto ad essere utilizzato nella fase iniziale del processo del piano di sviluppo, dalla prima scansione rapida all'assunzione di una decisione fondata , oltre che a se o non procedere con il progetto.

Table 3 The various steps of the New Transformation Potential Meter

Step	Action	Level	Outcome
Step 0	Inventory market supply of unoccupied offices	Stock	Location of unoccupied offices
Step 1	Quick Scan: initial appraisal of unoccupied offices using veto criteria	Location Building	Selection or rejection of offices for further study; GO / NO GO decision
Step 2	Feasibility scan: further appraisal using gradual criteria	Location Building	Judgement about transformation potential of office building
Step 3	Determination of transformation class	Location Building	Indicates transformation potential on 5-point scale from very good to NO GO
Further analysis (optional, and may be performed in reverse order if so desired):			
Step 4	Financial feasibility scan using design	Building	Indicates financial/economic feasibility Sketch and cost-benefit analysis
Step 5	Risk assessment checklist	Location Building	Highlights areas of concern in transformation plan

Fase 0: Inventario dell'offerta del mercato degli uffici inoccupati.

Prima di iniziare ad utilizzarlo strumento, un inventario deve prendere in considerazione la disponibilità sul mercato di edifici per uffici in un determinato comune che sono inoccupati a lungo termine o possono essere destinati a diventare non occupati nel prossimo futuro. Informazioni per questo scopo possono essere ottenuta dalle indagini della letteratura, dai dati provenienti da agenzie immobiliari o da osservazioni del ricercatore. Se adeguate informazioni sono già disponibili su un determinato edificio occupato, questo passaggio può essere saltato.

Fase 1: Scansione rapida; prima impressione, valutazione con l'aiuto di criteri di veto

Lo strumento offre all'utente la possibilità di effettuare una rapida valutazione iniziale della trasformazione potenziale, che non è un lavoro ad alta intensità e non richiede molti dati. Questa scansione rapida si avvale di otto criteri di veto che rientrano nelle voci di Mercato, Localizzazione, Costruzione e Organizzazione.

Table 4 Step 1 – The Quick Scan with the aid of Veto Criteria

STEP 1 QUICK SCAN: INITIAL ASSESSMENT USING VETO CRITERIA		
ASPECT	VETO CRITERION	DATA SOURCE
MARKET		
1 Demand for housing	1 There is no demand for housing from local target groups	Estate agent/municipality
LOCATION		
2 Urban location	2 Zoning plan does not permit modification 3 Serious public health risk (pollution, noise, odour)	Zoning plan/munic. policy Estate agent/on-site inspect.
BUILDING		
3 Dimensions of skeleton	4 Free ceiling height < 2.60 m	Estate agent/on-site inspect.
ORGANISATION		
4 Backer for transformation plan	5 There is no enthusiastic, influential backer	Local investigation
5 Internal veto criteria of property developer	6 Does not meet criteria for region/location/accessibility 7 Does not meet criteria on size and character of building	Property developer Property developer
6 Owner/investor	8 Not willing to sell office building	Owner

Un criterio veto è un criterio che, se soddisfatto (se la risposta alla domanda in questione è 'Sì'), porta al rigetto immediato dell'idea di trasformare gli uffici in questione in alloggi residenziali. Questo è quindi un mezzo efficace per individuare candidati promettenti per la trasformazione dal mercato potenziale complessivo.

I criteri di veto si applicano a tutti i gruppi target. I criteri Veto 2 e 3 riguardano la situazione dell'edificio all'interno del tessuto urbano. Se per esempio l'edificio sorge su un sito industriale dove sono stati scoperti gravi rischi per la salute pubblica, o se le autorità comunali non consentono alcuna modifica del piano di zonizzazione, non ha molto senso proseguire l'indagine.

Fase 2: scansione di fattibilità sulla base di criteri graduali

Se i risultati della scansione veloce indicano che non vi è alcuna contestazione immediata alla trasformazione (a nessuna singola domanda si risponde 'Sì'), la fattibilità della trasformazione può essere studiata in maggior dettaglio con riferimento ad una serie di criteri di gradualità, criteri cioè che non portano ad una decisione GO / NO GO, ma che esprimono il potenziale di trasformazione dell'edificio in questione in termini di un punteggio numerico. Nel loro insieme, tali criteri consentono di costruire un quadro più preciso sulla fattibilità del progetto di trasformazione in esame.

Table 5 Step 2a – Appraisal of suitability of an office building for transformation to residential housing with reference to features of its location

STEP 2 FEASIBILITY SCAN USING GRADUAL CRITERIA			
ASPECT	GRADUAL CRITERION	DATA SOURCE	Appr
LOCATION			
FUNCTIONAL			
1 Urban location	1 Building in industrial estate or office park far from town centre 2 Building gets little or no sun 3 View limited by other buildings on > 75% of floor area	Town map On-site inspection On-site inspection	
2 Distance and quality of amenities <i>NB: The quality of amenities can be described in terms of number, variety and level of services provided.</i>	4 Shops for daily necessities > 1 km. 5 Neighbourhood meeting-place (square, park) > 500 m. 6 Hotel/restaurant/snackbar > 500 m. 7 Bank/Post Office > 2 km. 8 Basic medical facilities (practice, health centre) > 5 km. 9 Sports facilities (fitness, swimming pool, sports park) > 2 km. 10 Education (from kindergarten to university) > 2 km.	On-the-spot investigation ditto ditto ditto ditto ditto	
3 Public transport	11 Distance to railway station > 2 km. 12 Distance to bus/underground/tram > 1 km.	Town map Map or transport services	
4 Accessibility by car and parking <i>Obstacles: narrowing of road, speed bumps, bridge Congestion: 1-way traffic, no parking, tailbacks</i>	13 Many obstacles; traffic congestion 14 Distance to parking sites > 250 m. 15 <1 parking space/100 m2 road surface	On-the-spot investigation Inspection/new design Inspection/new design	
CULTURAL			
5 Tone of neighbourhood <i>NB: Assessment depends on target group, e.g.: young people not in monofunctional neighbourhood 55+ not on edge of town</i>	16 Situated on or near edge of town (e.g. near motorway) 17 No other buildings in immediate vicinity 18 Dull environment 19 No green space in neighbourhood 20 Area has poor reputation/image; vandalism 21 Dangerous, noise or odour pollution (factories, trains, cars)	Map or estate agent Map or estate agent On-the-spot investigation On-the-spot investigation Inspection and local press On-the-spot investigation	
LEGAL			
6 Urban location	22 Noise load on façade > 50 dB (limit for offices 60dB)	Municipal authorities	
7 Ownership of ground	23 Leasehold	Estate agent	

1. La conversione degli edifici per il terziario in housing sociale
1.1 Introduzione. Scenari di riferimento

La scansione di fattibilità a livello di posizione (Tabella 5) comprende sette criteri principali, suddivisi in funzionali, culturali e giuridici, e 23 sottocriteri. La scansione di fattibilità a livello di edificio (Tabella 6) comprende 13 criteri principali, suddivisi in aspetti funzionali, tecnici, culturali e giuridiche, e 13 sottocriteri.

La risposta 'Sì' per qualsiasi domanda indica una fattibilità leggermente inferiore per la trasformazione - anche se non sufficiente per rifiuto-. Alla fine della scansione, i sì sono sommati per avere il punteggio complessivo del potenziale di trasformazione - minore è, migliore sarà la trasformazione. Questo è descritto nel passaggio 3 di seguito. Si può osservare che i criteri variano leggermente a seconda del gruppo target in esame. Ad esempio, gli studenti preferiscono vivere nel centro della città dove c'è più vita notturna, mentre le famiglie giovani con bambini tendono a optare per un ambiente suburbano tranquillo.

Table 6 Step 2b - Appraisal of suitability of an office building for transformation to residential housing with reference to features of the building itself

BUILDING	ASPECT	GRADUAL CRITERION	DATA SOURCE	Appr Yes
FUNCTIONAL				
1	Year of construction or renovation	1 Office building recently built (< 3 years) 2 Recently renovated as offices (< 3 years)	Year of construction Year of renovation	
2	Vacancy	3 Some office space still in use 4 Building unoccupied < 3 years	e.g. NEPROM ditto	
3	Features of new dwelling units	5 ≤ 20 -person units (50 m2 each) can be made 6 Layouts suitable for local target groups can't be implemented	≤ 1000 m2 useful area Design sketch	
4	Extendability	7 Not horizontally extendable (neighbouring buildings) 8 No extra storeys (pitched roof; insufficient load-bearing cap.) 9 Basement cannot be built under building	On-the-spot investigation On-the-spot investigation Inspection and/or estate agent	
TECHNICAL				
5	Maintenance	10 Building poorly maintained/looks in poor condition	External visual inspection	
6	Dimensions of skeleton <i>Module of façade determines placing of walls</i>	11 Office depth < 10 m 12 Module of support structure < 3.60 m 13 Distance between floors > 6.00 m	Estate agent or inspection On-site or estate agent On-site or estate agent	
7	Support structure (walls, pillars, floors)	14 Support structure is in poor/hazardous condition	On-site inspection	
8	Façade <i>External spaces dependent on target group Protected monuments: limits on adaptation</i>	15 Can't be made to blend with surroundings or module > 5.40 m 16 Façade (or openings in façade) not adaptable 17 Windows cannot be reused/opened	On-site or estate agent On-site inspection Inspection/new design	
9	Installations	18 Impossible to install (sufficient) service ducts	Inspection/new design	
CULTURAL				
10	Character <i>of Location, 'Tone of neighbourhood'</i>	19 No character in relation to surrounding buildings 20 Impossible to create dwellings with an identity of their own	On-site inspection Inspection/new design	
11	Access (entrance hall/lifts/stairs)	21 Unsafe entrance, no clear overview of situation	Inspection/new design	
LEGAL				
12	Environment <i>Exposure to sunlight, air and noise pollution, hazardous materials</i>	22 Presence of large amounts of hazardous materials 23 Acoustic insulation of floors < 4 dB 24 Very poor thermal insulation of outer walls and/or roof 25 < 10% of floor area of new units gets incident daylight	On-site or municipality Inspection/new design On-site or municipality On-site inspection	
13	<i>Requirements of Bouwbesluit (Dutch official regulat and standards for the building industry) concerning access and escape route</i>	26 No lifts in building (> 4 storeys), no lifts can be installed 27 No (emergency) stairways 28 Distance of new unit from stairs and/or lift ≥ 50 m	On-site or estate agent Inspection/new design Inspection/new design	

Fase 3: Determinazione della classe di trasformazione

I risultati della scansione di fattibilità possono essere utilizzati per calcolare un punteggio trasformazione potenziale per l'edificio in questione, sulla base del quale all'edificio può essere assegnata una delle cinque classi di trasformazione che vanno da 'ideale per la trasformazione' a 'non adatto per la trasformazione'.

Total number of Yes's (Location):	8	x	Total number of Yes's (Building):	11	x
Default weighting:	5	=	Default weighting:	3	=
Score (Location):	40	A	Score (Building):	33	B
Max. possible score (23x5):	115		Max. possible score (28x3):	84	

Fig. 1 The total transformation-potential scores at Location and Building level are determined by multiplying the number of Yes's in the Appraisal column by the default weighting factor

I punteggi totali per la posizione e l'edificio sono determinati moltiplicando il numero di Sì nelle rispettive tabelle di un fattore di ponderazione, che è stato scelto provvisoriamente come 5 per la posizione e 3 per l'edificio, per riflettere la maggiore importanza relativa della posizione in queste considerazioni. Il punteggio massimo per la posizione è quindi $23 \times 5 = 115$, e per l'edificio $28 \times 3 = 84$, per un totale di $115 + 84 = 199$ (vedi fig. 1). Il punteggio minimo è zero, il che indica che nessun singola caratteristica del luogo o l'edificio è considerata inadatta per la trasformazione. Sulla base del il punteggio l'edificio può essere assegnato ad una delle cinque classi di trasformazione.

Gli edifici di classe 1 (punteggio inferiore a 40), sono molto adatto per la trasformazione in alloggi residenziali, mentre quelli della classe 5 (punteggio superiore a 161) sono totalmente inadatti per la trasformazione. Tutte le cinque classi di trasformazione sono indicate nella tabella 7.

Table 7 Transformation classes for office buildings; in the example shown, a total score of 77 corresponds to Transformation class 2 (transformable)

STEP 3: DETERMINATION OF TRANSFORMATION CLASS OF OFFICE BUILDING	
Transformation score Location + Building = 0 - 40	Transformation class 1: Excellent transformability
Transformation score Location + Building = 41 - 80	Transformation class 2: Transformable
Transformation score Location + Building = 81 - 120	Transformation class 3: Limited transformability
Transformation score Location + Building = 121-160	Transformation class 4: Very poor transformability
Transformation score Location + Building = 161-199	Transformation class 5: Not transformable

← Total Score A + B: **77**

Max. Score Location + Building = $115 + 84 = 199$

→ TRANSFORMATION CLASS: **2**

La determinazione della classe trasformazione di un edificio completa le prime tre fasi della valutazione. Se i risultati indicano che l'edificio si presta alla trasformazione (cioè che rientra nella classe trasformazione 1 o 2), l'analisi può proseguire in due ulteriori passaggi, finalizzati allo studio la fattibilità finanziaria del progetto di trasformazione e di valutazione dei rischi per l'uso in ulteriore pianificazione.

Fase 4 : scansione della fattibilità finanziaria

Se il progetto di trasformazione non è finanziariamente fattibile, non vi è alcun modo di proseguire.

La fattibilità finanziaria dipende tra l'altro da:

- costi di acquisizione,
- condizione attuale della costruzione,
- importo dei lavori di rinnovo o di modifica,
- numero di unità abitative che potrebbero essere create nella costruzione
- resa del progetto in forma di canoni di locazione e / o prezzi di vendita.

Al fine di determinare la fattibilità finanziaria, devono essere ottenute le risposte a una serie di domande per quanto riguarda sia i costi di progetto che le entrate previste. Sul versante delle entrate, abbiamo bisogno di sapere come creare più unità abitative possibili e per quali gruppi bersaglio sono destinati. Queste domande trovano risposta solo se è stato ipotizzato un layout dell'edificio dopo la trasformazione. La fattibilità finanziaria può essere aumentata aumentando la dimensione della costruzione, ad esempio aggiungendo piani supplementari sulla parte superiore, o con l'inclusione di funzioni commerciali accanto a quelli residenziali.

Sul lato spese , è necessario conoscere i costi di acquisizione per i locali , comprese quelle del terreno. Anche i costi di costruzione e di installazione sono un fattore importante. Qual è la condizione attuale dell'edificio ? Quali parti possono essere riutilizzate , e quali demolite ? Qual è il rapporto tra facciata superficie di superficie lorda di pavimento (slp) ? A che livello di finitura ? le scale esistenti , ascensori e altri mezzi di accesso e le proporzioni della facciata possono essere mantenuti ?

Table 8 Expected investment costs per dwelling unit and per m2 GFA for student accommodation created by transformation of office buildings (ref. Stadswonen Rotterdam, index April 2006)

Type of construction project		Type of budget	Costs per unit	Costs per m ² GFA
Transformation	Much demolition and modification	Acquisition budget for student unit	10,000 - 15,000	
		Residual budget for renovation costs	27,000 - 33,000	540 - 660
	Much reuse (including façade)	Acquisition budget for student unit	20,000 - 25,000	
		Residual budget for renovation costs	21,000 - 26,000	420 - 540
New construction		Student unit	36,000 - 39,000	720 - 780
		Social housing		890 - 970
		Luxury flat		1.100

La Tabella 8 fornisce alcune figure chiave che possono essere utilizzate per una rapida analisi costi-benefici su un disegno iniziale. Essa mostra la gamma stimata dei costi di investimento totali (costi di acquisizione e costruzione) per la trasformazione di edifici per uffici esistenti in alloggi per studenti, per unità abitativa e per m2 di GFA, rispetto ai costi dei nuovi edifici comparabili. Dopo è stata realizzata una approssimativa analisi costi-benefici sulla base di un disegno del modo in cui vari tipi di abitazione e lay-out possono essere montati nella edificio per uffici esistente, questi dati possono essere utilizzati come input per i piani di sviluppo della proprietà sviluppatore.

Fase 5: Checklist di valutazione dei rischi

Quando il Quick Scan indica che l'edificio in questione ha un potenziale di trasformazione sia a livello posizione che a livello dell'edificio e i risultati della prima analisi di fattibilità finanziaria sono anche incoraggianti, il lavoro può procedere alle successive fasi di sviluppo. E 'di grande importanza per essere consapevoli dei possibili colli di bottiglia e dei rischi che possono verificarsi durante questo processo. Sono state sviluppate due liste di controllo, sulla base dell'esperienza acquisita in un gran numero di progetti, che possono risultare utili in questo contesto sono stati sviluppati.

Table 2: Checklist of potential risks, translated from de Vrij (2004)

Location and Market	Aspect
1. Legal	<ol style="list-style-type: none"> 1. Zoning law 2. Land ownership 3. Soil pollution
2. Financial	<ol style="list-style-type: none"> 1. Purchasing costs of vacant office buildings 2. Housing (rental) and commercial space market
3. Technical	<ol style="list-style-type: none"> 1. Stench pollution 2. Noise pollution
4. Functional / Architectonic	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bad reputation, unsafe area 2. Amount of parking places 3. Amount of facilities in the area 4. Accessibility by public transport 5. Routing of the area
Building	Aspect
1. Legal	<ol style="list-style-type: none"> 1. Presence of asbestos 2. Monumental status 3. Dutch building decree, including fire regulation 4. Municipal building act
2. Financial	<ol style="list-style-type: none"> 1. Acquirement / purchasing costs 2. Initial phase investments 3. Financial feasibility 4. Vacancy of the new function
3. Technical	<ol style="list-style-type: none"> 1. Incorrect technical assessment 2. Inadequate pipes, ducts, electricity system and water supply 3. Inadequate acoustic insulation of the floors 4. Inadequate thermal insulation of facade, openings and roof 5. Damp / condensation in structure 6. Joints of brick walls in poor condition 7. Daylight < 10% of the appointed living-space 8. Sunlight; building is poorly situated 9. Inadequate / poor state of main structure or foundation
4. Functional / Architectonic	<ol style="list-style-type: none"> 1. Incorrect assessment of functional possibilities 2. Low recognisability of the building and its entrance 3. Building too slender or too deep 4. Too loose fit, too high floors 5. No basement 6. Windows not operable 7. Few or poor quality of interior walls, few points for attaching interior walls to the facade 8. No balconies or roof terraces 9. Not enough elevators and staircases

Per quanto riguarda la **valutazione degli spazi aperti**, l'analisi delle linee di ricerca sul tema si sono concentrate su due lavori in particolare: l'iniziativa americana **SITES (Sustainable Sites)**, il **Protocollo LEED for Neighborhood Development** e la ricerca **RUROS (Rediscovering the Urban Realm and Open Spaces)**.

L'iniziativa statunitense **SITES**, dedicata alla stesura di criteri e sistema di rating volontario per il progetto e lo sviluppo sostenibile di spazi aperti, rappresenta un livello di avanzamento delle modalità di intervento e di controllo della qualità ambientale, dove l'assunto di base è che «ciascun progetto di sito può proteggere, migliorare e rigenerare benefici e servizi forniti da ecosistemi sani»

Lo studio sul sistema è stato sviluppato nel quadro della ricerca sui criteri di appropriatezza ambientale per i progetti negli spazi aperti svolta da Renata Valente presso il College of Environmental Design dell'Università della California a Berkeley, con contatti con la struttura proponente l'iniziativa. L'interesse e gli aspetti critici del caso si basano anche sulla scorta degli studi condotti sull'argomento presso la Seconda Università di Na-

poli (Bosco et al., 2013). Il tema si inquadra anche nel filone degli studi sul progetto di spazi aperti che aumentano la resilienza degli ambienti, attraverso prestazioni di depurazione di aria ed acque, assorbimento di acque di pioggia, produzione di energia da fonti rinnovabili, adattamento a scenari trasformativi dinamici, contribuendo inoltre alle misure di adattamento e mitigazione del cambiamento climatico.

gruppi comprendenti rappresentanti dell'American Society of Civil Engineer's Environment and Water Resources Institute, dell'American Society of Landscape Architects, del Lady Bird Johnson Wildflower Center, della National Association of County & City and Health Officials, della The Nature Conservancy, della U.S. Environmental Protection Agency, del U.S. Green Building Council e della University of Texas at Austin-Center for Sustainable Development hanno prodotto dapprima due documenti intermedi ed in seguito il report del 2009 dal titolo *The Sustainable Sites Initiative, Guidelines and Performance Benchmarks*. Dieci sono i principi generali enunciati per la progettazione: non procurare danno; applicare il principio precauzionale; progettare con la natura e la cultura; usare una gerarchia decisionale che preveda tutela, conservazione e rigenerazione; fornire sistemi rigenerativi così come equità intergenerazionale; supportare un processo vivente; usare un approccio sistemico; usare un approccio collaborativo ed etico; mantenere integrità nella ricerca; favorire la tutela dell'ambiente.

SITES sia stato il primo sistema di valutazione ambientale ad usare quale principio strutturante il concetto già esistente di servizi ecosistemici. Ciò ha comportato per la prima volta la considerazione in termini monetari dei benefici offerti dalla natura, di quali danni si provoca nel comprometterli e quali vantaggi si possono ottenere potenziandoli, con un'interessante classificazione di servizi e funzioni forniti dalla biosfera.

La struttura delle linee guida, costruita con rimandi continui a risorse utili per i compilatori delle tabelle di valutazione dei progetti, suggerisce per i vari crediti da attribuire quali siano i criteri migliori in fase di scelta di sito e di progetto, possibilmente di recupero

Dopo la pubblicazione delle prime linee guida è seguita una fase pilota con la selezione di 75 progetti su 150 candidature spontanee per testare il sistema di valutazione seguito del processo di monitoraggio e test dei criteri, ad oggi 34 siti sono certificati, suddivisi in categorie quali spazi aperti e parchi (15 siti) (Figg. 2-3), luoghi istituzionali e dedicati all'istruzione (8 siti), giardini/orti botanici (5 siti), zone commerciali (5 siti), aree residenziali (2 siti) (Fig. 4), siti industriali (1 sito) (Fig. 5), insediamenti governativi (3 siti).

L'aggiornamento del sistema di valutazione SITES v2 è stato divulgato nel giugno 2014, completo di guida per riferimenti e tabella dei punteggi. Con l'obiettivo di una diffusione globale e definendo una superficie minima di applicazione di 185.8 m², si attribuisce un massimo di 200 punti per ogni sito tra 48 crediti, valutandone l'impatto nel proteggere i servizi ecosistemici. I progetti ricevono la certificazione quando raggiungono i 18 requisiti minimi (prerequisiti) e 70 punti sui crediti. I livelli superiori di prestazione sono riconosciuti secondo una scala che va dagli 85 punti (Silver), ai 100 (Gold), ai 135 (Platinum). Il valore assegnato ad ogni credito è basato sull'efficacia nel raggiungere i quattro obiettivi

generali di sostenibilità, introdotti dalla recente versione. Essi sono: – creare sistemi rigenerativi e incentivare la resilienza; – garantire le future forniture di risorse e mitigare il cambiamento climatico; – trasformare il mercato attraverso pratiche di progetto, sviluppo e manutenzione; – potenziare il benessere umano e rafforzare le comunità.

LEED for Neighborhood Development crea una certificazione e linee guida di supporto alle decisioni e per lo sviluppo, per incentivare migliori scelte di siti, progetti e costruzioni di nuovi insediamenti residenziali, commerciali e ad usi misti» (Congress for the New Urbanism et al., 2014 - TdA). Ha quindi un numero limitato di punti adatti ai siti considerati in questa sede e per questo è nata l’iniziativa SITES.

D’altro canto, se la certificazione del LEED è più omnicomprensiva considerando l’importanza degli aspetti sociali, per quella rilasciata da SITES vi è la costante considerazione degli aspetti ecologici relativi a vegetazione e suoli.

La differenza più rilevante è che il sistema SITES ovviamente non ha forti aspetti di valutazione sul consumo energetico, mentre certifica una sorta di motore rigenerante dell’ecosistema. Tale potenzialità non è invece presente nel LEED, che pur essendo strumento per impedire o mitigare il potenziale danno ambientale, risulta sistema passivo non riuscendo ad attivare direttamente processi virtuosi. Le costanti considerazioni sul parallelismo tra i sistemi hanno portato alla previsione da parte del GBC di includere gli standard SITES nel prossimo sistema di aggiornamento.

SITES v2 Scorecard Summary				TAB			
YES	?	NO		YES	?	NO	
0	0	0	1: SITE CONTEXT Possible Points: 13	0	0	0	6: SITE DESIGN - HUMAN HEALTH + WELL-BEING Possible Points: 30
Y			CONTEXT P1.1 Limit development on farmland				HHWB C6.1 Protect and maintain cultural and historic places 2 to 3
Y			CONTEXT P1.2 Protect floodplain functions				HHWB C6.2 Provide optimum site accessibility, safety, and wayfinding 2
Y			CONTEXT P1.3 Conserve aquatic ecosystems				HHWB C6.3 Promote equitable site use 2
Y			CONTEXT P1.4 Conserve habitats for threatened and endangered species				HHWB C6.4 Support mental restoration 2
			CONTEXT C1.5 Redevelop degraded sites 3 to 6				HHWB C6.5 Support physical activity 2
			CONTEXT C1.6 Locate projects within existing developed areas 4				HHWB C6.6 Support social connection 2
			CONTEXT C1.7 Connect to multi-modal transit networks 2 to 3				HHWB C6.7 Provide on-site food production 3 to 4
							HHWB C6.8 Reduce light pollution 4
							HHWB C6.9 Encourage fuel efficient and multi-modal transportation 4
							HHWB C6.10 Minimize exposure to environmental tobacco smoke 1 to 2
							HHWB C6.11 Support local economy 3
0	0	0	2: PRE-DESIGN ASSESSMENT + PLANNING Possible Points: 3	0	0	0	7: CONSTRUCTION Possible Points: 17
Y			PRE-DESIGN P2.1 Use an integrative design process	Y			CONSTRUCTION P7.1 Communicate and verify sustainable construction practices
Y			PRE-DESIGN P2.2 Conduct a pre-design site assessment	Y			CONSTRUCTION P7.2 Control and retain construction pollutants
Y			PRE-DESIGN P2.3 Designate and communicate VSP2s	Y			CONSTRUCTION P7.3 Restore soils disturbed during construction
			PRE-DESIGN C2.4 Engage users and stakeholders 3				CONSTRUCTION C7.4 Restore soils disturbed by previous development 3 to 5
0	0	0	3: SITE DESIGN - WATER Possible Points: 23				CONSTRUCTION C7.5 Divert construction and demolition materials from disposal 3 to 4
Y			WATER P3.1 Manage precipitation on site				CONSTRUCTION C7.6 Divert reusable vegetation, rocks, and soil from disposal 3 to 4
Y			WATER P3.2 Reduce water use for landscape irrigation				CONSTRUCTION C7.7 Protect air quality during construction 2 to 4
			WATER C3.3 Manage precipitation beyond baseline 4 to 6				
			WATER C3.4 Reduce outdoor water use 4 to 6				
			WATER C3.5 Design functional stormwater features as amenities 4 to 5				
			WATER C3.6 Restore aquatic ecosystems 4 to 6				
0	0	0	4: SITE DESIGN - SOIL + VEGETATION Possible Points: 40	0	0	0	8: OPERATIONS + MAINTENANCE Possible Points: 22
Y			SOIL+VEG P4.1 Create and communicate a soil management plan	Y			O+M PR.1 Plan for sustainable site maintenance
Y			SOIL+VEG P4.2 Control and manage invasive plants	Y			O+M PR.2 Provide for storage and collection of recyclables
Y			SOIL+VEG P4.3 Use appropriate plants				O+M CR.3 Recycle organic matter 3 to 5
			SOIL+VEG C4.4 Conserve healthy soils and appropriate vegetation 4 to 6				O+M CR.4 Minimize pesticide and fertilizer use 4 to 5
			SOIL+VEG C4.5 Conserve special status vegetation 4				O+M CR.5 Reduce outdoor energy consumption 2 to 4
			SOIL+VEG C4.6 Conserve and use native plants 3 to 6				O+M CR.6 Use renewable sources for landscape electricity needs 3 to 4
			SOIL+VEG C4.7 Conserve and restore native plant communities 4 to 6				O+M CR.7 Protect air quality during landscape maintenance 2 to 4
			SOIL+VEG C4.8 Optimize biomass 1 to 6				
			SOIL+VEG C4.9 Reduce urban heat island effects 4				
			SOIL+VEG C4.10 Use vegetation to minimize building energy use 1 to 4				
			SOIL+VEG C4.11 Reduce the risk of catastrophic wildfire 4				
0	0	0	5: SITE DESIGN - MATERIALS SELECTION Possible Points: 41	0	0	0	9: EDUCATION + PERFORMANCE MONITORING Possible Points: 11
Y			MATERIALS PS.1 Eliminate the use of wood from threatened tree species	Y			EDUCATION C9.1 Promote sustainability awareness and education 3 to 4
			MATERIALS CS.2 Maintain on-site structures and paving 2 to 4				EDUCATION C9.2 Develop and communicate a case study 3
			MATERIALS CS.3 Design for adaptability and disassembly 3 to 4				EDUCATION C9.3 Plan to monitor and report site performance 4
			MATERIALS CS.4 Use salvaged materials and plants 3 to 4				
			MATERIALS CS.5 Use recycled content materials 3 to 4				
			MATERIALS CS.6 Use regional materials 3 to 5				
			MATERIALS CS.7 Support responsible extraction of raw materials 1 to 5				
			MATERIALS CS.8 Support transparency and safer chemistry 1 to 5				
			MATERIALS CS.9 Support sustainability in materials manufacturing 5				
			MATERIALS CS.10 Support sustainability in plant production 1 to 5				
				0	0	0	10: INNOVATION OR EXEMPLARY PERFORMANCE Bonus Points: 9
							INNOVATION C10.1 Innovation or exemplary performance 3 to 9
				0	0	0	TOTAL ESTIMATED POINTS Total Possible Points: 200
				KEY			SITES Certification levels Points
				YES			CERTIFIED 70
				?			SILVER 85
				NO			GOLD 100
							PLATINUM 135

2.2. Strategie e tecniche degli interventi di conversione del patrimonio terziario in social housing

2.2.1 Metodologia utilizzata

Ricognizione stato dell'arte

Analisi multidisciplinare integrata

(contesto ambientale, economico-finanziario, normativo, tecnico)

- **Analisi delle specifiche condizioni paesaggistiche, urbane e microclimatiche locali**
 - fattori biofisici e paesaggistici
 - fattori antropici e urbani a scala microurbana e edilizia
 - fattori fisici microclimatici , ambientali e energetici

- **Analisi dei caratteri tipologici, morfologici e tecnologici**
 - configurazione strutturale
 - configurazione distributiva
 - configurazione tecnologica
 - configurazione impiantistica

- **Lettura dello stato di conservazione**
 - rilievo analitico di fattori di degrado, deficit funzionali, deficit prestazionali, deficit distributivi

- **Analisi dell'utenza**

Obiettivi generali

- **Qualità ambientale dell'insediamento**
- **Riduzione del consumo di risorse naturali**
- **Uso di tecnologie avanzate**
- **Equità sociale (qualità abitativa)**
- **Qualità degli spazi pubblici**
- **Qualità della vita**

Possibili strategie

- **Individuazione delle prestazioni richieste**
 - indici prestazionali
 - valutazione di convenienza economica delle prestazioni richieste
 - fattibilità a livello di vincoli

- **Individuazione possibili strategie di riqualificazione sostenibile**
 - valutazione “gerarchizzata” di interventi e tecniche (applicabili in fasi successive, singolarmente o in forma integrata, per livelli di qualità progressivamente più elevati)
 - integrazione di aspetti urbani, spazio(tipologico)/funzionali, tecnologico/costruttivi, energetico/ambientali, sociali
 - Correlazione tra caratteristiche del contesto/oggetto, modalità di trasformazione (fisica e tecnologica) e prestazioni (spaziali e ambientali)
 - Scenari progettuali, di realizzazione, di gestione, d’uso
 - scelta adattiva di appropriate tipologie dei sistemi tecnologici
 - efficace integrazione dei sistemi

Possibili soluzioni tecnologiche e progettuali

- **Upgrading degli edifici esistenti (retrofit)**
 - riadeguamento/riabilitazione funzionale, morfologica e tecnologica
 - riqualificazione ambientale ed energetica
 - valorizzazione specificità e diversità (identità, appetibilità, competitività)
 - riduzione costi (produzione e gestione)
- **ottimizzazione dei processi di efficienza energetica e di risparmio energetico e miglioramento del comfort ambientale**, in particolare estivo:
 - movimentazione naturale di masse d’aria durante l’estate (ventilazione trasversale)
 - regolazione naturale della temperatura dell’aria (accumulo passivo di calore in inverno)
 - illuminazione naturale
- **Scelta economicamente sostenibile della tipologia di intervento** (in base a durata del beneficio dell’intervento, costo, prestazione energetica, risparmio energetico)

Verifiche

- **Verifica delle prestazioni connesse alle soluzioni e strategie** (valutazione dell’efficacia dei miglioramenti)
 - Verifica degli esiti dal punto di vista formale, tecnologico, energetico, economico
- **Valutazione di convenienza economico finanziaria**
 - rapporto costi/benefici
 - tempi di ritorno dell’investimento

2.2.2 Alternative per il retrofit tecnologico ed ambientale

Sono state preferite soluzioni progettuali e tecnologiche adattabili, reversibili, manutenibili, gestibili, compatibili con lo spazio/struttura esistente, realizzabili, trasformabile nel tempo e non invasive, leggerezze, lowcost, lowtech.

Sono state vagliate le seguenti alternative:

– Addizione volumetrica

- Unità abitative in copertura
- Camini di ventilazione
- Chiostrì/pozzi di luce

– Sostituzioni/integrazioni di elementi tecnici

- Sostituzione/integrazione reti impiantistiche
- Rivestimento di facciata
- Isolamento termico e/o acustico
- Sistemi schermanti verticali
- Sostituzione infissi
- Sostituzione di partizioni interne
- Sottrazione di parti o di volumi
- Bucature in facciata/copertura e formazione di spazi aperti

Unità tecnologiche coinvolte:

- chiusure verticali
- impianti e attrezzature
- partizioni interne

Ambiti operativi degli interventi

- Aggiornamento impiantistico e degli elementi tecnici
- Redistribuzione interna
- Modifica del volume e dei prospetti

2.2.3 Criteri e soluzioni progettuali per gli aspetti funzionali/spaziali

E' stata operata una divisione dello spazio selettiva, gerarchica, tra ciò che, di volta in volta, può essere definita come l'essenza dell'abitare (flessibile) e ciò che è essenziale al funzionamento dell'alloggio (spazi serventi), secondo gli approcci dell'Open Building e della mass customization.

A tal fine, si è operata una **organizzazione modulare delle piante degli edifici**, secondo una **logica progettuale flessibile** rispetto a:

- Variazioni delle esigenze degli utenti
- Variazioni del numero degli utenti
- Variazione delle dimensioni dell'alloggio
- Variazione dell'impianto distributivo dell'alloggio
- Variazione nelle destinazioni d'uso (verticale e orizzontale)

Sono state vagliate le seguenti soluzioni:

- **Definizione della configurazione degli spazi interni degli alloggi**
 - Distribuzione locali (partizioni a secco ricollocabili)
 - Gestione accessi e spazi
 - Soluzioni abitative diversificate in base ai profili di utenza
- **Definizione della configurazione degli spazi esterni degli alloggi**
 - Riabilitazione facciate (spostamento chiusure verticali)
 - Creazione di spazi esterni protetti multifunzione (es. logge)
 - Reinterpretazione dell'identità (morfologia fronti)
 -
- **Definizione configurazione degli spazi collettivi**
 - Spazi comuni
 - Servizi
- **Miglioramento percettivo dell'edificio**
 - Modifica dei fronti (uso del colore e materiali)
 - Ricalibratura di pieni e vuoti

2.2.4 Strategie per la fattibilità tecnico-finanziaria degli interventi di conversione

Con riferimento alle sperimentazioni di **social housing per studenti**, la riuscita dell'operazione dipende dalla scelta del modello organizzativo e da specifici requisiti connessi a fattori esogeni ed endogeni.

Tali considerazioni sono state assunte come riferimento le ricerche di Alberto Fecchio ed Ernesto Casara, nonché quelle di Andrea Ciaramella e Maria Luisa Del Gatto.

Il modello organizzativo più adeguato risulta essere quello dell'intervento immobiliare collaborativo con il Pubblico, che prevede la presenza di una serie di attori con specifici ruoli:

- investitore istituzionale: realizzazione e proprietà, fattibilità economico-finanziaria dell'intervento
- promotore: incontro tra esigenze utenti e investitore, linee guida e offerte più vantaggiose di costruzione e gestione, supervisione del progetto, gestione rapporti tra gestore e investitore, business plan (equilibri decisionali e finanziari)
- gestore specializzato: locazione e gestione dell'immobile
- società esterne: affidamento del facility management dal gestore a soggetti altri
- studenti: affitto

I **prerequisiti** riguardano:

- Sufficiente remunerazione per gli investitori
- Gestore specializzato che garantisca la remunerazione agli investitori
- Congruenza del canone a carico degli studenti rispetto al mercato e alle loro reali possibilità di spesa.

I **fattori che condizionano la riuscita degli interventi** possono essere:

- Esogeni
 - Localizzazione*:
 - prossimità fisica a università, adeguata accessibilità con trasporti pubblici e percorsi per la mobilità alternativi (500 m da stazione più vicina, 300 m da tram o bus)
 - prossimità dei principali servizi commerciali (riduzione necessità servizi interni, convenzioni)
 - prossimità fisica o temporale ai luoghi delle centralità urbana (turismo low cost e limite alla stagionalità della residenza)*
 - Ottime connessioni con il resto della città.
 - Mercato:
 - Andamento positivo del numero degli iscritti all'Università (periodo di ritorno dell'investimento: circa 20 anni)

1. La conversione degli edifici per il terziario in housing sociale
1.1 Introduzione. Scenari di riferimento

- elevata domanda di alloggi per studenti
 - canoni di affitto elevati nel mercato privato
 - insufficiente offerta di posti letto
 - Stretta collaborazione con l'Università per attività integrate (per es. convegni, ospitalità, formazione, tutoria, laboratori).
- Endogeni
- Costo di realizzazione entro i 45.000,00 € a posto letto (compreso costo del terreno, nelle aree metropolitane).
 - Occupancy minima del 85-90%.
 - Possibilità di ospitare per brevi periodi (uso alberghiero per studenti stranieri, famiglie, altri ospiti).
 - Possibilità di integrare la gestione con altri servizi (servizi materiali come palestre, piscine, ristorazione, bar, market e servizi immateriali come wi fi, formazione integrativa, posizionamento sul mercato del lavoro, lavoro).
 - Aspetti gestionali, economici e finanziari*:
 - capacità di accoglienza (minimo 250 posti letto per iniziative private)
 - progettazione degli spazi (stanze singole o semi-singole – 2 posti letto con accessi separati e angolo cottura pranzo in comune, stanze doppie e/o mini appartamenti 5-10%)
 - tipologia di utenza (quota poco significativa di turisti o residenza temporanea a agosto-dicembre),
 - gestione struttura (struttura compatta con sistemi di collegamento orizzontale e verticale razionali, per ridurre al minimo gli ambienti climatizzati)
 - costi: contenimento tempi realizzazione (corretta pianificazione e programmazione temporale, metodologie realizzative e materiali, layout razionale, ecc); contenimento costi gestionali (responsabilizzazione degli occupanti – contabilizzazione); economie di scala (costi di produzione unitari - aumento capacità ricettiva, costi di realizzazione e gestione); redditività dell'operazione (mix di servizi aggiuntivi); tipologia del contratto di gestione (management contract: base fee tra il 2-5% fatturato + incentive fee 5-10% fatturato del miglioramento del Gross Operating Profit – profitto operativo totale lordo)

*ricerca Politecnico milano: requisiti e condizioni favorevoli per operatori privati, fattori critici di successo (localizzazione + aspetti gestionali – economici – finanziari)

Il **modello di business** per tali interventi riguarda:

- Ricavi
 - locazione agli studenti (65%)
 - attività alberghiere (25%)

- altri ricavi (10%)
- Costi
 - Locazione strutture (40%)
 - Servizi e forniture (60%)
- Margine operativo lordo a regime (MOL dopo 2 anni)
 - Ricavi-costi=10/15% ricavi (occupancy: 85-90% residenze universitarie; 55-60% albergo)

Le **criticità** possono consistere in:

- Difficoltà nel reperire aree libere / immobili da riutilizzare con costi compatibili con i ritorni attesi dagli investitori (almeno il 5,5% degli investimenti effettuati).
- Mancanza di gestori qualificati specializzati
- Mancanza di integrazione di competenze gestionali nella fase della progettazione, con rischio di onerose modifiche in fase di avviamento della gestione.
- Bassi livelli delle tariffe delle locazioni in camere private nei piccoli-medi centri
- Alto costo e impegno finanziario per le fidejussioni da riconoscere agli investitori da parte del gestore per offrire le garanzie rispetto al pagamento dei canoni e di eventuali danni.

Gli **strumenti per la mitigazione delle criticità** riguardano:

- riduzione o azzeramento costi del terreno
- individuazione di metodologie innovative a bassissimo costo per la realizzazione degli immobili
- creazione di partnership con entità pubbliche e private interessate alle ricadute sociali e nel mondo del lavoro per il finanziamento delle spese a carico degli studenti

2.3. Caso applicativo

2.3.1 Simulazione di un intervento

La ricerca ha previsto l'**elaborazione di alcuni casi applicativi** per la verifica delle opportunità di conversione in relazione alle **condizioni di flessibilità, adattabilità e sicurezza**, quali requisiti atti a garantire standard abitativi adeguati agli obiettivi di qualità abitativa e di inclusione sociale. I casi applicativi hanno individuato nell'edilizia del **Centro Direzionale di Napoli** elementi di interesse e potenzialità per la sperimentazione di progettazione tecnologica ambientale.

Preliminarmente sono state individuate le **criticità prevalenti**, sia da un punto di vista dei fenomeni ambientali che di degrado ed obsolescenza fisica e funzionale. La verifica dell'efficacia delle scelte progettuali su casi applicativi ha previsto lo sviluppo di **simulazioni** mediante applicativi **informatici per il controllo tecnico e prestazionale degli interventi di retrofit edilizio**, relativamente all'adeguamento dell'involucro, alla riqualificazione funzionale spaziale degli spazi interni, alle modificazioni impiantistiche. Anche sugli **spazi esterni** sono state attuate analoghe simulazioni e scelte di soluzioni tecniche per la loro attrezzatura. Le scelte progettuali e tecniche sono state impostate preliminarmente con l'**obiettivo di contenimento dei costi**, al fine di poter prevedere credibili condizioni di mercato per gli alloggi sociali, studiando meccanismi di convenienza per gli investimenti privati, meglio orientata ai caratteri della domanda e ai suoi trend evolutivi.

A tali fattori risulta integrato il tema della sostenibilità economica degli interventi, con la **necessità di bilanciare i costi di riqualificazione edilizia con i ricavi derivanti dalla conversione funzionale**, per sopperire a ricavi inferiori rispetto a quelli di un'operazione residenziale di mercato con un abbattimento dei costi operato attraverso la messa a punto di un **sistema di indicatori con cui ottimizzare la scelta della localizzazione degli immobili, le modalità di conversione, le caratteristiche progettuali e le soluzioni tecnologiche, funzionali/spaziali e gestionali**.

La necessità del contenimento dei costi ha richiesto di intervenire in modo da minimizzare per esempio quelli relativi alle superfici utili per ciascun alloggio, quelli di esercizio o di realizzazione delle partizioni interne. Si sono ricercate **soluzioni ottimizzate per le dotazioni impiantistiche, per l'organizzazione spaziale degli alloggi, per l'orientamento e l'isolamento termico**, prevedendo spazi comuni e spazi per attività di servizio alle residenze gestite da privati. Si prevede che la riduzione dei costi sia operata attraverso la scelta di soluzioni progettuali efficaci, senza per questo ridurre la qualità degli alloggi, da potenziare peraltro con un valore aggiunto di carattere

architettonico. La sostenibilità economica degli interventi è stata garantita attraverso un adeguato **mix funzionale di tipo residenziale, commerciale e di servizio**.

Le proposte sono state dunque sempre ancorate alla fattibilità e alle ricadute attraverso la definizione di un **quadro esigenziale formulato in base aspettative degli stakeholder e riferito alle condizioni di benessere, sicurezza, salvaguardia ambientale, fattibilità economica**. Uno strumento di verifica è stato individuato in un **core-set di indicatori correlato a un sistema di requisiti architettonici, ambientali e socioeconomici**.

L'attività di ricerca è stata orientata a **supportare le decisioni degli Enti locali e l'implementazione dell'efficacia e della competitività d'impresa, coniugando innovazione e strategie di sistema in relazione al livello di attrattività e convenienza economica**. I risultati previsti riguardano **l'elaborazione di un repertorio tipo-tecnologico e di categorie di intervento di retrofit funzionale-spaziale, ambientale e tecnologico per le specifiche tematiche di involucro, impiantistiche, distributive, di servizi aggiuntivi, di destinazioni d'uso per attività terziarie, di utilizzo razionale delle risorse**.

Si è previsto inoltre lo **sviluppo di un sistema di dati parametrici dei costi di costruzione degli interventi**, elementi utili per valutazioni preliminari più precise rispetto a quelle derivanti dagli strumenti esistenti, in termini di fattibilità tecnico-finanziaria degli interventi e management del processo edilizio.

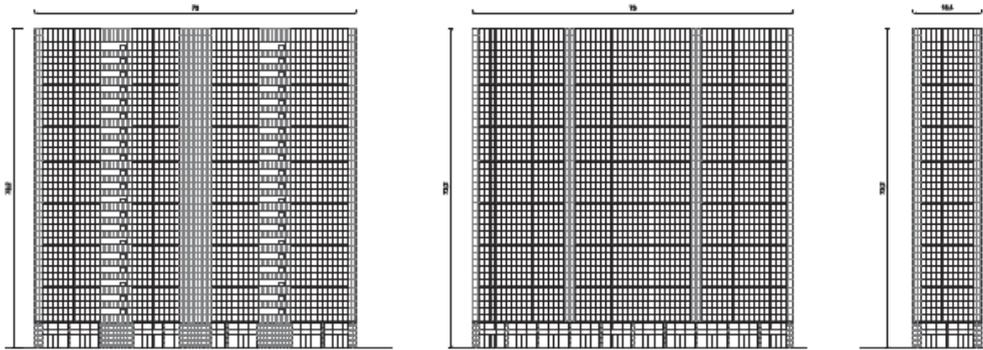
L'aspetto conclusivo è costituito da un **progetto dimostratore** per la verifica dei livelli di performance relativi alle strategie di intervento ambientali e tecnologiche studiate, elaborato a partire dalle tesi di laurea di Ginevra Romanetti e Alessandra Mennella.

edificio G1

Analisi Tecnologica

caratteristiche dimensionali dell'edificio

N° dei piani	21
Altezza totale	73,20 m
Altezza interpiano	2,75 m
Superficie lorda del piano	1123,33 m ²
Superficie lorda totale	23778,93 m ²
Superficie lorda utile del piano	1014,2 m ²
Superficie lorda utile totale	21298,2 m ²



criticità e soluzioni

Analisi Tecnologica

Edificio G1



SPESE STUDENTI FUORI SEDE		IN SEDE
trasporti*	180€	180€
affitto	singola 2844€ doppia 1882€	-
mantenimento della casa*	1308€	-
spesa alimentare*	1976€	-

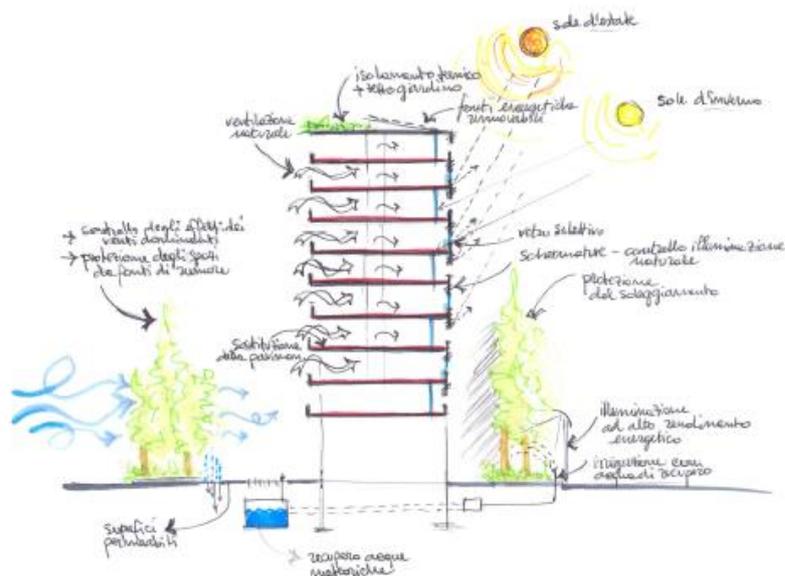
* trasporti, spese di mantenimento della casa e spesa alimentare sono medie nazionali.

ELABORAZIONE O.N.F. - OSSERVATORIO NAZIONALE FEDERCONSUMATORI

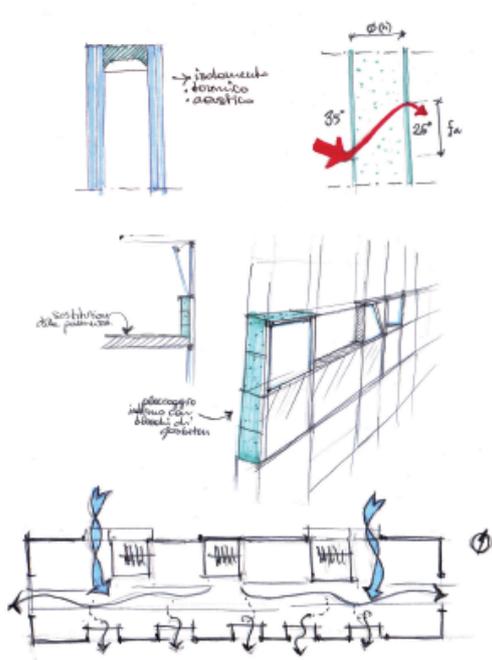
NAPOLI	
posto letto	da 350€ a 400€
camera singola	da 500€ a 650€

CGIL - SUINA - Settembre 2013

strategia progettuale



1. La conversione degli edifici per il terziario in housing sociale
 1.1 Introduzione. Scenari di riferimento

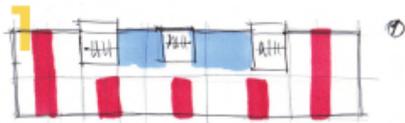


REQUISITI DI ECOCOMPATIBILITÀ DEL PROGETTO
 riferiti alla norma UNI12777

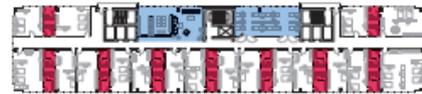
SAM	Utilizzo di materiali, elementi e componenti a ridotto carico ambientale
URR	Utilizzo di materiali, elementi e componenti riciclati Utilizzo di materiali, elementi e componenti ad elevato potenziale di riciclabilità
esecuzione	Creazione ecocompatibile del cantiere
SAM	Utilizzo di tecniche costruttive che facilitino il disassemblaggio a fine vita
URR	Riduzione degli impatti negativi nella operazione di manutenzione
manutenzione	Utilizzo di materiali, elementi e componenti caratterizzati da un'elevata durabilità
SAM	Massimizzazione della percentuale di superficie drenante Contenimento dell'umidità e del condensa dell'edificio Recupero ambientale del terreno di allungamento
URR	Adeguate inserimento paesaggistico nel contesto, anche in relazione al rispetto delle visuali alla compatibilità con la morfologia del terreno Recupero, per tal compatibili, delle acque meteoriche Utilizzo passivo di fonti rinnovabili per il raffrescamento e la ventilazione Isolamento termico Riduzione del fabbisogno d'energia primaria e sostituzione di fonti energetiche da idrocarburi con fonti rinnovabili
BIS	Controllo degli effetti del vento dominante invernale Controllo degli effetti del vento dominante estivo Controllo adattivo delle condizioni di comfort termico Riduzione di scambi termici indotti tra persone e superfici circostanti in periodi di sovraccaldamento Riduzione degli effetti di disturbo visivi Illuminazione naturale Protezione degli spazi interni da fonti di rumore Protezione degli spazi d'attività esterni da fonti di rumore e sistemi agli spazi stessi

ipotesi di intervento

servizi spazi comuni



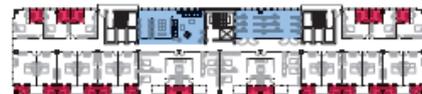
camera singola 35 m²
 camera singola cucina 35 m²
 camera doppia 35/37 m²



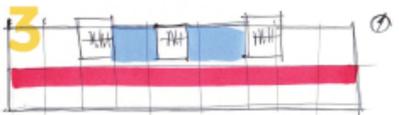
camera doppia cucina 35/44 m²
 camera quadrupla cucina 64 m²



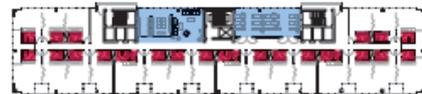
camera singola 24/25 m²
 camera singola cucina 25 m²



camera doppia cucina in comune 100 m²

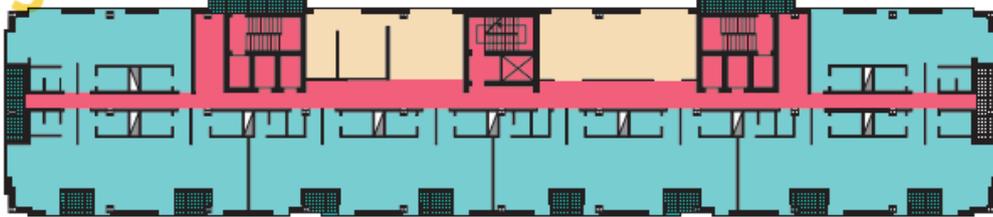


camera singola 24/29 m²
 cucina in comune 26/35 m²



3

Piano tipo alloggi

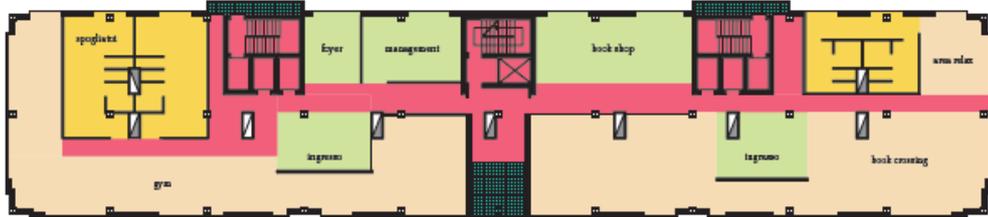


● alloggi	730 m ²	- 64,5%
● spazi comuni	129 m ²	- 11,37%
● connettivi	238 m ²	- 21,06%
● esterni	34,5 m ²	- 3,07%

SPAZI COMUNI

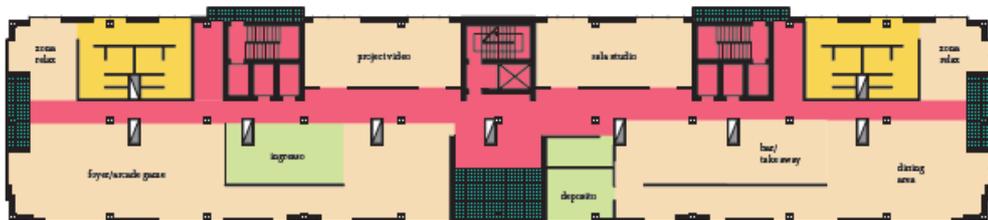
- lavanderia
- sala proiezione/TV
- fitness/palestra
- sala giochi
- foyer
- servizi
- terrazze panoramiche
- sale studio
- parcheggio bici
- locale fumatori
- zona smistamento rifiuti
- reception

Primo piano



493 m ² - 47%	281 m ² - 24%	178 m ² - 15%	143 m ² - 12%	19 m ² - 2%
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	------------------------

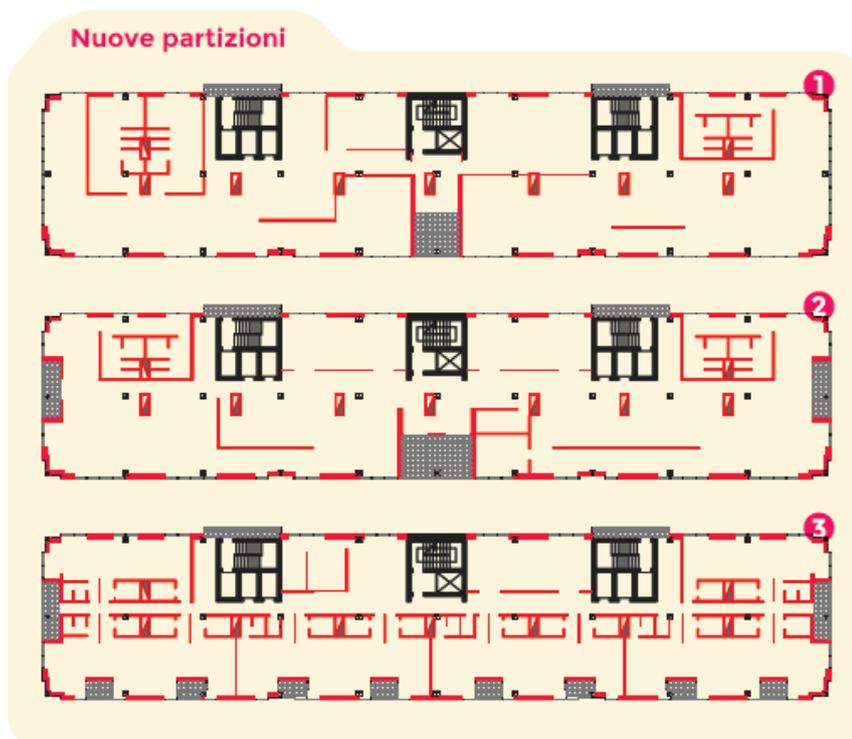
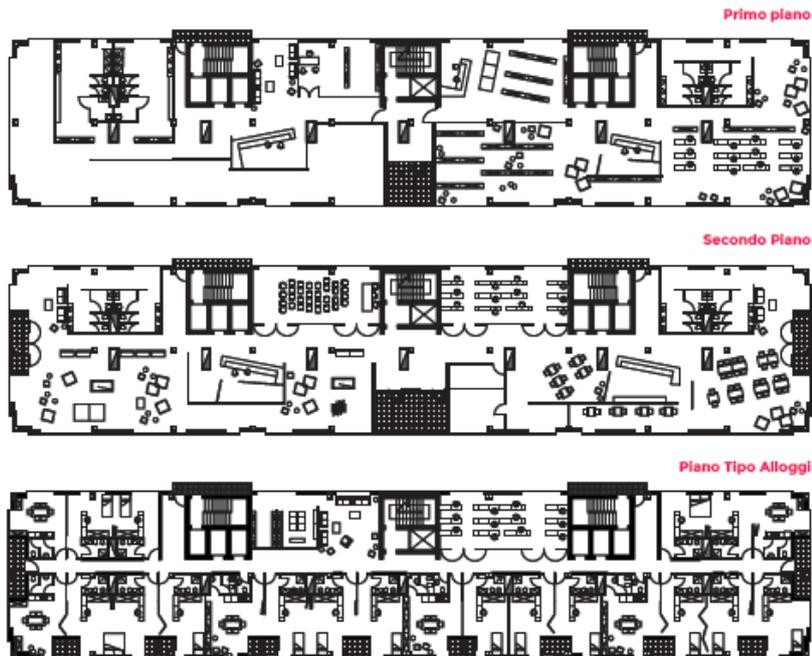
Secondo piano



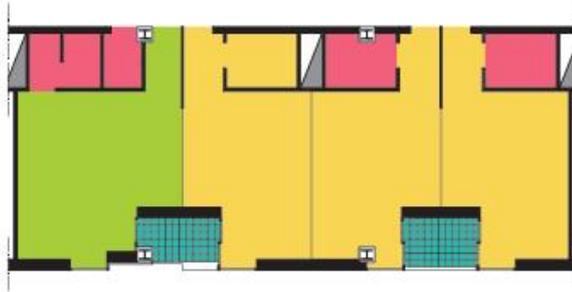
542 m ² - 49%	339 m ² - 30%	104 m ² - 10%	58 m ² - 6%	50 m ² - 5%
--------------------------	--------------------------	--------------------------	------------------------	------------------------

● toilette ● spazi comuni ● servizi ● esterni ● connettivo

1. La conversione degli edifici per il terziario in housing sociale
1.1 Introduzione. Scenari di riferimento



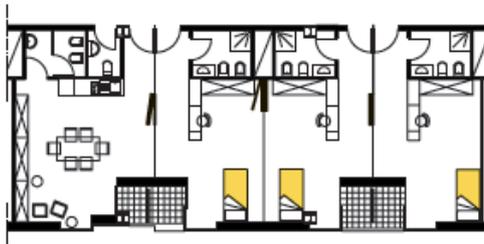
flessibilità



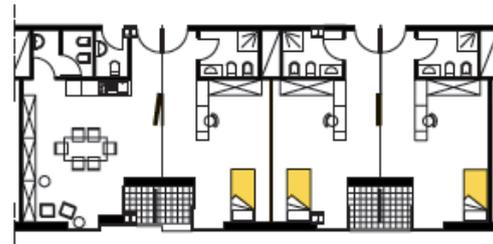
● camera	87 m ²	- 60,5%
● cucina	30 m ²	- 20,8%
● servizi	19 m ²	- 13,2%
● esterni	8 m ²	- 5,5%



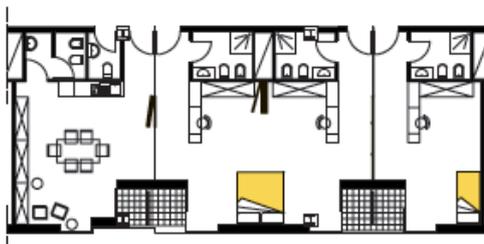
Social Housing in Carabanchel Ensanche - Madrid (Aranguren e Gallagos, 2003)



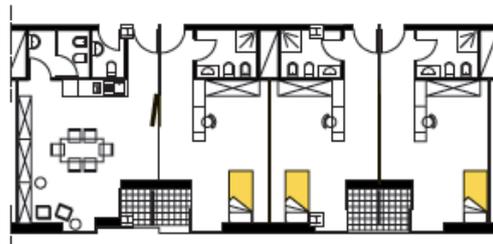
1 tripla 1 cucina in comune



1 doppia 1 singola 1 cucina in comune

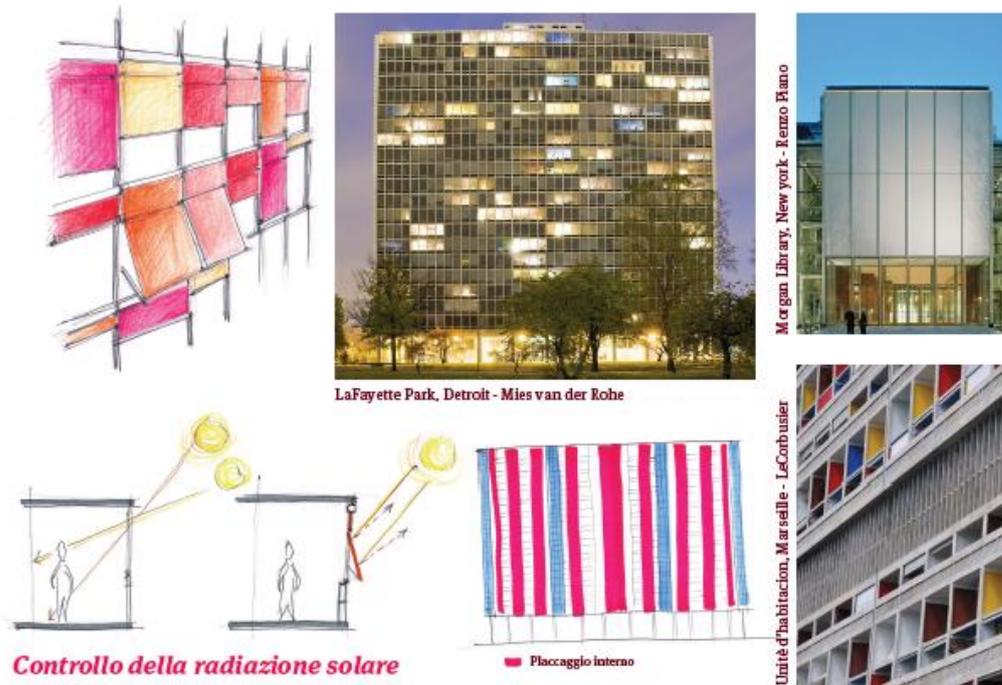


1 matrimoniale 1 singola 1 cucina in comune



3 singole 1 cucina in comune

1. La conversione degli edifici per il terziario in housing sociale
 1.1 Introduzione. Scenari di riferimento



progetto

REQUISITO	PRESTAZIONI OFFERTE DAL PROGETTO
ISOLAMENTO TERMICO	trasmissione termica $U < 0,38 \text{ W/m}^2\text{K}$ (D. Lgs. 374/2008)
CONTROLLO DELL'INERZIA TERMICA	abbinamento della inerzia $\geq 24 \text{ h}$; inerzia termica periodica $VT < 0,30 \text{ W/m}^2\text{K}$ (D.F.R. 29/2009) fattore di attenuazione $\beta < 0,75$ (UNI EN ISO 13146)
ISOLAMENTO ACUSTICO	indice del livello di rumore da calpestio di solito $D_{nT,w} > 24 \text{ dB}$ (D.P.C.M. 5/12/1987)
CONTROLLO DELLA CONDENSAZIONE INTERSTIZIALE	in condizioni industriali viene verificato alla parte avvertibile per i punti (Circoscrizione A. Regione 12. Lgs. 374/08)
CONTROLLO DELLA CONDENSAZIONE SUPERFICIALE	nessuna condensa superficiale $(f_{int} > 0,75)$ $(f_{ext} > 0,75)$ $(f_{int} > 0,75)$ (C.A. Allegato 1 D. Lgs. 374/08) UNI EN ISO 13146

- 1 pannello adesa di rivestimento
- 2 finitura in pietra
- 3 blocco pannello 35cm
- 4 pavimento in Linostrum per sottostrada
- 5 massetto
- 6 lastra di cemento
- 7 sabbia grezza
- 8 travi in acciaio
- 9 controsoffitto a radianza
- 10 pavimento in gomma a rilievo

Costi creazioni (residenze - commerciali)

1	Infissi in PVC
2	Tramezzi in laterizio
3	Controsoffitti con sottostruttura metallica e lastre in cartongesso
4	Locale cucina con relativi impianti
5	Realizzazione impianto riscaldamento (inclusa posa in opera, esclusa fornitura)
6	Fornitura termoconvettori
7	Predisposizione scarico di condensa termoconvettori
8	Centrale termica
9	Adeguamento impianto elettrico
10	Punti luce, telefono, adsl, predisposizione ventilconvettori, punti luce emergenza
11	Posa in opera modulo differenziale e magnetotermico
12	Corpi illuminanti
13	Intonaco rustico e a finitura con malta cementizia su superfici interne ed esterne
14	Pitturazione superfici interne ed esterne
15	Cappotto termico
16	Servizi igienici (A, o mq)
17	Posa in opera pavimentazioni
18	Pavimentazione interna in gomma
19	Pavimentazione esterna in gres porcellanato
20	Porte interne con finitura liscia
21	Infisso balcone scorrevole
22	Fornitura e posa in opera controtelai per ancoraggio porte interne
23	Parete pieghevole fonoassorbente
24	Tende a rullo guidata esterna q/o interna con cassonetto e manovra a motore
25	Manodopera e oneri

costi di produzione

Demolizioni/Rimozione

1	Infissi in alluminio
2	Tramezzi in laterizio
3	Controsoffitti con sottostruttura metallica e lastre in cartongesso
4	Porte interne
5	Smontaggio corpi illuminanti
6	Vasi igienici o servizi
7	Ventilconvettori
8	Pavimentazione inoleum
9	Trasporto a rifiuto con autocarri (infissi, controsoffitti, guaina, tramezzi)

Descrizione	Quantità	Costo Totale
TOTALE DEMOLIZIONI/ COSTRUZIONI		11.427.051,16
Spese Generali	10%	1.460.201,47
Costi tecnici	5%	730.100,73
Imprevisti	3%	438.060,44
TOTALE COSTI		17.230.377,32
Totale costo al m²	29.088,00	592,35

flusso di cassa in entrata

Ricavi (Napoli)	Unità di misura	Quantità (residenza sociale)	Quantità (residenza)	Ricavi Unitari				Ricavi			
				Affitto (30 anni)		Vendita (31 anno)		Affitto (30 anni)		Vendita (31 anno)	
				Valore sociale	Valore di mercato						
Residenze	sqm	397	0	72,00	90,00	2.400,00	3.000,00	28.584,00	-	952.800,00	0,00
Commerciale, servizi urbani	sqm		3	-	168,00	-	2.400,00	-	504,00	-	7.200,00
Totale		400						28.584,00	504,00	952.800,00	7.200,00
Totale ricavi per anno (€)								29.088,00		960.000,00	

2.4. Conclusioni e prospettive di ricerca

Le best practice analizzate permettono di delineare un **quadro operativo** caratterizzato dalle seguenti fasi interconnesse:

- analisi del patrimonio locale inutilizzato in termini normativi, ambientali, funzionali/spaziali e tecnici;
- analisi del mercato di riferimento;
- analisi del quadro esigenziale degli stakeholder: Enti locali, Associazioni di categoria, utenza;
- valutazione del potenziale di trasformazione degli edifici identificati, mediante checklist preliminari e strumenti di valutazione basati su indicatori di mercato, urbani, funzionali, tecnici, normativi e gestionali;
- analisi delle alternative funzionali/spaziali, tecniche e di management dell'intervento, con particolare riguardo alla flessibilità di utilizzo e alla sostenibilità economica degli interventi.

Dalle ricerche e dalle sperimentazioni svolte, è possibile effettuare le considerazioni relative ai **requisiti minimi degli interventi**:

- gli aspetti di mercato richiedono la presenza di una domanda inevasa di alloggi sociali;
- gli aspetti urbani richiedono la localizzazione degli edifici in aree urbane già infrastrutturate, accessibili e dotate di servizi, in cui sia possibile il cambiamento di destinazione d'uso, non interessate da fenomeni di particolare rischio per la salute umana (inquinamento, rumore, ecc.), ad adeguata distanza da strade a scorrimento veloce e vicine ad altri edifici residenziali, con presenza di spazi verdi;
- gli aspetti funzionali richiedono immobili parzialmente o interamente non occupati, con un adeguato numero di unità residenziali realizzabili;
- gli aspetti tecnici richiedono buone condizioni di conservazione o di ridotto/medio degrado funzionale e strutturale dell'edificio, altezze interne lorde non inferiori a tre metri, profondità degli ambienti inferiore a dieci metri, adattabilità degli involucri alla funzione residenziale, con possibilità di realizzazione di nuove aperture e/o riutilizzo di aperture esistenti, di installazione di nuove parti impiantistiche;
- gli aspetti normativi richiedono la ridotta presenza di rifiuti speciali, tossici e nocivi, un accettabile isolamento acustico e termico, un adeguato apporto solare, il rispetto della normativa antincendio;
- gli aspetti organizzativi richiedono la presenza di promotori tecnico-finanziari, la condivisione con gli sviluppatori immobiliari dei criteri di selezione del target di riferimento dei potenziali utenti o acquirenti, delle tipologie di alloggio e servizi annessi.

Bibliografia

Housing sociale

- Bolognesi B., *Analisi di efficienza nel campo dell'Housing Sociale*, tesi di dottorato, 2011
- Borsa immobiliare di Napoli, Camera di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura di Napoli, Acen, *Il mercato immobiliare residenziale napoletano*, 2008.
- Borsa immobiliare di Napoli, *Listino Ufficiale Valori del Mercato Immobiliare di Napoli e Provincia*, 2013.
- Bosio E., W. Sirtori, *Abitare. Il progetto della residenza sociale tra tradizione e innovazione*, Maggioli Editore, Rimini, 2010.
- Ciaramella A., O. Tronconi, *Real Estate Asset Management*, Il sole 24ore, Milano, 2012.
- Delera A. (a cura di), *Ri-pensare l'abitare*, Hoepli, Milano, 2014.
- Francese D., L. Buoninconti (a cura di), *L'architettura sostenibile e le politiche dell'alloggio sociale*, Franco Angeli, Milano, 2010.
- Nomisma, *La condizione abitativa in Italia. Dalle esperienze di housing sociale alla risposta del Piano Nazionale di Edilizia Abitativa e del Piano Casa. 2° Rapporto 2010*, disponibile in rete, 2010.
- Società Italiana della Tecnologia dell'Architettura, *Housing sociale. Techne n. 4*, Firenze University Press, Firenze, 2012.
- Tronconi O., V. Puglisi, A. Gornati, *Le nuove forme dell'abitare*, Maggioli Editore, Rimini, 2012.

Conversione del terziario in residenza

- Child Graddon Lewis Ltd., Nathaniel Lichfield & Partners, Robinson Lowe Francis, Gifford, *Departments to Apartments. Converting office buildings to residential*, report, London, 2011.

- Geraedts R.P., T. Van der Voordt, "A second chance for old buildings", in: G. Foliente, Th. Luetzkendorf, P. Newton, P. Paevere (eds.), *Proceedings of the 2008 World Sustainable Building Conference*, 21-25 September, Melbourne, 2008.
- Kendall S., "An Open Building Strategy for Converting Obsolete Office Buildings to Residential Uses", in: *Proceedings of 11th Annual Conference on Lean Construction*, 22-24 July, Blacksburg, 2003.
- Kendall S., J. Teicher, *Residential Open Building*, Spon Press, London, 2000.
- Kincaid D., *Adapting buildings for changing uses. Guidelines for Change of Use Refurbishment*, Spon Press, London, 2002
- Mackay R., H. Remoy, P. de Jong, "Building costs for converting office buildings; understanding building costs by modelling", in: *Proceedings of Changing Roles Congress*, 5-9 October, Delft University of Technology, Noordwijk aan Zee, Delft, 2000.
- Osservatorio del mercato immobiliare, Agenzia delle entrate, *Rapporto immobiliare. Immobili a destinazione terziaria, commerciale e produttiva*, disponibile in rete, 2013.
- Remoy H.T., T. Van der Voordt, "A new life: Transformation of vacant office buildings into housing. CIBW70 Changing User Demands on Buildings", in: T.I. Haugen, A. Moum, J. Bröchner (eds.), *Proceedings of CIB W70 Changing user demands on buildings International Symposium*, 12-14 June, Norwegian University of science and technology, Trondheim, 2006.
- Remoy H.T., T. Van der Voordt, "Conversion of office buildings. A cross-case analysis based on 14 conversions of vacant office buildings", in: Bakens W., N.J. Habraken, K. Kamimura, Y. Utida (eds.), *Building stock activation 2007*, THEI Printing Co., Tokyo, 2006.
- Remoy H.T., T. Van der Voordt, *Redesign – upgrading the building stock to meet (new) user demands*, conference paper, MISBE, Management and Innovation for a Sustainable Built Environment, 20-23 June, Beurs van Berlage, Amsterdam, 2011.

Efficienza energetica

- Bruntland G.H. (a cura di), *Our Common Future*, Report of the World Commission on Environment and Development, WCED, New York, 2007.
- Citterio A., *Ecologia Industriale. Una visione globale*, Dipartimento CMIC, Politecnico di Milano.
- Di Cristofaro E., Trucco P. (a cura di), *Eco-efficienza. Metodologie, strumenti casi di successo*, Guerini e Associati, Milano, 2002.
- Lanza A., *Lo sviluppo sostenibile*, Il Mulino, Bologna, 2002.
- Meadows D.H., Meadows D.L., Randers J., (2004), *I nuovi limiti dello sviluppo*, Mondadori, Milano, 2006.
- Wackernagel M., Rees W., *L'impronta ecologica*, Edizioni Ambiente, Milano, 1998.
- Wuppertal Institut, *Futuro sostenibile. Riconversione ecologica Nord Sud. Nuovi stili di vita*, EMI, Bologna, 1998.

Innovazione tecnologica

- Claudi de Saint Mihiel C. (a cura di), *Le forme dell'innovazione*, Pinelli, Milano 1998.
- Epifani S., Hilgenberg K., Sabbadin E., Warschat J., *Decidere l'innovazione. Come misurare, valutare e scegliere il cambiamento*, Sperling e Kupfer, Milano, 2006.
- Losasso M., *Progetto e innovazione. Nuovi scenari per la costruzione e la sostenibilità del progetto architettonico*, CLEAN, Napoli, 2005.
- Losasso M., *Percorsi dell'Innovazione. Industria edilizia, tecnologie, progetto*, CLEAN, Napoli, 2010.
- Sinopoli N., Tatano V. (a cura di), *Sulle tracce dell'innovazione. Tra tecniche e architettura*, FrancoAngeli, Milano, 2002.
- Tonelli C., *Innovazione tecnologica in architettura e qualità dello spazio. Note per un accordo*, Gangemi Editore, Roma, 2003.
- Zambelli E., Vanoncini P., Imperadori M., *Costruzione stratificata a secco. Tecnologie edilizie innovative e metodi per la gestione del progetto*, Maggioli Editore, 1998.
- Noci G., Verganti R., *L'innovazione eco-efficiente*, Il Sole 24 Ore, Milano, 1999.

Produzione industriale per l'edilizia

- Anink D., Boonstra C., Malk J., *Handbook of sustainable building. An environmental preference method for selection of materials for use in construction and refurbishment*, James & James, London, 1996.
- Costantini M., Norsa A., *Prospettive di politica tecnica in edilizia. Produzione e qualità*, FrancoAngeli, Milano, 1994.
- European Commission, *Il libro verde sulla politica integrata relativa ai prodotti*, Bruxelles, 2001.
- Fassi A., Maina L., *Isolamento ecoefficiente*, Il Sole 24 Ore, Milano, 2006.
- Giordano R., *I prodotti per l'edilizia sostenibile. La compatibilità ambientale dei materiali nei processi edilizi*, Sistemi Editoriali, Napoli, 2010.
- Manzini E., Vezzoli C., *Design per la sostenibilità ambientale*, Zanichelli, Rimini, 2007.
- Nardi G., *Progettazione architettonica per sistemi e componenti*, FrancoAngeli, Milano, 1977.
- Passaro A. (a cura di), *La produzione industriale eco-orientata per l'edilizia*, Luciano Editore, Napoli, 2007.
- Vitale A., "Una nuova strategia per la produzione industriale in architettura", in: Gangemi V. (a cura di), *Architettura e tecnologia appropriata*, FrancoAngeli, Milano, 1985.

Recupero, riqualificazione, retrofit degli edifici

- Ascione P., M. Bellomo, *Il retrofit per la residenza*, Clean, Napoli, 2012.
- AA.VV., "Retrofitting actions for a new housing quality", in HOPUS, *Housing for Europe*, DEI, Roma, 2010.
- Franco G., *Riqualificare l'edilizia contemporanea*, FrancoAngeli, Milano, 2003.
- Ginelli E. (a cura di), *L'intervento sul costruito. Problemi e orientamenti*, FrancoAngeli, Milano, 2002.
- Gorse C., Highfield D., *Refurbishment and Upgrading of buildings*, Spoon Press, New York, 2009.
- Landolfo R., M. Losasso, M.R. Pinto, *Innovazione e sostenibilità negli interventi di riqualificazione edilizia*, Alinea Editrice, Firenze, 2013.
- Losasso M., "Soluzioni innovative per il retrofit tecnologico", in: Cannaviello M., Violano A. (a cura di), *La certificazione energetica degli edifici esistenti*, FrancoAngeli, Milano, 2005.
- Malighetti L. E., *Recupero edilizio e sostenibilità*, Il Sole 24 Ore, Milano, 2004.
- Novi F., *La riqualificazione sostenibile*, Alinea, Firenze 1999.
- Nuzzo E., Tomasinsig E., *Recupero ecoefficiente del costruito. Confronto tra soluzioni migliorative per pareti, coperture e solai*, EdicomEdizioni, 2008.
- Riley M., Cotgrave A., *The technology of refurbishment and maintenance*, Palgrave Macmillan, New York, 2005.
- Rizzi M. (a cura di), *Consigli di risparmio energetico per gli edifici esistenti*, Provincia di Udine, 2006.
- Russo Ermolli S., V. D'Ambrosio, *The retrofit building retrofit challenge*, Alinea Editrice, Firenze, 2012.
- Thorpe D., *Sustainable Home Refurbishment. The Earthscan Expert Guide to Retrofitting Homes for Efficiency*, Earthscan Expert Series, 2010.
- Zambelli E., *Ristrutturazione e Trasformazione del costruito. Tecnologie per la rifunzionalizzazione e la riorganizzazione architettonica degli spazi*, Il Sole 24 Ore, Milano, 2004.

Indice didascalie

Tabelle

Tabella 1 – Popolazione residente per ripartizione geografica al 31 dicembre 2009 (elaborazione Nomisma su dati ISTAT)	11
Tabella 2 – Popolazione residente in Italia. Scenari di previsione 2011.2051 (milioni) (elaborazione ANCE su dati ISTAT)	11
Tabella 3 – Popolazione per classi di età al 1° gennaio di ogni anno in Italia. Anni 2011-2051 (elaborazione ANCE su dati ISTAT)	12
Tabella 4 – Indicatori di struttura della popolazione al 1/1/2010 per ripartizione geografica (ISTAT)	12
Tabella 5 – Movimento anagrafico naturale della popolazione residente nel corso del 2009 e variazioni rispetto al 2008, per ripartizione geografica (Nomisma, La condizione abitativa 2010)	13
Tabella 6 – La spinta della presenza straniera (numero dei permessi di soggiorno dal 1997 al 2007) (elaborazione CENSIS su dati ISTAT)	13
Tabella 7 – Famiglie per tipologia – Medie annue di periodo (dai in migliaia % di famiglie) (Istat, La vita quotidiana nel 2007)	14
Tabella 8 – Condizione abitativa dei giovani di 18-34 anni per classe di età, nell'anno 2009 (elaborazione Nomisma su dati ISTAT).	15
Tabella 9 – Condizione abitativa dei giovani di 18-34 anni per ripartizione geografica, nell'anno 2009 (elaborazione Nomisma su dati ISTAT).	15
Tabella 10 – La multidisciplinarietà del social housing (Del Gatto M., <i>Social Housing oltre il progetto</i> , 2013)	29
Tabella 11 – Confronto e sintesi delle principali caratteristiche del Social Housing in quattro realtà europee: Francia, Germania, Olanda e Regno Unito (Del Gatto M., <i>Social Housing oltre il progetto</i> , 2013)	18
Tabella 12 – Obiettivi comuni e principali diversità del Social Housing in Europa (Del Gatto M., <i>Social Housing oltre il progetto</i> , 2013)	19
Tabella 13 – Tipologia degli approcci al Social Housing negli stati membri dell'Unione Europea (Del Gatto M., <i>Social Housing oltre il progetto</i> , 2013)	20
Tabella 14 – Soggetti attori di sviluppo urbano-territoriale (Foglio A., <i>Il marketing urbano-territoriale</i> , 2006)	Errore. Il segnalibro non è definito.
Tabella 15 – Interessi specifici dei diversi attori coinvolti (Del Gatto M., <i>Social Housing oltre il progetto</i> , 2013)	Errore. Il segnalibro non è definito.
Tabella 16 – Sintesi dei ruoli ricoperti dal soggetto pubblico nell'ambito degli interventi di Social Housing (Del Gatto M., <i>Social Housing oltre il progetto</i> , 2013)	Errore. Il segnalibro non è definito.
Tabella 17 – Sintesi dei ruoli ricoperti dagli operatori privati nell'ambito degli interventi di Social Housing (Del Gatto M., <i>Social Housing oltre il progetto</i> , 2013)	Errore. Il segnalibro non è definito.
Tabella 18 – Sintesi dei ruoli ricoperti dalle Fondazioni bancarie nell'ambito degli interventi di Social Housing (Del Gatto M., <i>Social Housing oltre il progetto</i> , 2013)	Errore. Il segnalibro non è definito.
Tabella 19 – Sintesi dei ruoli ricoperti dal mercato nell'ambito degli interventi di Social Housing (Del Gatto M., <i>Social Housing oltre il progetto</i> , 2013)	Errore. Il segnalibro non è definito.
Tabella 20 – Sintesi delle relazioni e interconnessioni reciproche tra attori e ruoli ricoperti (Del Gatto M., <i>Social Housing oltre il progetto</i> , 2013)	Errore. Il segnalibro non è definito.

Tabella 21 – Macro-aree della gestione sociale secondo CDPI Sgr: obiettivi e vantaggi (Del Gatto M., <i>Social Housing oltre il progetto</i> , 2013)	Errore. Il segnalibro non è definito.
Tabella 22 – La gestione sociale come evoluzione delle tecniche di gestione immobiliare (Del Gatto M., <i>Social Housing oltre il progetto</i> , 2013)	Errore. Il segnalibro non è definito.
Tabella 23 – Le attività gestionali suddivise a seconda che si tratti di attività di gestione immobiliare in senso classico o di attività di gestione sociale nelle diverse fasi dell'intervento secondo CDPI Sgr (Del Gatto M., <i>Social Housing oltre il progetto</i> , 2013)	Errore. Il segnalibro non è definito.
Tabella 24 – Casi studio nazionali di social housing a confronto (Del Gatto M., <i>Social Housing oltre il progetto</i> , 2013).	31
Tabella 25 – Le cinque iniziative approvate dal comitato Consultivo del Fondo Veneto Casa, Beni Stabili Gestioni Spa Sgr. (Del Gatto M., <i>Social Housing oltre il progetto</i> , 2013).	32
Tabella 26 – Principali dati economico-finanziari del progetto Fabbrica Immobiliare Sgr (Del Gatto M., <i>Social Housing oltre il progetto</i> , 2013).	32
Tabella 27 – Dati principali di progetto, Fondazione Housing sociale (Del Gatto M., <i>Social Housing oltre il progetto</i> , 2013).	32
Tabella 28 – Caratteristiche e tipologie di contratto degli alloggi, Fondazione Housing Sociale (Del Gatto M., <i>Social Housing oltre il progetto</i> , 2013).	33
Tabella 29 – Sintesi dei dati economico finanziari, Fondazione Housing Sociale (Del Gatto M., <i>Social Housing oltre il progetto</i> , 2013).	33
Tabella 30 - Dati principali di progetto, Fondazione Housing sociale (Del Gatto M., <i>Social Housing oltre il progetto</i> , 2013).	33
Tabella 31 – Morosità dei canoni, Federcasa (Del Gatto M., <i>Social Housing oltre il progetto</i> , 2013).	34
Tabella 32 – Incidenza della morosità rilevata dalle agenzie territoriali per la casa nelle diverse città italiane, elaborazione da CENSIS, Federcasa, Social Housing e agenzie pubbliche per la casa, ottobre 2009 (Del Gatto M., <i>Social Housing oltre il progetto</i> , 2013).	35
Tabella 33 – Classificazione delle imprese per ripartizione territoriale e settore di attività (Nomisma, GBC Italia, <i>Indagine Green Building</i> , 2012)	45
Tabella 34 – Classificazione delle imprese per area geografica di pertinenza e area di mercato (Nomisma, GBC Italia, <i>Indagine Green Building</i> , 2012)	45
Tabella 35 – Classificazione delle imprese per numero di addetti (Nomisma, GBC Italia, <i>Indagine Green Building</i> , 2012)	45
Tabella 36 – Conoscenza e utilizzo di protocolli per la certificazione ambientale da parte delle imprese (Nomisma, GBC Italia, <i>Indagine Green Building</i> , 2012)	46
Tabella 37 – Conoscenza e utilizzo di protocolli per la certificazione ambientale per settore di attività delle imprese e per area di pertinenza (Nomisma, GBC Italia, <i>Indagine Green Building</i> , 2012)	46
Tabella 38 – Conoscenza e utilizzo di protocolli per la certificazione ambientale per tipologia di mercato delle imprese e per classi di addetti (Nomisma, GBC Italia, <i>Indagine Green Building</i> , 2012)	46
Tabella 39 – Protocolli per la certificazione ambientale più utilizzati e punti di forza nell'utilizzo di sistemi di certificazione ambientale (Nomisma, GBC Italia, <i>Indagine Green Building</i> , 2012)	47
Tabella 40 – Fattori di maggiore ostacolo alla diffusione di una cultura edilizia sostenibile e ammontare degli investimenti derivanti da transazioni immobiliari che interessano immobili aventi una certificazione ambientale (Nomisma, GBC Italia, <i>Indagine Green Building</i> , 2012)	47
Tabella 41 – Investimenti in costruzioni (elaborazione ANCE su dati ISTAT, 2012)	48
Tabella 42 – Propensione al risparmio, tasso di crescita del reddito disponibile e della spesa per consumi finali delle famiglie consumatrici. Anni 1992-2011 (elaborazione ANCE su dati ISTAT, 2012)	48
Tabella 43 – Stock complessivo per gruppi di categorie catastali (Agenzia del territorio, Statistiche catastali 2008).	49
Tabella 44 – Quote di stock complessivo al 2008 (Agenzia del territorio, Statistiche catastali 2008).	49
Tabella 45 – Distribuzione dello stock di abitazioni (Agenzia del territorio, Statistiche catastali 2008).	50

Tabella 46 – Famiglie per tipologia, anno di costruzione dell’abitazione di residenza, titolo di godimento, area geografica, tipo di comune e caratteristiche economiche della famiglia (per 100 famiglie con le stesse caratteristiche) (Istat, L’abitazione delle famiglie residenti in Italia).	52
Tabella 47 – Dimensione dello stock abitativo sociale nei diversi Paesi Europei (elaborazione Del Gatto su dati Housing Statistics in the EU, 2005-2006)	53
Tabella 48 – Andamento del numero di abitazioni costruite con finanziamento o con supporto pubblico nel periodo 1984-2010 (dati in .000) (stime OASIt su dati Cresme)	53
Tabella 49 – Alloggi venduti dalle Aziende Casa dal 2008 al 2008 (Federcasa)	53
Tabella 50 – Abitazioni occupate per forma di godimento (in % sul totale delle occupate) (OASIt su dati ISTAT)	54
Tabella 51 – Compravendite di unità immobiliari a uso abitativo in Italia (migliaia) (elaborazione ANCE su dati Agenzia del Territorio, 2012)	55
Tabella 52 – Il mercato immobiliare in Italia: compravendite e prezzi delle abitazioni – dati trimestrali destagionalizzati (numeri indice: 2005=100) (Banca d’Italia)	55
Tabella 53 – Evoluzione dei prezzi e dei canoni di locazione delle abitazioni in relazione al reddito medio procapite nel periodo 1991-2009 in Italia (Nomisma)	55
Tabella 54 – Volumi edificabili per la costruzione di nuovi fabbricati e per l’ampliamento di fabbricati esistenti a destinazione residenziale per ripartizione geografica – Anni 1005-2006 (Istat, Rapporto annuale 2008).	56
Tabella 55 – Volumi edificabili autorizzati per la costruzione e ampliamento di fabbricati residenziali (valori assoluti in milioni di mc) (Istat, Rapporto annuale 2008).	57
Tabella 56 – Popolazione e numero di famiglie in Italia (n.indice 1997=100)(ANCE, giugno 2012)	57
Tabella 57 – Confronto tra il numero delle abitazioni (permessi di costruire relativi al numero di abitazioni residenziali e non residenziali e agli ampliamenti su abitazioni già esistenti) e la variazione del numero di famiglie in Italia (elaborazione ANCE su dati ISTAT).	57
Tabella 58 – Distribuzione % delle famiglie per quinti di reddito all’anno 2006 (ACEN)	58
Tabella 59 – Fabbisogno abitativo in Campania e a Napoli	60
Tabella 60 – Alloggi nuovi in vendita in Italia (Scenari immobiliari, maggio 2012).	61
Tabella 61 - Rapporto tra domanda e offerta di alloggi (Nomisma, GBC, Indagine Green Building 2012)	62
Tabella 62 – Andamento del presso delle abitazioni deflazionato con i prezzi al consumo locale (Banca d’Italia, Nomisma).	62
Tabella 63 – Indicatori quantitativi del mercato residenziale di Napoli e Provincia (Banca d’Italia, Nomisma).	63
Tabella 64 – Tipologie di edilizia residenziale sussidiata in Italia (CDP su dati CECODHAS, Urbani, Maselli, Visconti)	90

Figure

Figura 1 – Mercier building, Curtain road, London, CGL Architects 2004. Conversione e ampliamento di un edificio in 42 case-studio, con spazi commerciali al piano terra, un cortile distributivo interno e una terrazza in copertura. Costo dell’intervento: 6 milioni di sterline.	66
Figura 2 – Acre house, Covent Garden, London, CGL Architects 2011. Conversione e ampliamento di un edificio storico della fine dell’800 in 12 appartamenti, con l’aggiunta di un ulteriore piano in copertura, per un totale di 950 mq e 4 spazi commerciali al piano terra, per un totale di 650 mq. Costo dell’intervento: 3,5 milioni di sterline.	67
Figura 3 – Kales building, West Adams, Detroit, 2004. Conversione e ampliamento di un edificio di Louis Kahn del 1904 in 112 appartamenti, con spazi commerciali al piano terra e servizi addizionali, utilizzando l’approccio open building. Struttura, involucro vincolato, collegamenti e impianti principali sono stati	

conservati, mentre sono stati realizzati nuovi impianti fissi per le singole unità, che sono caratterizzate da flessibilità funzionale e dimensionale. Costo dell'intervento: 17 milioni di dollari.	68
Figura 4 – De Enk building, Netherlands, 2006. A sinistra: l'edificio per uffici del 1956 prima della conversione, a destra l'edificio dopo la conversione residenziale in 69 appartamenti di tipo economico, per la vendita.	69
Figura 5 – Twentec building, Netherlands, 2002. A sinistra: l'edificio per uffici del 1960 prima della conversione, a destra l'edificio dopo la conversione residenziale in 87 appartamenti di lusso, in affitto, e servizi aggiuntivi.	69
Figura 6 – Sharing. Via Assietta, Torino, Costa&Partners, Mellano Associati, 2012. Conversione di un edificio per i dipendenti delle Poste in diverse in residenze sociali temporanee (122 appartamenti e 50 camere d'albergo), con servizi sanitari pubblici, di promozione sociale, spazi pubblici e commerciali, su un'area di circa 10.000 mq, attraverso un fondo immobiliare e una società di gestione. E' stata operata una riorganizzazione funzionale dei collegamenti e degli spazi interni, utilizzando tecnologie e sistemi innovativi a basso impatto ambientale. Costo dell'intervento: 13,5 milioni di euro.	76
Figura 7 – Conversione di edifici adibiti a terziario in residenze sociali per studenti. Alessandra Mennella, 2014, tesi di laurea.	80
Figura 8 - Conversione di edifici adibiti a terziario in residenze sociali. Ginevra R. Romanetti, 2014, tesi di laurea.	81