RegioneEmilia-Romagna

Nomisma

LA DIMENSIONE SOCIALE DELLA RIGENERAZIONE URBANA

Prospettive comunitarie, valore contestuale e servizi ecosistemici



Marco Marcatili

Indice

1 – Perché dimensione sociale?

2 – Quale rigenerazione?

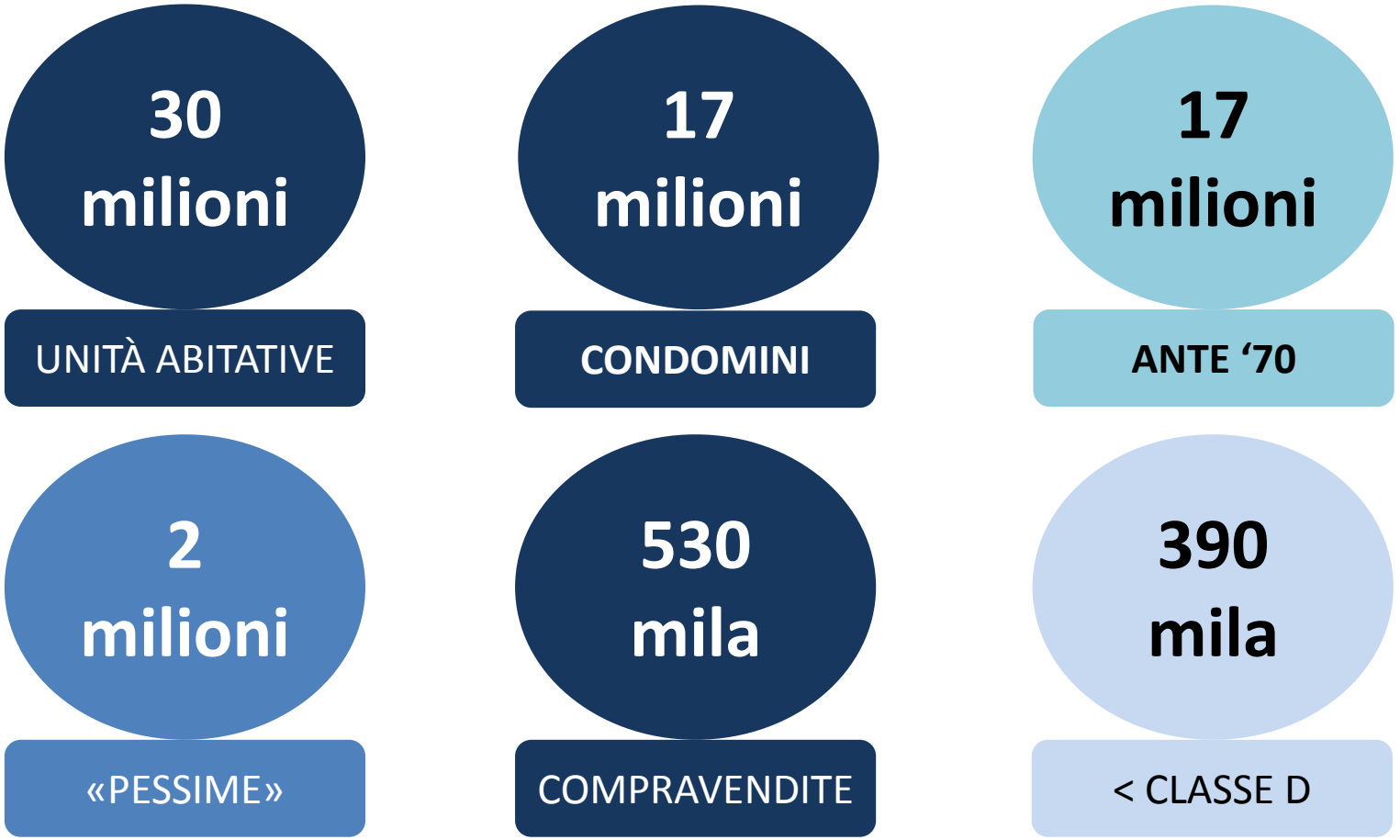
- Rigenerazione di prima generazione
- Rigenerazione di seconda generazione
- Rigenerazione di terza generazione

3 – Possibili tool di progetto!

- Analytics domanda
- Valore contestuale
- Servizi ecosistemici
- Go.in sustainable city

4 – Conclusioni

Consistenze del patrimonio residenziale



Fonte: ISTAT e Nomisma

Valore di mercato potenziale



Fonte: ENEA e Nomisma

IL MIO PUNTO DI VISTA









ASSET IN CERCA DI FUTURO



- SIMBOLO
- PROVOCAZIONE
- STRUMENTO



1 - Perché dimensione sociale?

«SALTO» NEL MERCATO



«SALTO» NELLA STORIA

1929-1937

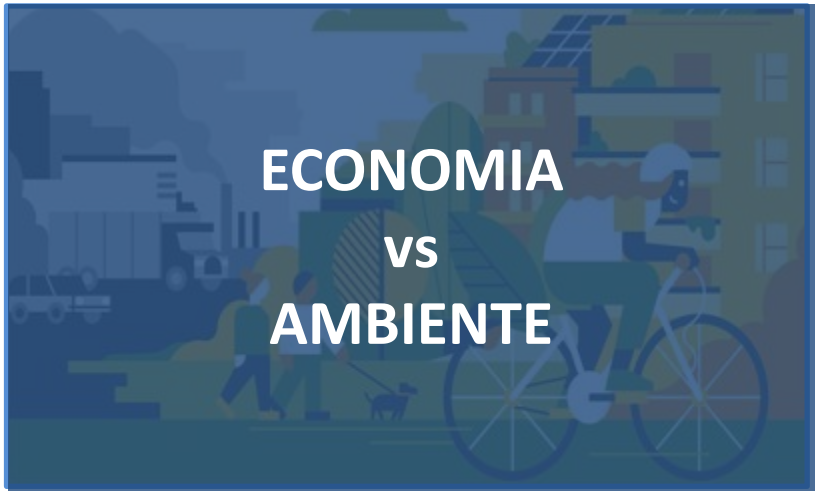
- CRISI DIALETTICA: frattura ma superamento
- Keynes e New Deal

2008-2025

- CRISI ENTROPICA: perdita di senso
- *Quale sviluppo?*

«SALTO» DI SENSO









TRE «BUONE DOMANDE»

M. Magatti	• Come tornare a «**fare economia**»?
C. Trigilia	• Come «**ripensare lo sviluppo**» in una dimensione sociale?
S. Zamagni	• Perché non basta più il «**capitale umano**»?

TRE «LEZIONI DI SVILUPPO»

BENI COLLETTIVI

- «*Lo sviluppo locale cresce quando migliora la capacità di produrre* ***beni collettivi*** locali e *quando aumenta la capacità di valorizzare* ***beni comuni come risorsa e componente di una migliore qualità sociale***».

INNOVAZIONE SOCIALE

- *«Lo sviluppo locale dipende dalla capacità di* ***costruzione sociale*** *dell'innovazione e diventa determinante la capacità dei soggetti locali di cooperare attraverso accordi formali e informali per arricchire le economie materiali e immateriali».*

CAPITALE DI CONNESSIONE

- «*Il successo di impresa dipende sempre più dal* ***capitale di connessione*** *che è la somma del capitale umano del singolo lavoratore e del capitale di relazione, cioè dell'insieme degli investimenti che il singolo effettua per collegarsi agli altri».*

«PENSARE» LA RIGENERAZIONE



BENI COLLETTIVI ⟷ «INNESCHI»

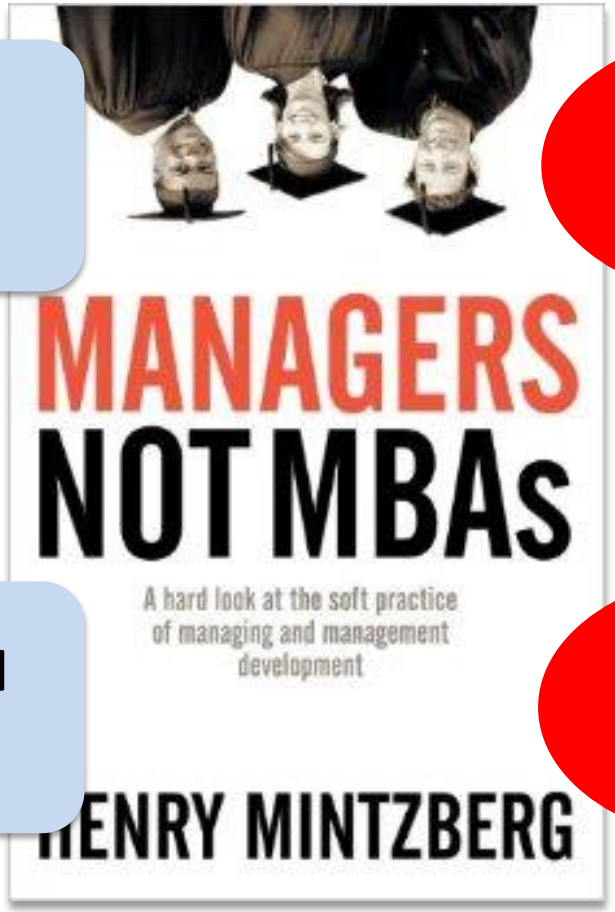
INNOVAZIONE SOCIALE ⟷ «PROCESSI»

CAPITALE DI CONNESSIONE ⟷ «COSCIENZA»

«ATTUARE» LA RIGENERAZIONE

Dalla CONVENIENZA OGGETTIVA…

… alle SCELTE DI SENSO



NUMERI

ASCOLTO

SFIDE DI RIGENERAZIONE

A Sgretolamento «**BASE ECONOMICA**» → quali politiche di sviluppo place based?

B Sgretolamento «**FUNZIONI TRADIZIONALI**» → come attrarre funzioni alternative e di contesto?

C Sgretolamento del «**VALORE TRADIZIONALE**» → come superare un sistema di convenienze obsoleto?

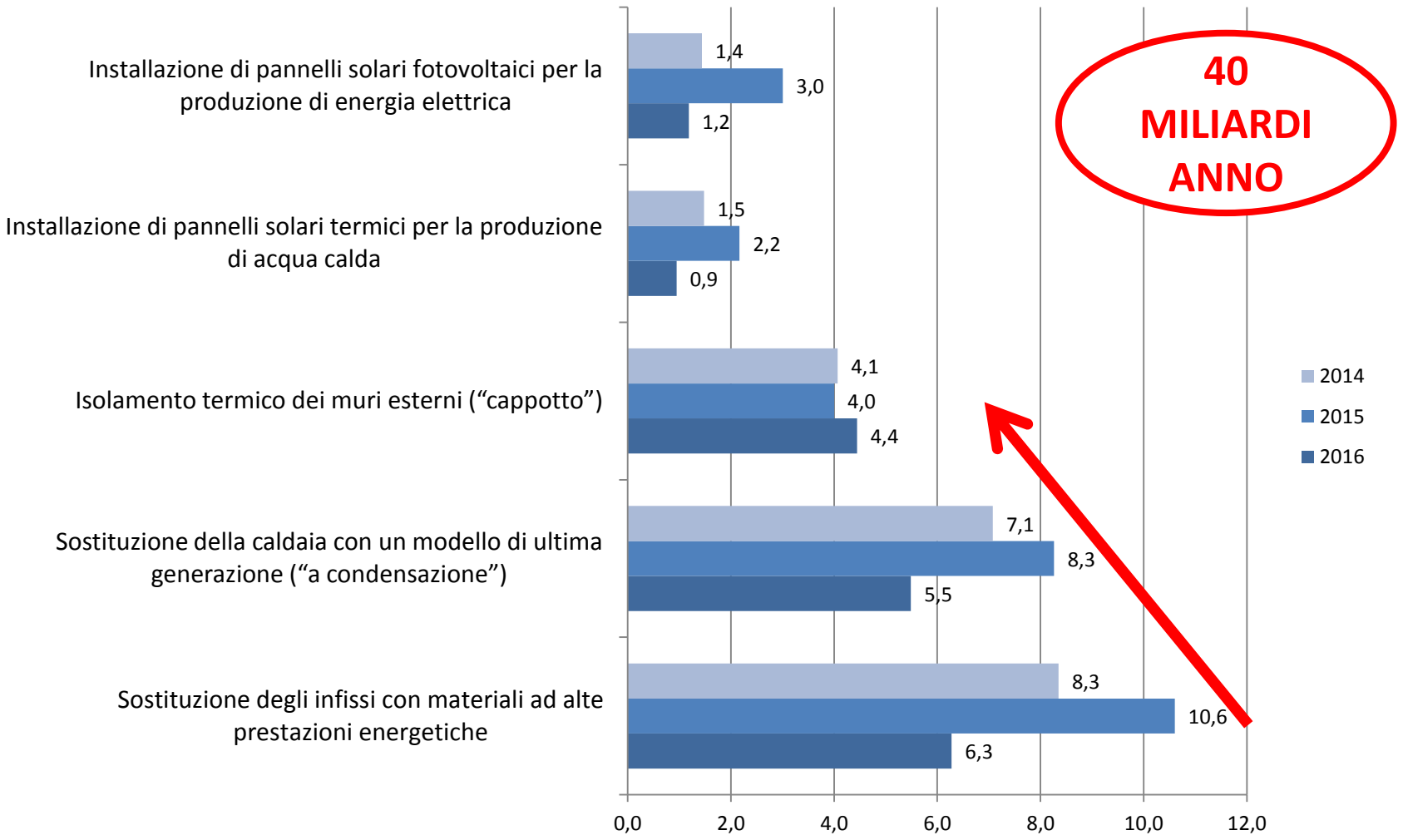


2 - Quale Rigenerazione?



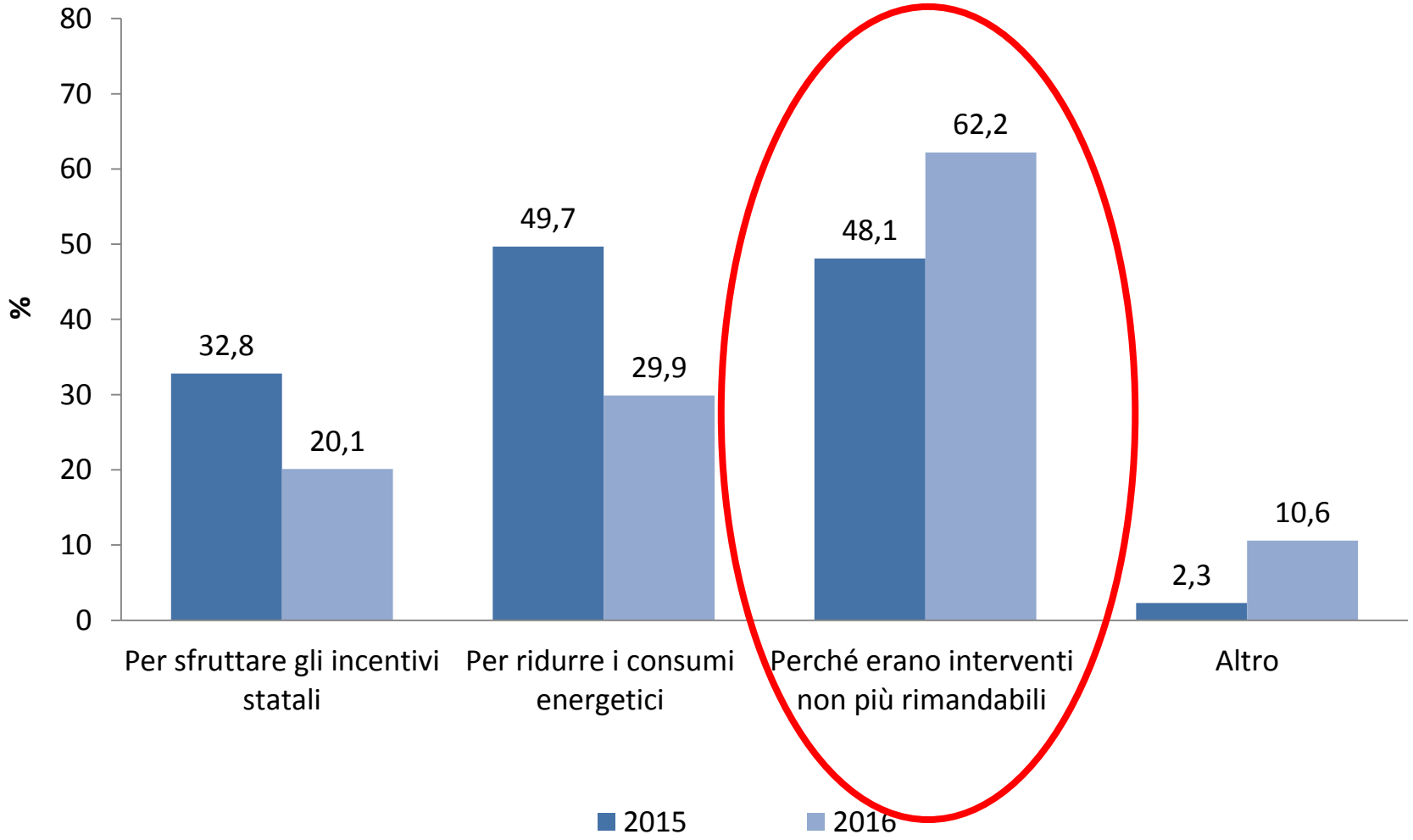
a – Rigenerazione…
di prima generazione

INTERVENTI RESIDENZIALI



Fonte: Nomisma

MOVENTI ALL'INTERVENTO



Fonte: Nomisma

Nomisma

Obiettivi previsti dal PAEE 2014

Settore	Risparmio energetico		Obiettivo raggiunto
	Reale 2016	Atteso 2020	
Residenziale	3,09	3,67	84,2%
Terziario	0,19	1,23	15,4%
Industria	1,95	5,10	38,3%
Trasporti	1,18	5,50	21,4%
Totale	6,41	15,50	41,4%

Fonte: ENEA

RIGENERAZIONE…
DI PRIMA GENERAZIONE

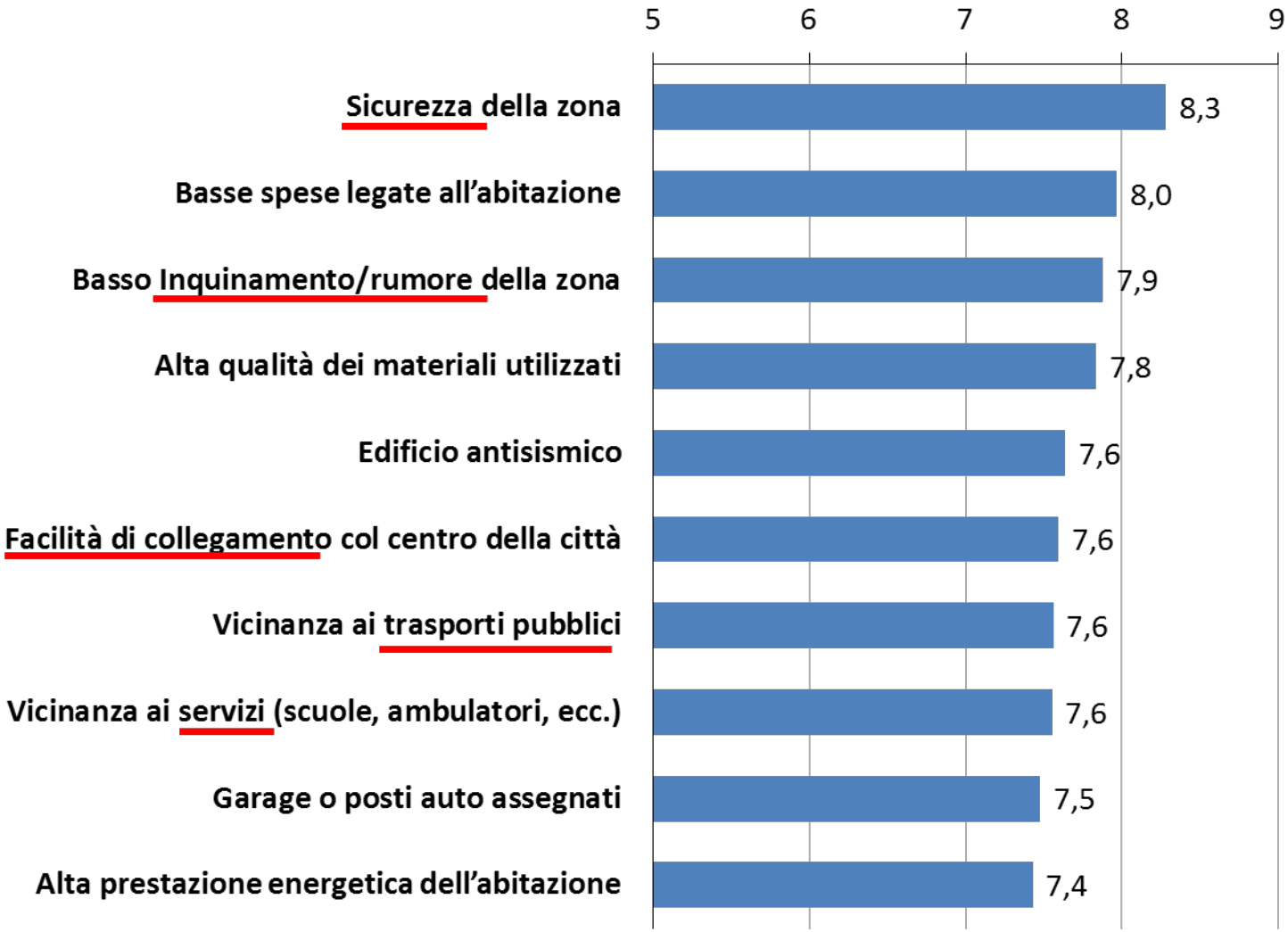


IMMOBILE-EDIFICIO



b – Rigenerazione…
di seconda generazione

DRIVER DI DOMANDA



OFFERTA S-CONNESSA



OFFERTA «SETTORIALE»

Costruzioni	Energia	Impianti	Bonifica

DOMANDA «TRASVERSALE»

Comfort, Qualità, Contesto

RIGENERAZIONE…
DI SECONDA GENERAZIONE



IMMOBILE-INFRASTRUTTURA



c – Rigenerazione…
di terza generazione

«CRATERE» COME METAFORA



«LA CASA (CITTÀ) NON È UNA TANA»

URBS: struttura fisica

CIVITAS: realtà economica e sociale

POLIS: sistema di governo

RIGENERAZIONE IN 3D

DALLA RIGENERAZIONE DI UNO «SPAZIO» A…



RIGENERAZIONE «SOCIALE»



RIGENERAZIONE «ECONOMICA»



RIGENERAZIONE «DI LUOGO»

PROSPETTIVA COMUNITARIA DI RIGENERAZIONE



Comunità





Economia

ECONOMIA CIVILE

RIGENERAZIONE…
DI TERZA GENERAZIONE



IMMOBILE-FULCRO DI COMUNITÀ

TRASFORMARE IN ESPANSIONE, RIGENERARE IN CONTRAZIONE

- Domanda Prêt-à-porter
- Building crea valore immediato
- Real Estate e Supply leading
- Dotazioni
- Scommessa privata
- Consumatore

- Bi-sogni, desideri: nuova domanda
- Context crea potenziale valore
- Coralità e Community leading
- Capacitazioni
- Scommessa comune
- Contributore

È ancora possibile «riciclare» gli strumenti di «ieri» per «fare città» oggi?

RIGENERAZIONE… DI NUOVA GENERAZIONE

«REDUCI»



«COMBATTENTI»



Real Estate e Finanza

Industria 4. 0 e
Benefit corporation



3 - Possibili tool di progetto!

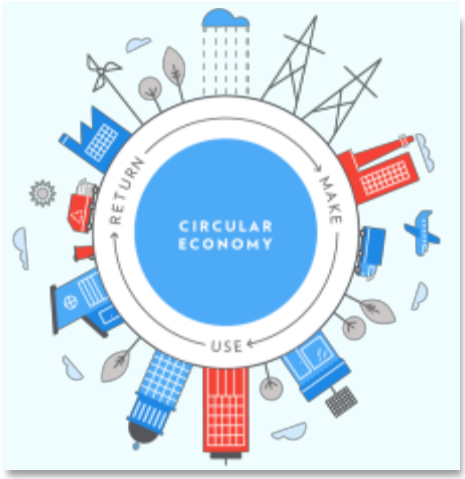
Risorse in campo



Domande pubbliche



Le città sono diventate più sostenibili?



Quanto e quale valore abbiamo generato?



Quali effetti sull'attrattività?

SFIDE DI MERCATO

1. Rigenerazione urbana: perché non è ancora una «**ASSET CLASS**» di investimento?

2. Economia circolare, ambiente e salute pubblica: perché è percepita ancora come un costo e non un «**INVESTIMENTO**»?

3. Politiche pubbliche e incentivi: quali sono gli «**EFFETTI**» e quali possibili ri-orientamenti?

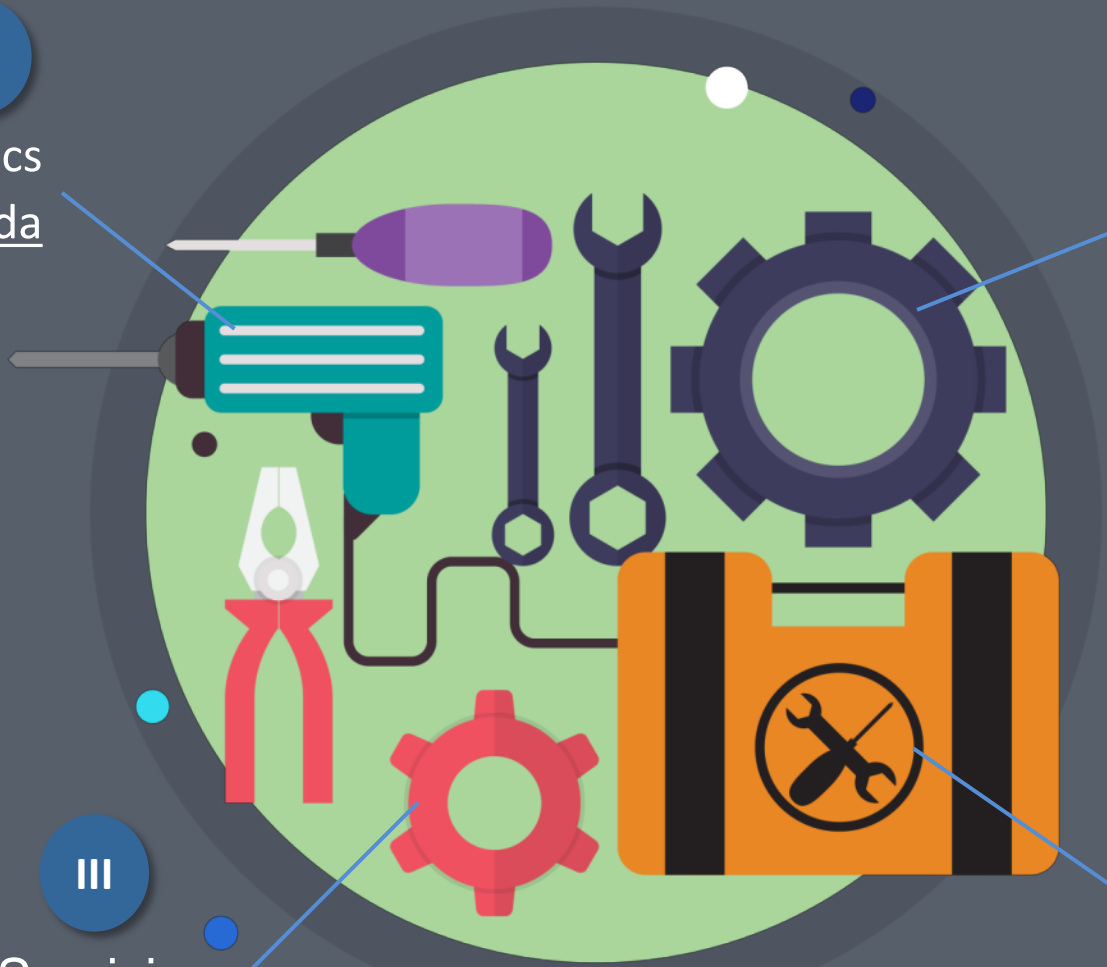
TOOLBOX

I

Analytics domanda

II

Valore contestuale



III

Servizi ecosistemici

IV

Go.in Sustainable city



I Analytics domanda



ITALY2INVEST

URBAN DATA INTELLIGENCE

ITALY2INVEST

LA PIATTAFORMA INTEGRATA A SUPPORTO
DELLE SCELTE DEGLI INVESTITORI

italy2invest.it

40

METODOLOGIA

DOMINI

1. Ambiente
2. Bilanci Comunali
3. Condizioni Socio-Economiche
4. Credito
5. Finanziamenti medi
6. Imprese
7. Infrastrutture e Servizi
8. Ricorso alla Giustizia
9. Istruzione
10. Livello dei Servizi Offerti
11. Mercato del Lavoro
12. Mercato Immobiliare
13. Popolazione
14. Spostamenti della Popolazione
15. Trasporti
16. Turismo

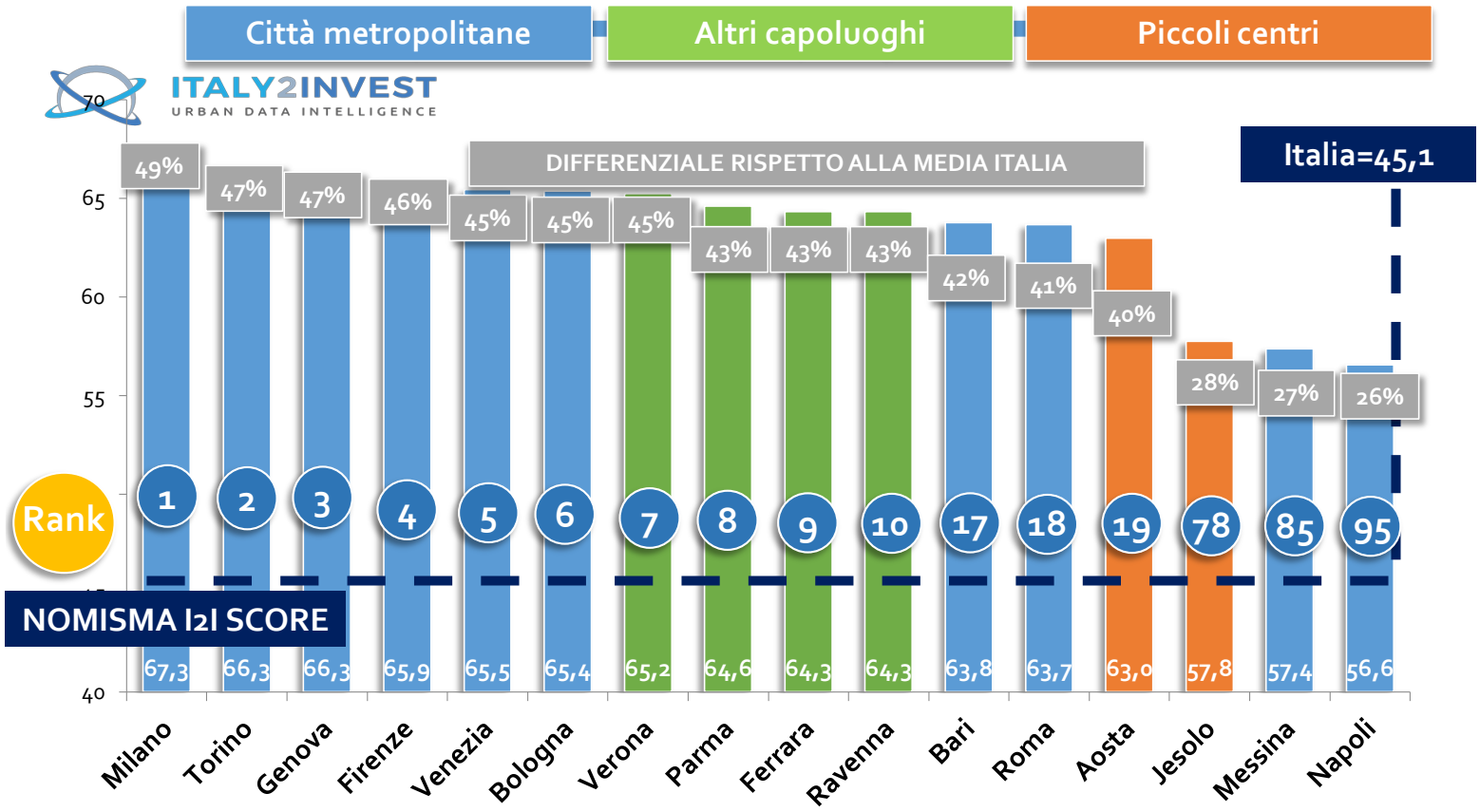


DATA

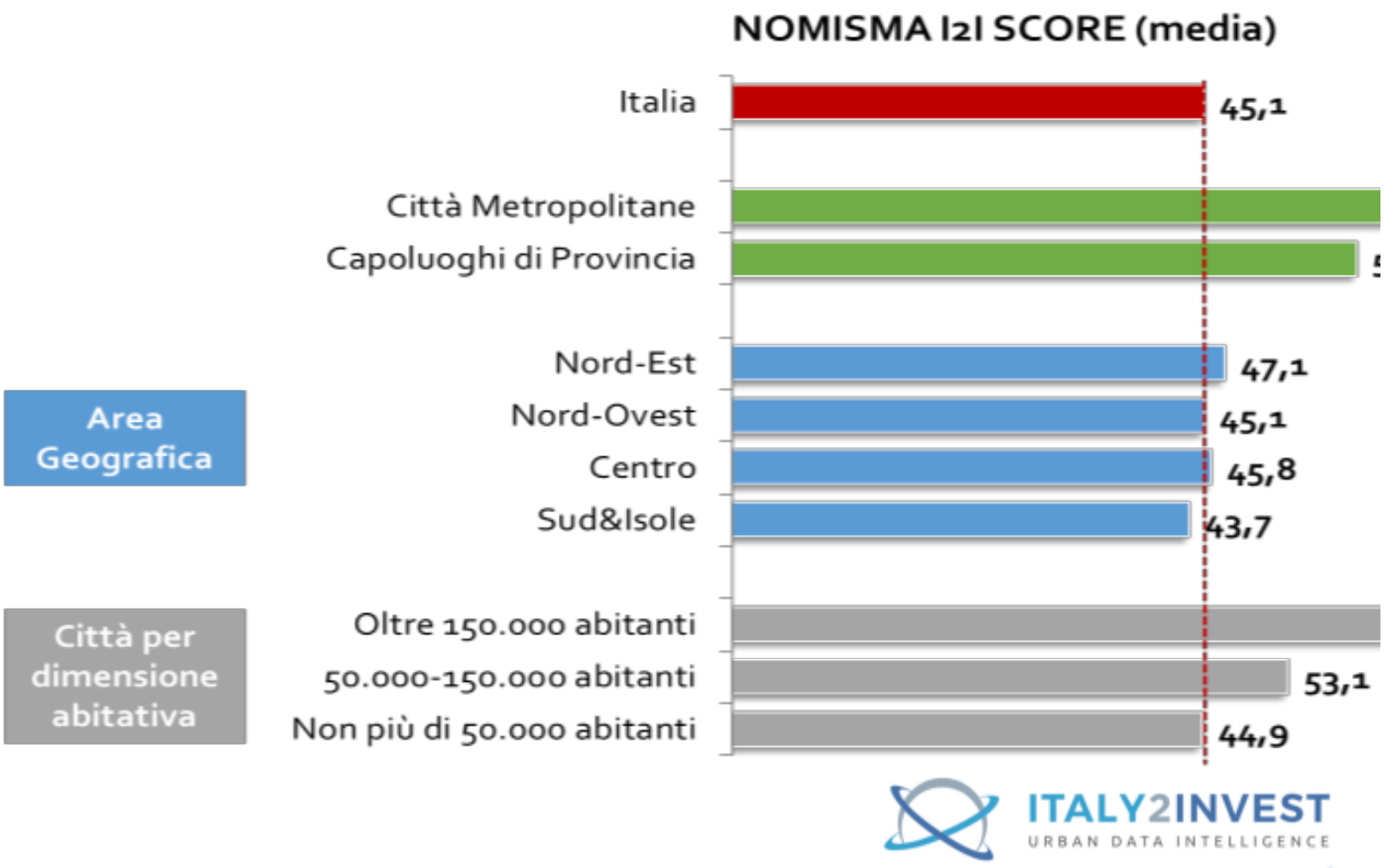
- Collection
- Cleaning
- Reduction
- Transformation

3 fasi

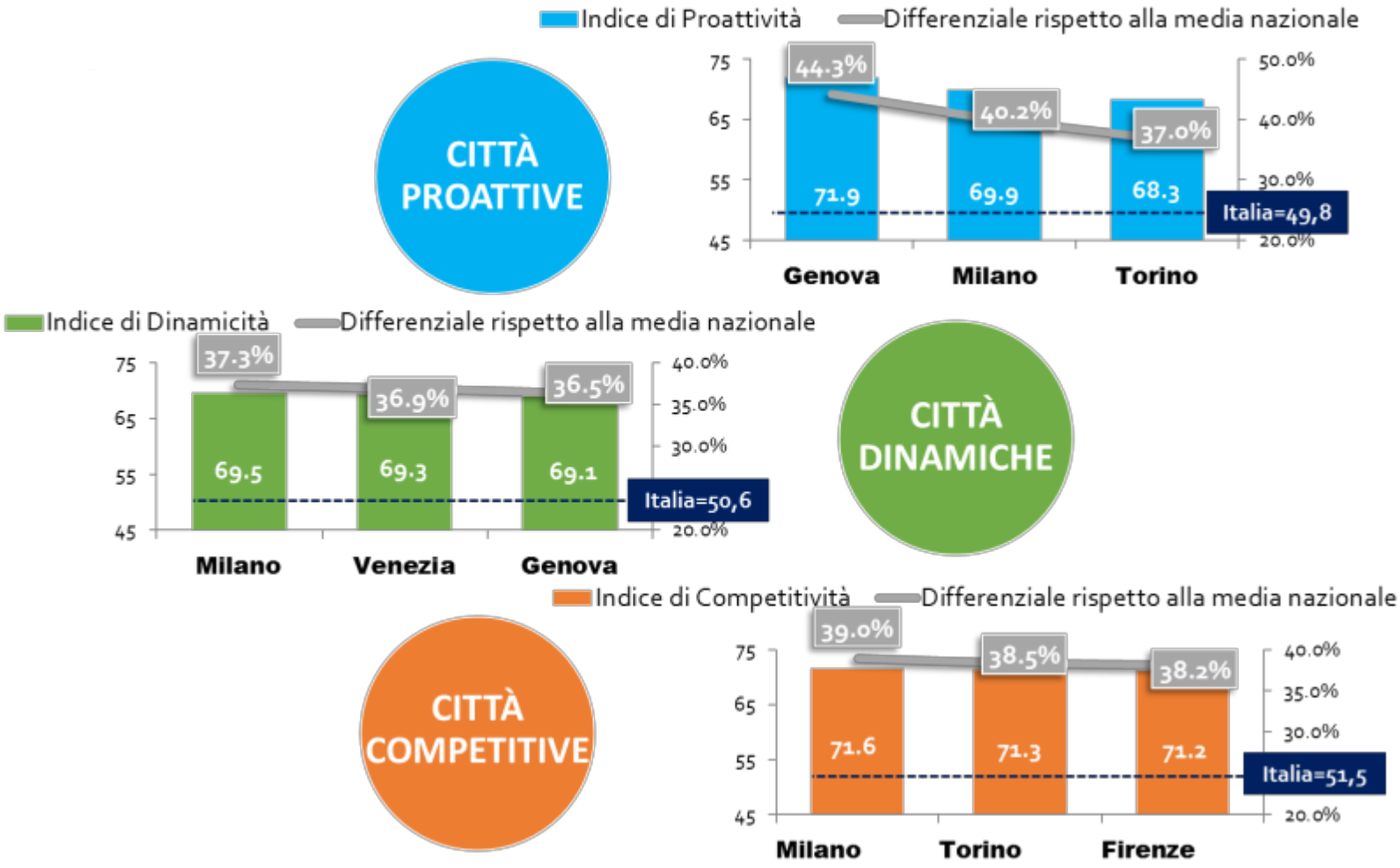
RANKING


Città metropolitane
Altri capoluoghi
Piccoli centri
ITALY2INVEST
URBAN DATA INTELLIGENCE
DIFFERENZIALE RISPETTO ALLA MEDIA ITALIA
Italia=45,1
Rank
NOMISMA I2I SCORE
70
65
60
55
40
49%
47%
47%
46%
45%
45%
45%
43%
43%
43%
42%
41%
40%
28%
27%
26%
1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
17
18
19
78
85
95
67,3
66,3
66,3
65,9
65,5
65,4
65,2
64,6
64,3
64,3
63,8
63,7
63,0
57,8
57,4
56,6
Milano
Torino
Genova
Firenze
Venezia
Bologna
Verona
Parma
Ferrara
Ravenna
Bari
Roma
Aosta
Jesolo
Messina
Napoli

BENCHMARKING



CLASSIFICAZIONI



ITALY2INVEST
URBAN DATA INTELLIGENCE



II Valore contestuale



ITALY2INVEST

URBAN DATA INTELLIGENCE

ITALY2INVEST

LA PIATTAFORMA INTEGRATA A SUPPORTO
DELLE SCELTE DEGLI INVESTITORI

italy2invest.it

46

I DOMINI DI ANALISI/1



TRAINING TEST
su 13 province

CONTEXT SCORE

la valutazione degli immobili

Provincia	Comune	Sezione censuaria	CONTEXT SCORE Residenziale	CONTEXT SCORE Commerciale	CONTEXT SCORE Industriale
Milano	Cinisello Balsamo	esempio	50,29	53,58	56,19
			49,40	57,61	60,89

CONTEXT SCORE – Campo di oscillazione comunale	Min	Max	Min	Max	Min	Max
	11,19	70,07	20,80	67,20	30,58	70,11

N microzone nel comune **443**





(*) Via sita tra 2 microzone contigue. Dubbia attribuzione

CONTEXT SCORE
la valutazione degli immobili

Provincia	Comune	Sezione censuaria	CONTEXT SCORE Residenziale	CONTEXT SCORE Commerciale	CONTEXT SCORE Industriale
Firenze	Bagno a Ripoli	esempio	38,67	40,63	41,91

CONTEXT SCORE – Campo di oscillazione comunale	Min	Max	Min	Max	Min	Max
	22,77	73,27	30,98	66,99	24,80	81,26

N microzone nel comune **114**





CONTEXT SCORE

la valutazione degli immobili

Provincia	Comune	Sezione censuaria	CONTEXT SCORE Residenziale	CONTEXT SCORE Commerciale	CONTEXT SCORE Industriale
Terni	Terni	esempio	51,15	47,96	40,68

CONTEXT SCORE – Campo di oscillazione comunale	Min	Max	Min	Max	Min	Max
	15,46	74,19	27,33	72,93	30,88	72,40





CONTEXT SCORE
la valutazione degli immobili/8

Provincia	Comune	Indirizzo	CONTEXT SCORE Residenziale	CONTEXT SCORE Commerciale	CONTEXT SCORE Industriale
Bologna	Zola Predosa	Via Nannetti, 5/D	58,21	54,42	52,82

CONTEXT SCORE – Campo di oscillazione comunale	Min	Max	Min	Max	Min	Max
	22,13	70,88	34,28	64,25	34,68	70,71

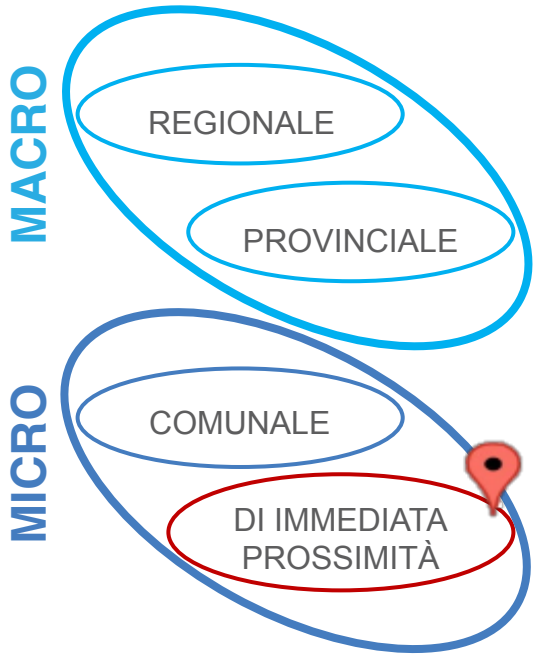
N microzone nel comune **98**





CONTEXT SCORE
Valutazione di immobili turistici

ANALISI DI CONTESTO





(*) dati da considerarsi a livello esemplificativo

ALCUNE DELLE INFORMAZIONI FORNITE DA **ITALY 2 INVEST**

Turismo

- Arrivi
- Presenze
- Esercizi Ricettivi
- …

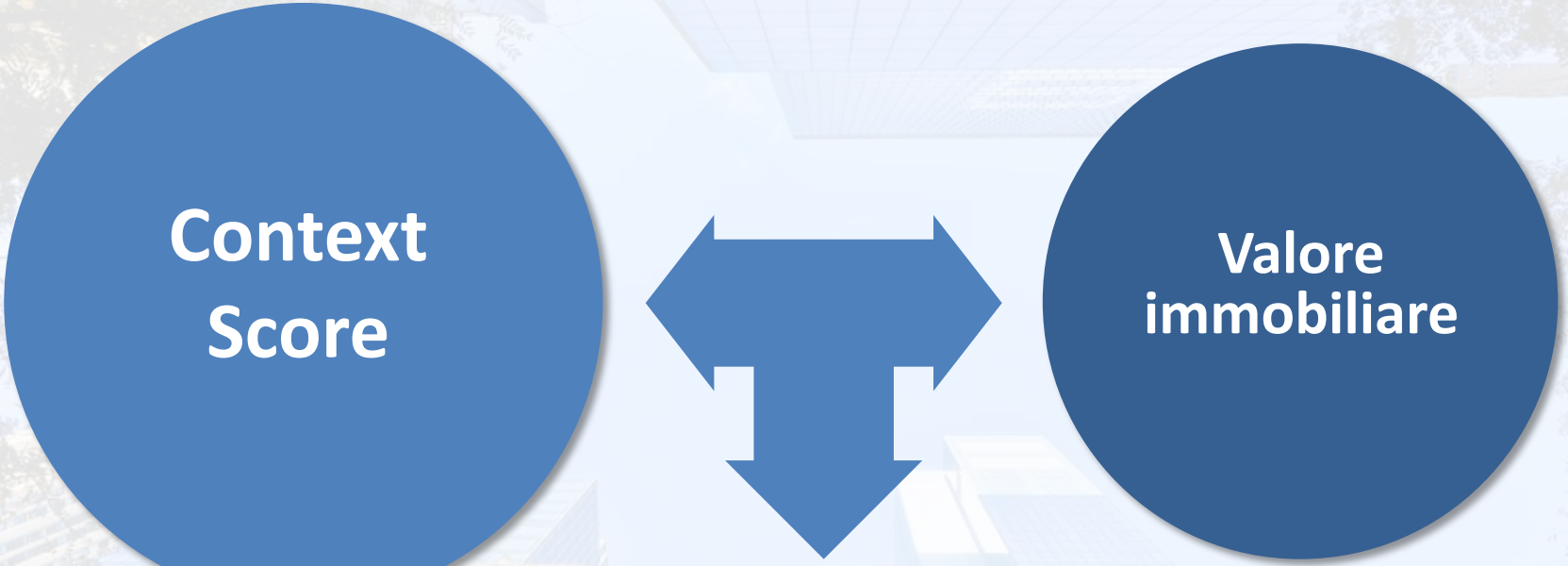
DATI PER MICROZONA

ACCESSIBILITÀ
(porti, aeroporti, stazioni, autostrade/strade statali, trasporto pubblico…)

ATTRAZIONI
(musei, monumenti, poli fieristici…)

MARKET ANALYSIS/COMPETITOR
(arrivi/presenze, presenza di altri immobili turistici, tasso di occupazione delle strutture ricettive…)

NUOVA TEORIA DEL VALORE



Valore contestuale



III

Servizi ecosistemici

AMBIENTE · SALUTE · ECONOMIA

Nova Via

by Nomisma



go.in sustainable city

rigenerazione urbana
per la città sostenibile

NUOVA TEORIA DEL «CAPITAL GAIN»



VALORE (ECONOMICO) ECOSISTEMICO



ESEMPIO DI VALUTAZIONE ECONOMICA

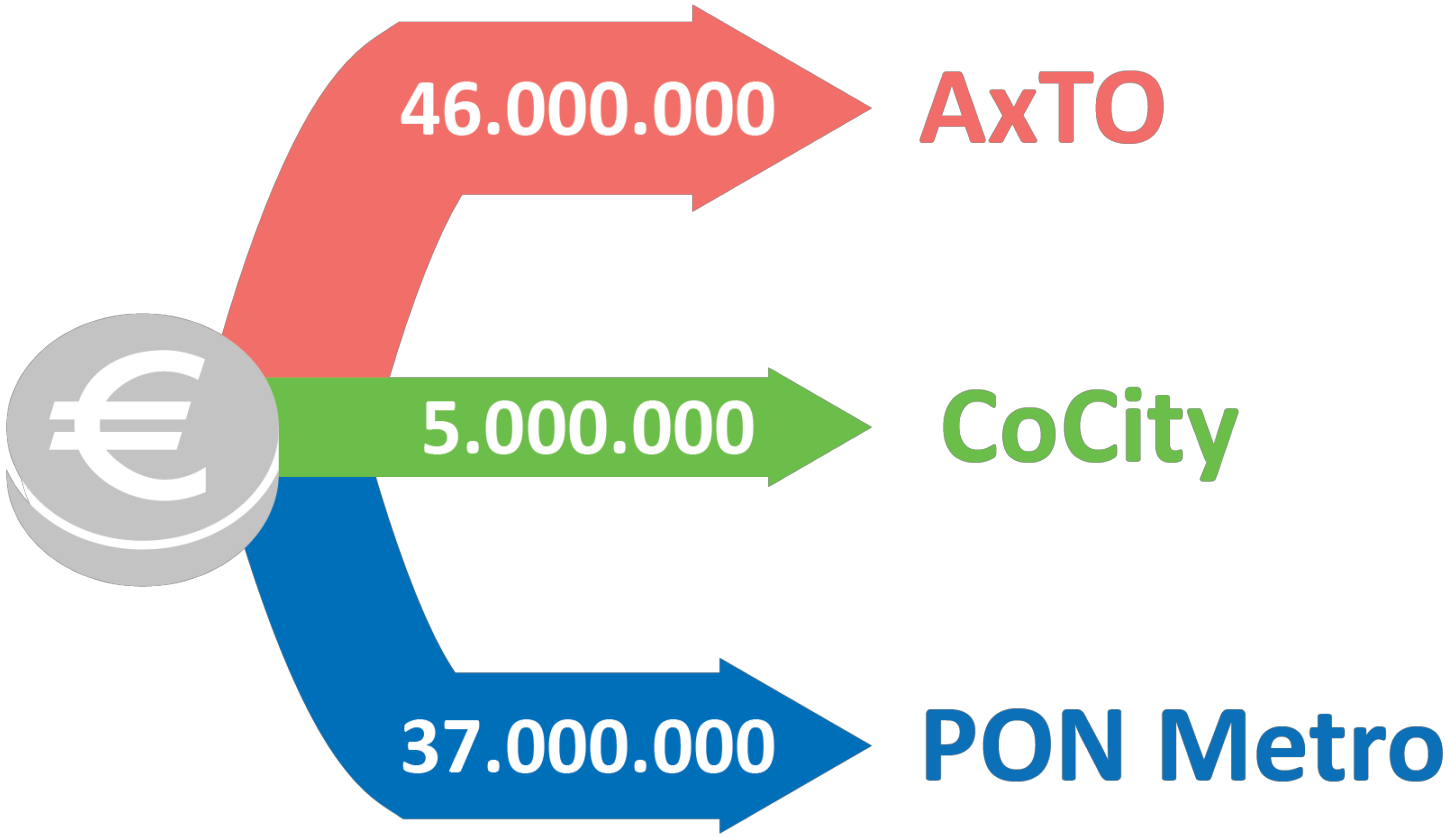
SERVIZI ECOSISTEMICI	INDICATORI DEL VALORE ECONOMICO		VALORE ECONOMICO
REGOLAZIONE	SICUREZZA IDRAULICA	Stima del conto dei danni da allagamenti evitati	**12.056.202 €** (ipotesi 1: malfunzionamento del sistema delle chiuse)
			10.604.771 € (ipotesi 2:scarsa manutenzione della rete)
		Stima del costo degli interventi per rendere sicura la città da un punto di vista idraulico	**21.500.000 €**
	SICUREZZA IDROGEOLOGICA	Stima degli insediamenti posti sul territorio collinare	n.d.
	SICUREZZA URBANA	Stima del maggior costo evitato degli interventi di ricostruzione in caso di crolli, rispetto al costo della messa in sicurezza delle strutture/edifici posti sopra la rete dei canali	**12.533.333 €**
	MICROCLIMA	Stima dell'aumento di benessere psico-fisico nel periodo estivo dovuto ad una temperatura più mite garantita dalla presenza dei canali aperti	n.d.
		Stima del minor costo energetico degli impianti di raffrescamento nelle abitazioni a ridosso dei canali aperti	**6.167 €/anno**
	SANITARIO-AMBIENTALE	Deprezzamento dei valori immobiliari causato dalla presenza di cattivi odori in caso di assenza di gestione e manutenzione dei canali	**13.031.750 €**
	NATURALISTICO	Migliore qualità/quantità minima sufficiente di acqua disponibile per gli ecosistemi circostanti	n.d.
APPROVIGIONAMENTO	AGRICOLO	Riduzione dei costi medi sostenuti dalle aziende agricole grazie all'approvvigionamento di acqua dal fiume Reno	**467.508 €/anno**
	IDROELETTRICO	Valore della produzione di energia elettrica	**412.000 €/anno**
CULTURALE	EDUCATIVO	Numero di visite alla Chiusa di Casalecchio e ai siti di pertinenza consorziale	n.d.
	ESTETICO-RICREATIVO		
	CULTURALE-IDENTITARIO		



IV Go.in sustainable city

ANALISI STRATEGICA DEI PROGETTI – IMPORTI ECONOMICI

3 progetti: AxTO, PON Metro e CoCity



Sfide di sostenibilità e Temi strategici

Relazioni tra Sfide e Temi strategici:
ad ogni Tema strategico è stata associata una Sfida di sostenibilità.

CHALLENGES	TEMI STRATEGICI				
Environmental	Qualità dell'aria	Uso sostenibile del suolo e soluzioni green	Adattamenti climatici (comprese soluzioni infrastrutturali green)	Economia circolare	Transizione energetica
Social	Inclusione di migranti e rifugiati	Lavori e abilità nell'economia locale	mobilità urbana	Transizione digitale	Appalti pubblici innovativi e responsabili
Economic	Povertà urbana	Alloggi			

ENVIRONMENTAL - Indicatori

Indicatori dello Score Nomisma per misurare la performance dei progetti per quanto concerne la Sfida «Environmental».

CHALLENGES	TEMI STRATEGICI	INDICATORI		
Environmental	**Qualità dell'aria**	Numero medio di giorni di superamento del limite per la protezione della salute umana previsto per il PM10		
	Uso sostenibile del suolo e soluzioni green	Percentuale di suolo consumato sulla superficie amministrativa [%]	Totale della perdita di servizi ecosistemici a causa del consumo di suolo	Ambiente e prevenzione dei rischi - Finanziamento medio per progetto
	Adattamenti climatici (comprese soluzioni infrastrutturali green)	Indice di qualità ambientale di Legambiente		
	Economia circolare	Produzione di rifiuti solidi urbani pro-capite	Quota di rifiuti da raccolta differenziata sul totale rifiuti	Spesa storica del servizio rifiuti per abitante
	Transizione energetica	Energia e efficienza energetica - Finanziamento medio per progetto		

SOCIAL - Indicatori

Indicatori dello Score Nomisma per misurare la performance dei progetti per quanto concerne la Sfida «Social».

CHALLENGES	TEMI	INDICATORI						
Social	**Inclusione di migranti e rifugiati**	Indice di frequenza scolastica straniera	% di Stranieri e apolidi (per Paese di provenienza) sul totale della Popolazione residente	Saldo migratorio (estero) per trasferimento di residenza per 1000 abitanti	Spesa dei Comuni sulla popolazione di riferimento (euro) nei seguenti temi: immigrati e nomadi			
	Lavori e abilità nell'economia locale	Tasso di attività	Tasso di disoccupazione giovanile	Tasso di disoccupazione totale	Tasso di occupazione	Popolazione residente con diploma di laurea o più sul totale della Popolazione residente	Popolazione residente con diploma di scuola secondaria superiore sul totale della Popolazione residente	Uscita precoce dal sistema istruzione e formazione
	Mobilità urbana	Quota di popolazione che si sposta giornalmente per motivi di lavoro	Quota di popolazione che si sposta giornalmente per motivi di studio	Km lineari di piste ciclabili per 100 km di rete stradale (Km)	Numero di unità immobiliari categoria E1 (Stazioni per servizi di trasporto, terrestri, marittimi ed aerei) per kmq	Spesa storica del servizio viabilità per abitante	Spesa storica del servizio trasporti per abitante	Autobus circolanti per 100 abitanti
	Transizione digitale	Agenda digitale - Finanziamento medio per progetto	Velocita' di riscossione delle imposte locali	Spesa storica del servizio anagrafe per abitante	Rafforzamento capacità della PA - Finanziamento medio per progetto			
	Appalti pubblici innovativi e responsabili	Ricerca e innovazione - Finanziamento medio per progetto	Enti locali sciolti					

ECONOMIC - Indicatori

Indicatori dello Score Nomisma per misurare la performance dei progetti per quanto concerne la Sfida «Economic».

CHALLENGES	TEMI	INDICATORI								
Economic	**Povertà urbana**	Reddito medio imponibile per contribuente	Indice di concentrazione di Gini del reddito imponibile IRPEF	Numero di dichiarazioni IRPEF minori di 10.000 Euro / numero totale di dichiarazioni IRPEF	Spesa delle famiglie pro-capite	Incidenza delle famiglie con potenziale disagio economico	Indice di vulnerabilità sociale e materiale	Incidenza di famiglie in disagio di assistenza	Spesa storica del servizio sociale per abitante	Inclusione sociale - Finanziamento medio per progetto
	Alloggi	Edifici ad uso residenziale - Età media di costruzione	Edifici ad uso residenziale - Indice dello stato di conservazione (1=Pessimo, 2=Mediocre, 3=Buono, 4=Ottimo)	Numero di Edifici e complessi di edifici utilizzati sul totale edifici	Numero di unità immobiliari categoria B2 (Case di cura ed ospedali) per kmq (oppure consistenza in metri cubi)	Numero di unità immobiliari categoria B5 (Scuole e laboratori scientifici) per kmq (oppure consistenza in metri cubi)	Prezzi abitazioni civili nuove (€/mq)	Incidenza popolazione in condizione di affollamento	Indice di affollamento delle abitazioni	Incidenza delle famiglie numerose

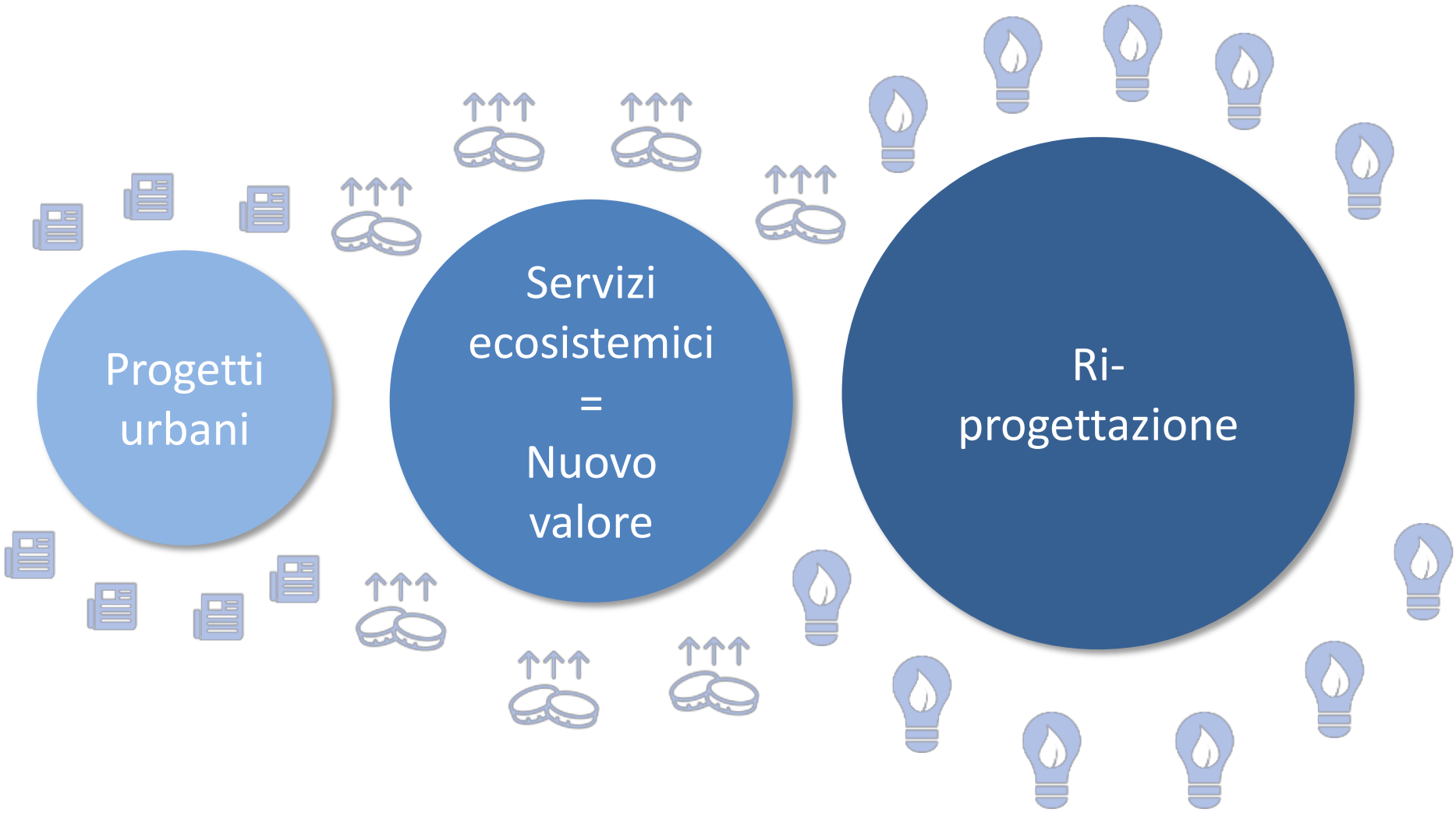
Performance attuale di Torino nei 3 challenges Ipotesi 2 (Commento: i dati sono fake)

CHALLENGES	TEMI STRATEGICI	SCORE 2017	
Environmental	Qualità dell'aria	21	45
	Uso sostenibile del suolo e soluzioni green	28	
	Adattamenti climatici (comprese soluzioni infrastrutturali green)	37	
	Economia circolare	65	
	Transizione energetica	56	
Social	Inclusione di migranti e rifugiati	39	63
	Lavori e abilità nell'economia locale	76	
	Mobilità urbana	84	
	Transizione digitale	61	
	Appalti pubblici innovativi e responsabili	42	
Economic	Povertà urbana	73	84
	Alloggi	89	
TOTALE		68	

Confronto progetti – Effetti sugli Score (Esempio basato su Ipotesi 2)

CHALLENGES	TEMI STRATEGICI	SCORE 2017	AxTO	CoCity	PonMetro
Environmental	Qualità dell'aria	21			
	Uso sostenibile del suolo e soluzioni green	28	36		
	Adattamenti climatici (comprese soluzioni infrastrutturali green)	37			
	Economia circolare	65	68		67
	Transizione energetica	56	72	58	
Social	Inclusione di migranti e rifugiati	39			
	Lavori e abilità nell'economia locale	76	79	78	
	Mobilità urbana	84	88		88
	Transizione digitale	61	65		78
	Appalti pubblici innovativi e responsabili	42	43	50	
Economic	Povertà urbana	73	82	75	77
	Alloggi	89	92		90
TOTALE		68	76	70	73

UTILITÀ TOOLBOX



68



4 - Conclusioni

1. FINANZIARE LA RIGENERAZIONE è POSSIBILE!

IMPRESA ➔ RATING

START-UP ➔ RISCHIO CONTESTO

PROGETTO ➔ FLUSSI

PROCESSO ➔ VALORE ECOSISTEMICO

STAGING FINANCING

2. CAMBIARE ECONOMIA, YES WE CAN!

Economia «classica»	«Rigenerazione»
Individualità produttiva	Coralità strategica
Animal spirits	Coscienza dei luoghi
Valore di mercato Impresa for profit	Valore ecosistemico Impresa cooperativa

3. PROSPETTIVA COMUNITARIA

Cacciatore



Logica predatoria

Giardiniere



Logica estetica

Coltivatore



Logica aver cura

RIFERIMENTI

Nomisma

Marco MARCATILI

ECONOMISTA E RESPONSABILE SVILUPPO

340.3586912
marco.marcatili@nomisma.it

SEMINARIO
LAST CALL – DALLE PAROLE AI FATTI

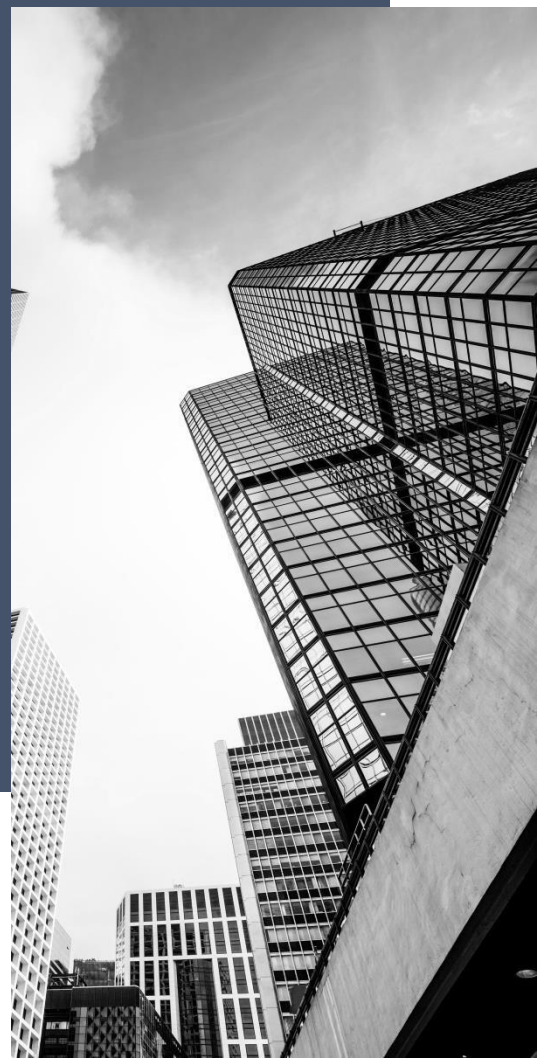
24 gennaio 2019

Marco Marcatili
Responsabile Sviluppo NOMISMA

Quine Business Publisher

Segreteria organizzativa Quine srl
Via Spadolini 7 20141 Milano - P.I. C.F 13002100157





Nomisma

LAST CALL: dalle parole ai fatti

I vantaggi e le risorse per la valorizzazione del patrimonio edilizio pubblico

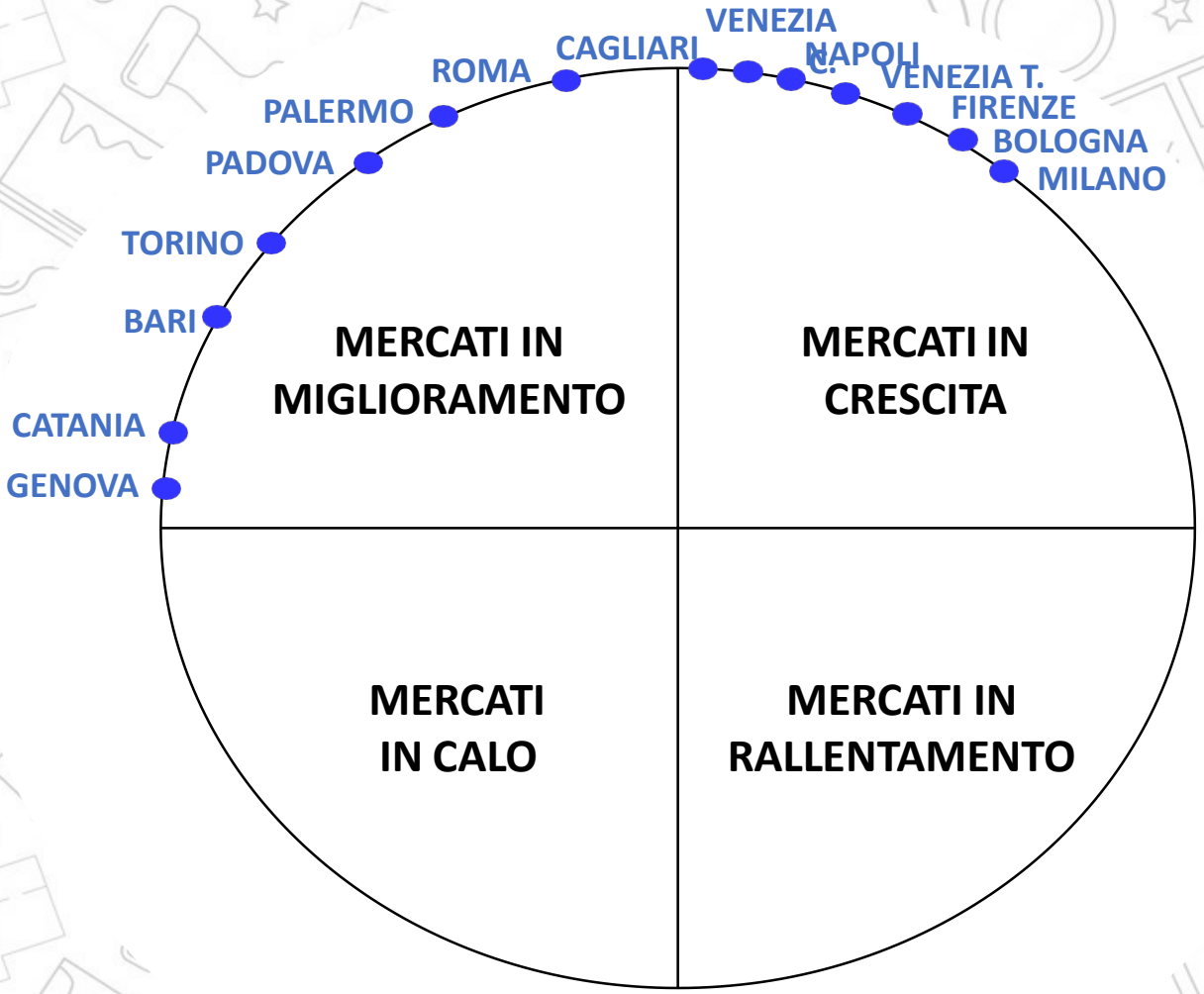
24 Gennaio 2019 | Milano

Marco MARCATILI | Responsabile Sviluppo NOMISMA

La vecchia storia…

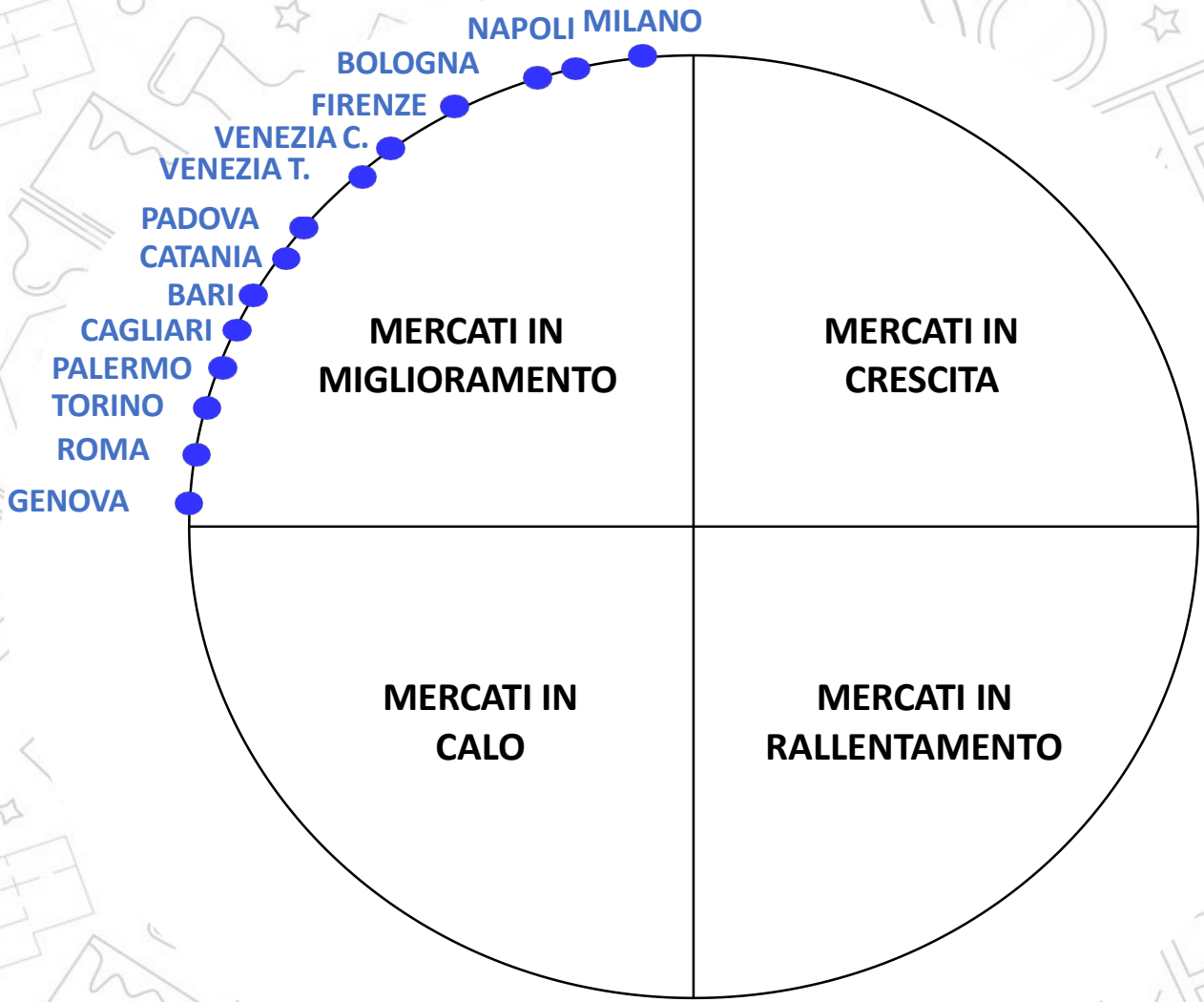
- Non ci sono le condizioni di mercato (immobiliare) per valorizzare il patrimonio
- Non è possibile fare rigenerazione perché «non rende» al privato
- Mancano le risorse finanziarie per rendere sostenibili processi di valorizzazione/rigenerazione
- Non ci sono gli strumenti e mancano le competenze organizzative

Mercati immobiliari residenziali



Fonte: Nomisma

Mercati immobiliari non residenziali



Fonte: Nomisma

… una nuova storia

- Attesa sociale sulla rigenerazione, il pubblico deve dare l'esempio
- Il mix di strumenti disponibili (anche finanziari) consentono la sostenibilità di buoni progetti di valorizzazione
- Interessante parte di mercato (offerta) organizzata dal punto di vista tecnico, tecnologico e organizzativo con partenariati a risultato
- Valorizzare/Rigenerare non è (solo) costi/risparmi (valore economico), ma questione di sviluppo e attrattività (valore sociale, ecosistemico, contestuale)

Patrimonio residenziale privato

30 milioni
UNITÀ ABITATIVE

17 milioni
CONDOMINI

17 milioni
ANTE ‘70

2 milioni
«PESSIME»

560 mila
COMPRAVENDITE

400 mila
< CLASSE D

Fonte: elaborazioni Nomisma su dati ISTAT e Nomisma

Valore di mercato potenziale

250 Mld Euro

FABBISOGNO

60 mld Euro

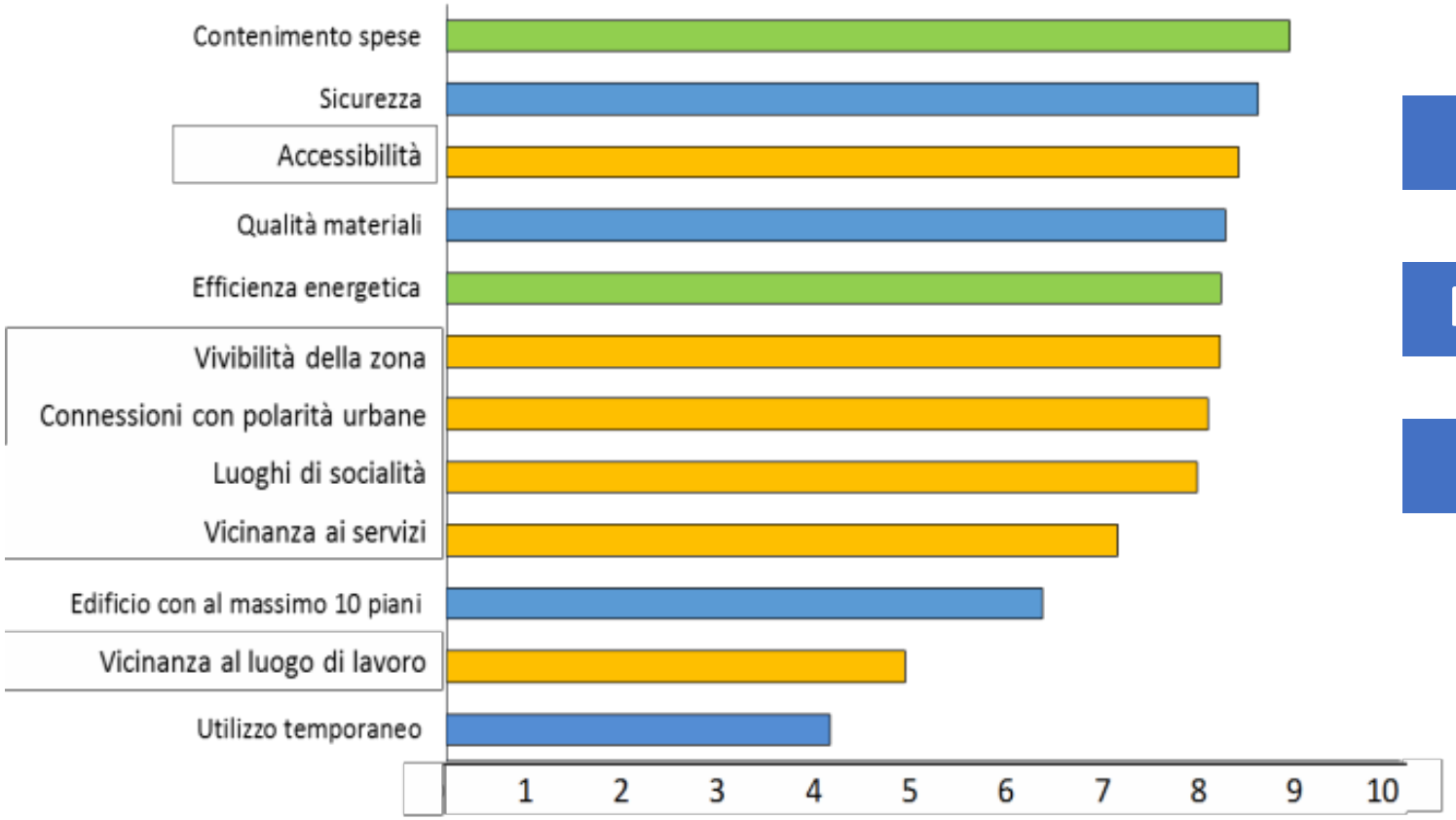
URGENTE

4,4 mld Euro

QUOTA ANNO

Fonte: elaborazioni Nomisma su dati ENEA e Nomisma

«Nuova» domanda sociale



NZEB?

PROTOCOLLI?

ESEMPIO PA?

RISPARMIO **EDIFICIO** **CONTESTO**

Patrimonio immobiliare pubblico

TIPOLOGIA DI AMMINISTRAZIONE	NUMERO DI UNITÀ IMMOBILIARI		SUPERFICIE DELLE UNITÀ IMMOBILIARI		SUPERFICIE PER UNITÀ IMMOB.
	Valori assoluti	Valori %	mq	Valori %	mq
AMMINISTRAZIONI CENTRALI	**25.862**	**2,7**	**59.135.439**	**13,2**	**2.433**
Ministeri	16.142	1,7	42.083.274	9,4	2.607
Presidenza del consiglio e organi di rilievo costituzionale	320	0,0	862.503	0,2	2.695
Agenzie Fiscali	476	0,0	546.183	0,1	1.147
Altre amministrazioni centrali	8.924	0,9	15.643.479	3,5	1.753
AMMINISTRAZIONI LOCALI	**791.611**	**82,1**	**372.661.028**	**83,4**	**483**
Regioni	9.378	1,0	5.475.347	1,2	584
Province	12.856	1,3	39.152.000	8,8	3.045
Comuni	720.652	74,7	231.555.737	51,8	321
Unioni di Comuni e Comunità montane	4.530	0,5	10.074.933	2,3	2.224
Consorzi	4.921	0,5	2.159.619	0,5	439
Enti Locali del Servizio Sanitario	20.598	2,1	47.488.523	10,6	2.306
Università	5.176	0,5	15.765.617	3,5	3.046
Altre Amministrazioni Locali	13.502	1,4	20.989.251	4,7	1.555
ENTI NAZIONALI PUBBLICI DI PREVIDENZA E ASSISTENZA	**29.926**	**3,1**	**4.118.109**	**0,9**	**138**
ALTRE AMMINISTRAZIONI (IACP, Case di riposo, ecc.)	**116.694**	**12,1**	**10.782.976**	**2,4**	**92**
TOTALE	**964.093**	**100,0**	**446.697.552**	**100,0**	**481**

Fonte: stime elaborate da Nomisma su dati Ministero Tesoro

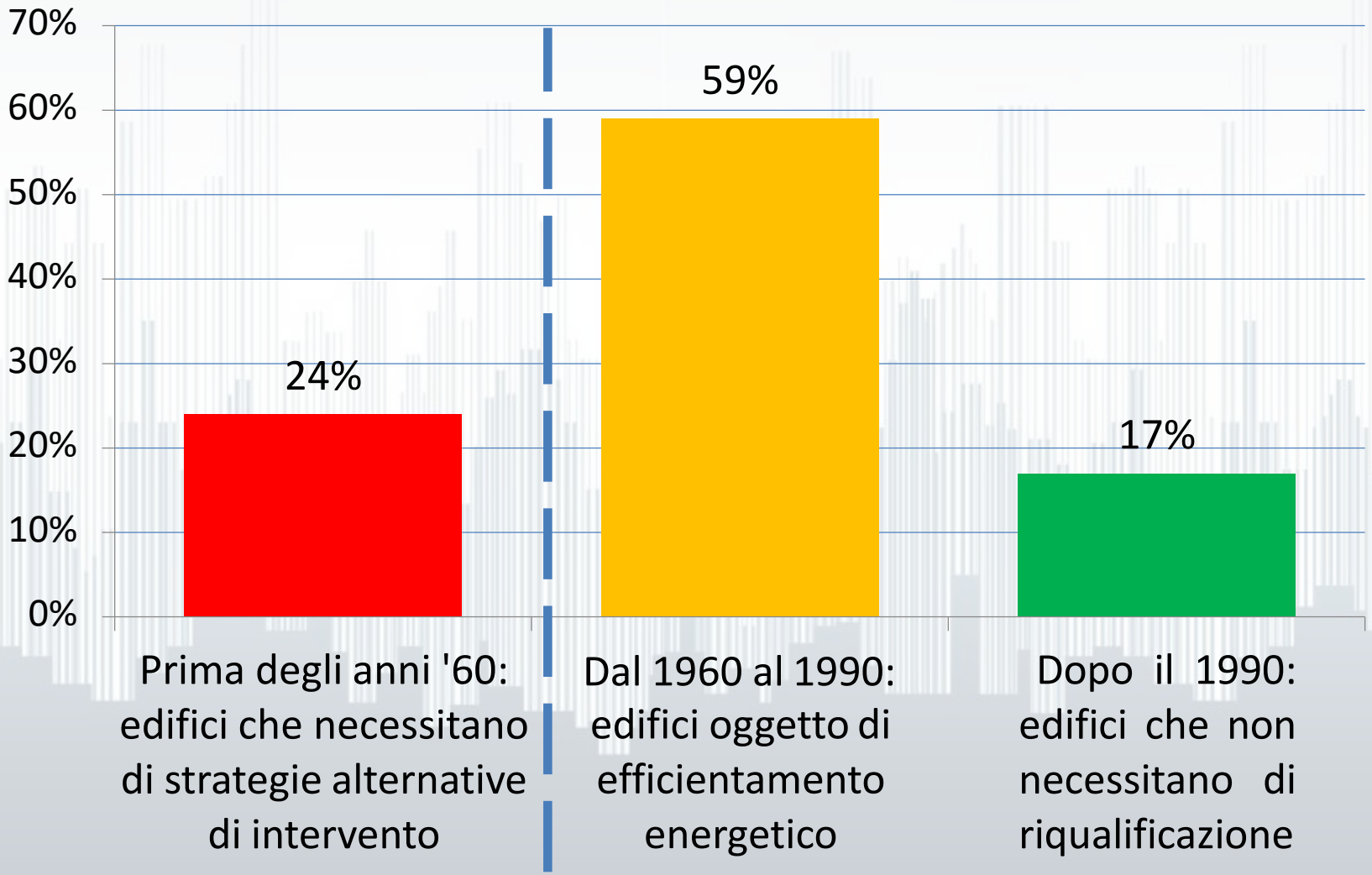
Valore di mercato potenziale

TIPOLOGIA DI UNITÀ IMMOBILIARE	UNITÀ IMMOBILIARI				
	Numero		Superficie		Superficie media
	valori ass.	valori %	mq	valori %	mq
residenziale e commerciale	681.159	70,7%	48.697.688	10,9%	71
destinate a fini istituzionali (uffici, scuole, caserme, ecc.)	282.934	29,3%	397.999.864	89,1%	1.407
TOTALE	964.093	100,0%	446.697.552	100,0%	463

100 mld
investimento

Fonte: stime elaborate da Nomisma su dati Ministero Tesoro

Patrimonio immobiliare comunale



Fonte: simulazioni Nomisma-Anci su dati parametrici

Patrimonio immobiliare comunale

	COMUNE PICCOLO (15 mila ab.)	COMUNE MEDIO (50 mila ab.)	COMUNE GRANDE (350 mila ab.)
Scuole	10	27	137
Uffici	2	7	44
Totale immobili	**12**	**34**	**181**
Costo intervento (Euro)*	4.616.212	12.529.717	69.243.174

** Ipotesi di un costo di intervento sull'involucro pari a 255,00 euro /mq*

Fonte: Nomisma-ANCI

Risorse gap su patrimonio comunale

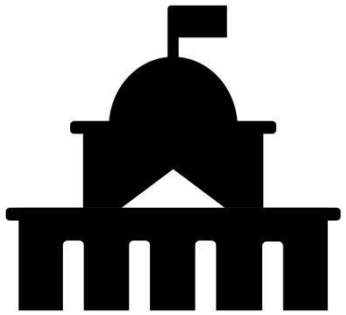
Credito di imposta necessario (in valori assoluti e in % dell'investimento totale) per avere una sostenibilità economica dell'investimento

Tasso di variazione annuo del costo dell'energia	**2%**
Tasso di sconto	**8%**

DIMENSIONE COMUNE	ZONA CLIMATICA	tempo di ritorno: 15 anni		tempo di ritorno: 12 anni	
		in milioni di euro all'anno	in % dell'investi-mento totale	in milioni di euro all'anno	in % dell'investi-mento totale
piccolo (15 mila ab.)	calda	0,364	67,5%	0,441	72,0%
	temperata	0,305	56,5%	0,383	62,5%
	fredda	0,192	35,5%	0,272	44,4%
medio (50 mila ab.)	calda	0,967	66,0%	1,176	70,7%
	temperata	0,799	54,6%	1,012	60,9%
	fredda	0,479	32,7%	0,698	42,0%
grande (350 mila ab.)	calda	5,130	63,4%	6,290	68,5%
	temperata	4,552	56,3%	5,724	62,3%
	fredda	2,847	35,2%	4,054	44,1%

Fonte: elaborazioni Nomisma su dati ENEA e Nomisma

Risorse incentivo



PATRIMONIO PRIVATO

50-75%

10 anni



PATRIMONIO PUBBLICO

40-55%

5 anni

«Nuova» domanda sociale

1. Invecchiamento della popolazione	Domanda di Senior Housing e Sanità
2. Aumento dei flussi turistici	Domanda di nuova ricettività
3. Rilancio del commercio soprattutto nel centro storico	Domanda di City Market e High Street Retail
4. Crescita degli studenti iscritti	Domanda di studentati
5. Difficoltà nell'accesso al credito per l'acquisto dell'abitazione e redditi dei millenials in calo	Domanda di ERS o Smart Housing
6. Diffusione dello smart working e sviluppo di imprese giovani	Domanda di spazi di co-working e di incubatori

Riscontri sul mercato

Asset class	Dimensione minima (mq)	Canone medio	Yield lordi
RSA	80-120 unità abitative da 50-60 mq	Canone libero abitativo +20%/30% (RSA ha posti convenzionati con la Regione)	**6,0%-7,0%**
Senior housing			**4,5%-5,0%**
Social Housing	Da 40 a 95 mq	250 - 450 €/mese	**3,0%-3,5%**
Student housing	Da 200 a 600 posti letto da 25 mq/posto letto	300-400 €/mese camera singola 280-350 €/mese camera doppia	**4,5%-5,5%**
City market	Da 150 mq a 500 mq	Da 200 a 400 €/mq/anno	**4,5%-7,0%**
High street retail	Da 50 mq a 300 mq	Da 400 a 700 €/mq/anno	**4,5%-7,0%**
Ricettivo a breve termine	Minimo 30 mq	200 - 3000 €/mese (a seconda del tasso di occupancy)	**5,5%-7,5%**
Co-working	Minimo 300 mq fino a 3.000 mq	650-1.000 €/anno/postazione fuori città 2.000-2.500 €/anno/postazione città metropolitane	**3,0%-4,5%**

Bi-sogni e nuove «leve»

- Sicurezza
- Costi di gestione
- Comfort
- Funzioni di comunità



- Risparmio energetico
- Bonus fiscali
- Ottimizzazione funzionale
- Ri-destinazione

1. METODO

2. PARTENARIATO

Fonte: Nomisma-ANCI

Nuove domande di valorizzazione

- Quali ***CARATTERISTICHE*** (economiche, tecniche, contestuali) possiede il patrimonio immobiliare
- Può essere migliorata (e come) l'attuale ***REDDITIVITÀ*** della gestione patrimoniale?
- Quali nuovi ***FABBISOGNI SOCIALI, FUNZIONI ALTERNATIVE*** di contesto o ***TREND*** di mercato prefigurano scenari inediti di valorizzazione?
- Quale perimetro immobiliare (e perché) può essere meglio soggetto ad un ***INTERVENTO DI RIQUALIFICAZIONE***?
- Quale invece dovrebbe essere destinato ad un processo di ***ALIENAZIONE***?
- Quali ***PROCEDURE*** (organizzative) e ***STRUMENTI*** (finanziari) rendono possibile la valorizzazione/rigenerazione?

SERVIZIO PILOTA

Nomisma ENEA «LABORATORIO» VIP SOLUTIONS valorizzazione·immobiliare·patrimoni

GESTIONE E VALORIZZAZIONE DEL PATRIMONIO			
«Tranche» / «Portfolio»	Logica «economica-immobiliare» / Logica «tecnico-progettuale» /Logica sviluppo «contestuale»	«Corto termismo» / «Medio-lungo termismo»	Offerta / domanda (anche a valore sociale)

Come opera VIP solutions

AREA



Socio
-economica
-immobiliare

AREA



Tecnico
-strutturale
-funzionale

POTENZIALITÀ TERRITORIO
PROSPETTIVE TERRITORIO
BISOGNI DELLA COMUNITÀ
BENCHMARK

COSA POTREBBE ESSERE FATTO?

STATO DI CONSERVAZIONE
EFFICIENZA ENERGETICA
VULNERABILITÀ SISMICA
COSTI DI GESTIONE

COME POTREBBE ESSERE FATTO?

Nomisma

ENEA
Agenzia nazionale per le nuove tecnologie, l'energia e lo sviluppo economico sostenibile

METODO PROGETTUALE

- Banca dati «immobiliare»
- Banca dati «tecnica»

1. ASSESSMENT

2. FORESIGHT

- Tendenze future di mercato
- Scenari attesi

- Criteri di scelta e priorità
- Scenari di intervento sostenibili

3.SETTING



1. ASSESSMENT → Banca dati

22

Banca dati iniziale Ente Locale

Dati	
Identificazione dell'immobile	Comune / località
	Indirizzo
	indirizzo IDEARE
	CAP IDEARE
	foglio
	mappale
	subalterno
	categoria catastale
	cat. SISC
	foto
Valore e costi	rendita catastale
	Imu
	Ires
Caratteristiche generali	anno di costruzione
	cielo terra
	destinaziona d'uso prevalente
	vincoli soprintendenza/ecclesiastico
	stato manutentivo IDSC
	stato manutentivo NOMISMA
	Anno intervento
	Tipologia intervento
	Importo intervento (€)
	sup. commerciale
	volume
	ascensore
	piano
	n° piani interrati
	n° piani fuori terra

Dati	
Stato d'uso	stato locativo
	codice locazione
	tipo contratto
	decorrenze contrattuali
	scadenze contrattuali
	canone annuo
Ambito sismica	tipologia costruttiva
	tipologia geometrica
	tipologia solai di piano
	tipologia solai di copertura
	rivestimenti, cornici, aggetti, balconi, torrette
	presenza di lesioni
	interferenze con edifici adiacenti
	zona sismica
	interventi locali o di miglioramento sismico
Ambito energia	zona climatica
	presenza isolamento verticale
	è possibile isolamento verticale
	tipologia vetri
	consumo mc/anno
	APE
	tipologia impianto riscaldamento
	tipologia generatore
	tipologia terminali emissione



Ampliamento banca dati Ente Locale-Nomisma

Banca dati «tecnica»

Sup. commerciale
Classe energetica
Zona climatica
È possibile isolamento verticale
Fabbisogno di energia annuo SDF
Dati dimensionali
Tipologia di interventi di miglioramento energetico

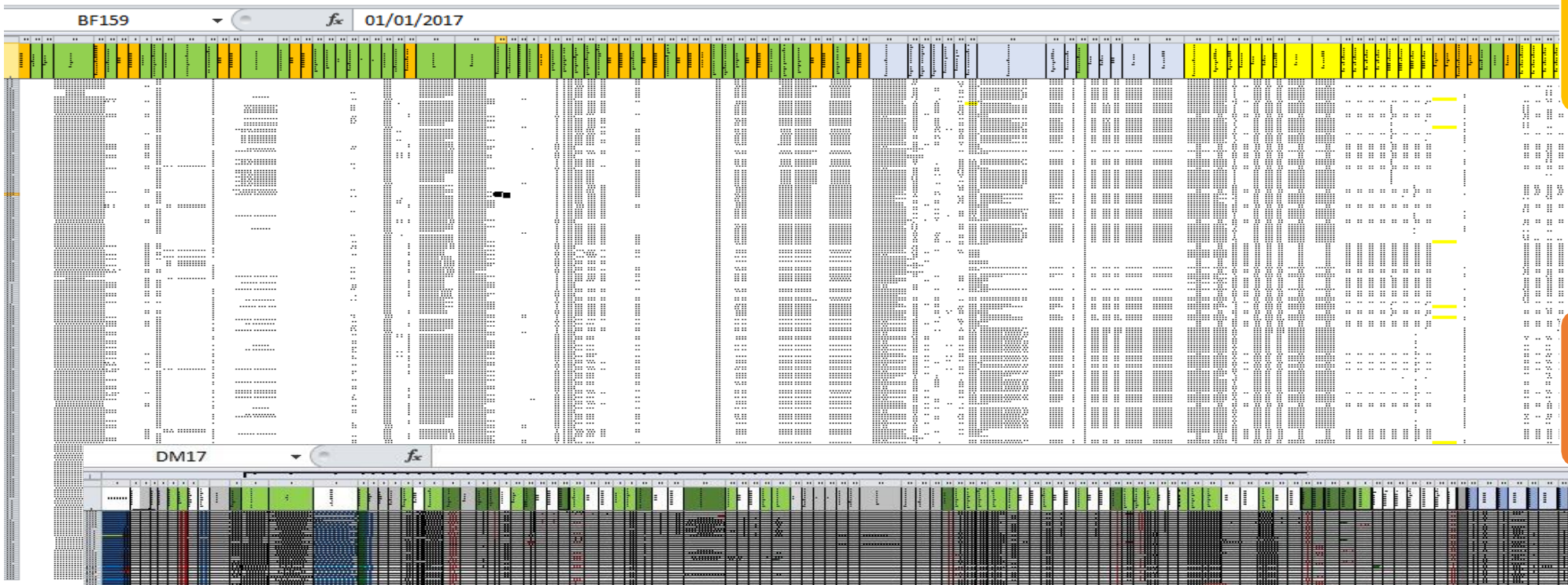
Risparmio energetico
Fabbisogno di energia annuo SDP
Costo degli interventi di miglioramento energetico
Incentivo fiscale ottenibile
Risparmio economico
Zona sismica
Costo degli interventi di miglioramento sismico
Incentivo fiscale ottenibile (sismabonus)

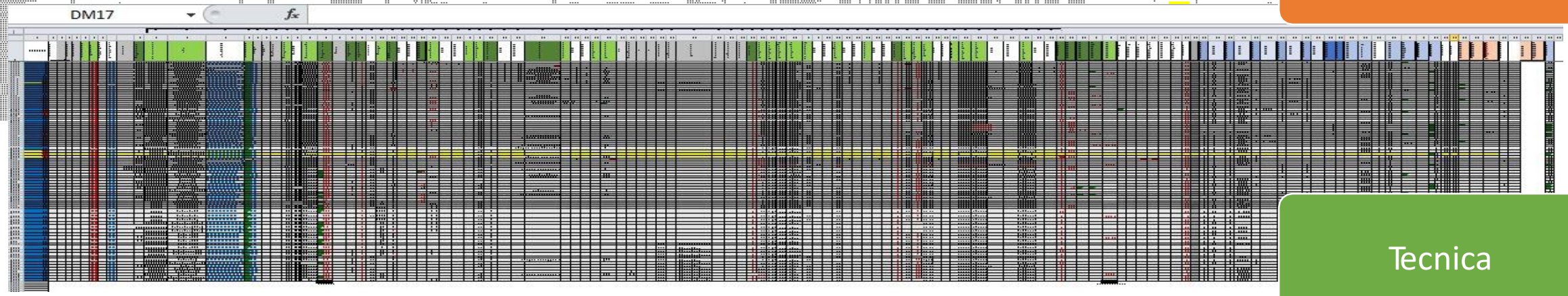
«Banca dati immobiliare»

Destinazione d'uso catastale
Superficie ragguagliata (100% abitazione + 50% garage)
Canone mq/mese
Tipologia DB Valori
Coefficiente
Zona Nomisma
Codice
Zona AdE
Comune
Comune AdE

Nomisma Pz min Nuovo
Nomisma Pz max Nuovo
Nomisma Pz min Usato
Nomisma Pz max Usato
AdE Pz min Nuovo
AdE Pz max Nuovo
AdE Pz min Usato
AdE Pz max Usato
Valore di mercato
Nomisma Can min Nuovo
Nomisma Can max Nuovo
Nomisma Can min Usato
Nomisma Can max Usato
AdE Can min Nuovo
AdE Can max Nuovo
AdE Can min Usato
AdE Can max Usato
Canone di mercato attuale
Stato manutentivo Nomisma

Banca dati completa





Anagrafica

Immobiliare

Tecnica



3. SETTING
→ Interventi

Priorità e strategia di intervento

Riduzione/azzeramento della unità immobiliari non locate	➢ Azioni commerciali ➢ Interventi di riqualificazione (leggera) ➢ Cambio di destinazione d'uso ➢ Alienazione
Adeguamento dei canoni di locazione	➢ Azioni commerciali ➢ Interventi di riqualificazione (leggera) ➢ Cambio di destinazione d'uso ➢ Alienazione
Riqualificazione energetica profonda	➢ Riduzione del rischio di una «perdita di valore» nel medio-lungo termine ➢ Riduzione di perdita di profitto
Altre strategie di messa a reddito	➢ Opportunità di maggiore profitto derivanti dai foresights

Piano strategico - Sintesi

	Investimenti	*Incentivi/Risparmi*	*Canoni*
Riqualificazione «leggera»	**-1,61 mln €**		**0,80 mln €**
Riqualificazione energetica / sismica (breakeven 10 anni)	**-6,06 mln €**	**4,82 mln €**	
Nuovi investimenti in terreni edificabili	**-3,13 mln €**		**0,21 mln €**
Disinvestimenti	**6,41 mln €**		**-0,44 mln €**
Saldo	**-4,39 mln €**	**4,82 mln €**	**0,57 mln €**

Una proposta pilota

FASE 1
FATTIBILITÀ



ANALISI SOCIO-ECONOMICA-IMMOBILIARE

ANALISI TECNICO-STRUTTURALE-FUNZIONALE

DEFINIZIONE DI SCENARI PROGETTUALI POTENZIALMENTE SOSTENIBILI

INDIVIDUAZIONE CON IL COMMITTENTE DELLE IPOTESI PROGETTUALI DI INTERESSE

VERIFICA DEL POTENZIALE INTERESSE DEL MERCATO



SUPERVISIONE, ASSEMBLAGGIO E COMPLETAMENTO DI ATTIVITÀ GIÀ EFFETTUATE DALL'ENTE LOCALE

FASE 2



ESPLORAZIONE DEL MERCATO E PROCEDURA AD EVIDENZA PER LA SELEZIONE DI UN PARTNER

FASE 3



CONTROLLO DELLA ESECUZIONE DEL CONTRATTO A GARANZIA DEL RISULTATO

VIP SOLUTIONS
valorizzazione-immobiliare-patrimoni

Nomisma



Marco MARCATILI

ECONOMISTA E RESPONSABILE SVILUPPO

marco.marcatili@nomisma.it

T. +39 (051) 6483329 - M. 340 3586912

Nomisma