

comunicato stampa

TORINO

AREE DISMESSE. NUOVA VITA.

*Dal 1989 a oggi recuperati 426.500 mq di aree dismesse.
Sì dei costruttori ai progetti di rigenerazione urbana,
con una visione strategica a lungo termine.*

Torino, 25 giugno 2018 – Il convegno “**Aree dismesse. Nuova vita**” nasce da un’iniziativa di **Gabetti e Ance Torino**, con la collaborazione del **Politecnico di Torino**, con l’obiettivo di fotografare l’attuale mercato immobiliare della città e studiare insieme una soluzione di riqualificazione delle **aree dismesse della produzione industriale**.

“Parlare di riqualificazione di aree dismesse significa ragionare in termini di innovazione, progettando azioni di rigenerazione che ridiano valore al territorio e ai suoi abitanti, offrendo anche nuove opportunità di investimento agli operatori economici. Le dinamiche odierne sono molto diverse rispetto a quelle passate, occorre mostrare più attenzione alla sostenibilità economica e soprattutto ambientale. Un buon recupero di queste aree rappresenta anche un recupero culturale per la città stessa” ha dichiarato **Roberto Busso, amministratore delegato di Gabetti**.

Nel corso del convegno sono stati presentati da Giuseppe Bloisi, **Relationship Manager Piemonte di Gabetti**, i dati relativi all’andamento del mercato immobiliare torinese, elaborati dall’Ufficio Studi Gabetti con particolare focus sul residenziale e alle connessioni con le dinamiche socio – demografiche che caratterizzano la città.

I dati sul tema delle aree dismesse sono stati presentati da **Marco Santangelo**, professore associato Politecnico di Torino, e **Diego Vitello**, PhD Candidate, che stanno elaborando, nell’ottica del progetto “Untitled. Spazi ibridi nella città contemporanea”, una importante Survey sulla città di Torino, che associa un’analisi degli indicatori socio-demografici e immobiliari della città.

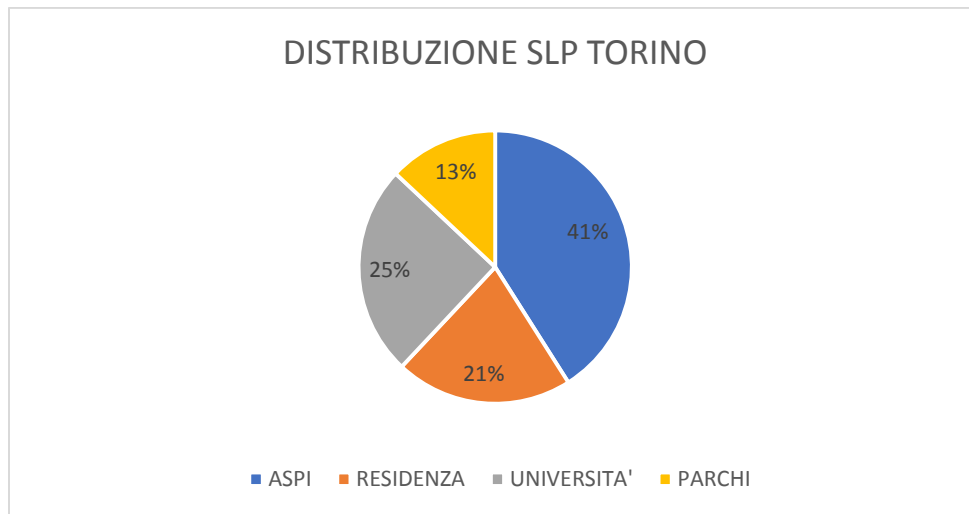
I PRINCIPALI DATI SULLE AREE DISMESSE

“Untitled. Spazi ibridi nella città contemporanea” è una ricerca collaborativa nata per superare la definizione dei vuoti urbani come problema e per ripensarli come opportunità per lo sviluppo della città. Il gruppo di ricerca, coordinato dallo stesso Santangelo, vede la partecipazione di membri del Politecnico di Torino, dell’Università di Firenze, della Hochschule für Technik di Stoccarda e della Haute École d’Ingénierie et d’Architecture di Friburgo.

Secondo i risultati preliminari della ricerca presentata da Marco Santangelo, rispetto al censimento del 1989, che calcolava a Torino una superficie lorda di pavimento (SLP) di 1.076.915 mq, i dati aggiornati in possesso del Politecnico, dicono che la SLP al 2018 è di 650.456 mq.

Malgrado la netta diminuzione rispetto al 1989, circa il 39% in meno, la quantità di aree appare essere ancora insostenibile in quanto l'offerta di aree non intercetta le necessità della domanda.

La destinazione d'uso prevista per queste aree è così distribuita: ASPI (aree servizi persone e imprese) 41,00%; residenza 21%; università 25,00%; 13% parchi.



Le percentuali, in vista dell'imminente revisione del PRG di Torino, si riferiscono sia alle destinazioni d'uso previste dal PRG del 1995 (quello vigente), sia (ad esempio per quanto riguarda la destinazione a residenza universitaria) agli indirizzi di previsione della Variante Generale al PRG (iter in corso) che l'attuale amministrazione ha ormai avviato qualche mese fa.

Percentuali che, con l'approvazione della variante (prevista nei prossimi mesi), potranno subire delle significative variazioni.

Le aree più interessanti (per dimensione, localizzazione, opportunità di investimento e trasformazione urbana) vista la loro potenzialità nel ridisegnare l'assetto urbano ed economico della città sembrano essere: l'area di TNE (Mirafiori), lo Scalo Vanchiglia, le Officine Grandi Motori, la Manifattura Tabacchi, la Osi-Ghia.

Per quanto riguarda il tessuto socio demografico di Torino emerge come, da un picco di 1,2 milioni di abitanti nel 1974, Torino si conti ora poco più di 880 mila abitanti (dati 2017). Gli anziani sono sempre di più (25,5% nel 2016) e in continua crescita. L'età media dei torinesi è di 46 anni e i residenti stranieri sono ormai il circa il 15% della popolazione (dato 2016).

MERCATO IMMOBILIARE: In crescita residenziale, terziario e produttivo

*“È un mercato immobiliare che potremmo definire vivace quello di Torino. – specifica **Giuseppe Bloisi, Relationship Manager Piemonte di Gabetti** – È infatti, nel settore immobiliare industriale, la prima città italiana per numero di transazioni immobiliari e la seconda provincia dopo Milano. Nel residenziale e terziario è invece il terzo comune dopo Roma e Milano. Guardando quindi tutti i settori dell’immobiliare, la città di Torino sta performando in positivo. In tutto questo, il recupero delle aree dismesse deve essere un argomento d’interesse centrale”.*

L’Ufficio Studi Gabetti ha realizzato una mappatura delle zone della città, al fine di indagare la correlazione tra indicatori immobiliari e socio – demografici. Il lavoro, a livello più ampio, ha riguardato la mappatura delle zone delle 10 grandi città italiane, nell’ambito di un progetto di tesi che ha visto il coinvolgimento dell’Università degli Studi di Torino.

DATI PRINCIPALI

SETTORE PRODUTTIVO 2017

Intera Provincia di Torino: 649 transazioni 2017, +24,1% rispetto al 2016. Capoluogo: 131 (rispetto alle 91 del 2016)

SETTORE TERZIARIO 2017

Intera Provincia di Torino: 340 transazioni +10,2% rispetto al 2016. Capoluogo: 237 (rispetto alle 171 del 2016)

SETTORE RESIDENZIALE 2017

Capoluogo: 12.940 transazioni residenziali nel 2017 +4,9% rispetto al 2016. Nel primo trimestre 2018 sono state 3.095 (+3,9% rispetto stesso periodo 2017). La restante Provincia ha registrato 15.752 transazioni nel 2017, +3,7% rispetto al 2016. Nel 1° Trim. 2018 3.524 transazioni, +5,6%.

Per quanto concerne il mercato delle case, nel 2017 la città di Torino ha generato un fatturato residenziale di 2,3 miliardi di euro, grazie alla vendita di circa 1.100.324 mq.

(Dati Agenzia delle Entrate elaborati dall’ufficio studi Gabetti).

Secondo quanto elaborato dall’Ufficio Studi Gabetti su dati Gabetti, Professionecasa e Grimaldi, i **tempi medi di vendita** delle abitazioni a Torino si attestano intorno ai 5 mesi (da un minimo di 2-3 a un massimo di 6-7 mesi), mentre gli sconti in sede di chiusura al 12% circa. Lo **sconto medio** in fase di chiusura delle trattative segue, nella maggior parte dei casi, le tempistiche. Là dove vi sono tempi medi brevi, lo sconto è minore e viceversa. I **prezzi** hanno registrato un calo del -1% nel secondo semestre 2017 rispetto al primo, mentre nei primi sei mesi del 2017 le quotazioni erano calate del -1,2% rispetto agli ultimi mesi del 2016.

Esaminando gli anni che vanno dal 2011 al 2017, le zone di Torino, che si stanno sempre più popolando sono quelle di Aurora- Borgo Dora (+9%), san Secondo (+8,2%), Barca – Bertolla (+7,3%) e Barriera Milano (+6,3%). Scendono invece le zone di Mirafiori Nord (-3,1%) e Cenisia (-2,9%).

Elaborazione Ufficio Studi Gabetti su dati Istat – Geomarketing

LA PROPRIETÀ VINCE SULL’AFFITTO

Per i torinesi è ancora importante investire in un immobile. Tendenza confermata dai dati elaborati dall’Ufficio Studi Gabetti, che vedono la proprietà superare di gran lunga l’affitto (65,4% vs 28,2%).

Le percentuali cambiano poi da zona a zona: nel Centro, dove i prezzi delle case sono più alti, e in zone come San Salvario e Cenisia si registra una concentrazione di famiglie in affitto più elevata, intorno al 33-34%. Da segnalare anche zone periferiche come Lucento e Regio Parco, dove la percentuale sale al 36 – 38%.

	FAMIGLIE IN ABITAZIONI DI PROPRIETÀ'	FAMIGLIE IN AFFITTO	FAMIGLIE CHE OCCUPANO L'ABITAZIONE AD ALTRO TITOLO
Torino	65,4%	28,2%	6,4%
Mirafiori Nord	76,3%	17,7%	5,9%
Mirafiori Sud	73,2%	22,1%	4,7%
Cavoretto	72,3%	15,9%	11,8%
Centro	55,1%	34,9%	10,0%
San Salvario	57,1%	34,7%	8,2%
Cenisia	60,5%	33,6%	5,9%

Elaborazione Ufficio Studi Gabetti dati GEO Marketing - di dati Istat

Facendo poi un confronto tra la stima del numero di transazioni residenziali e il numero di famiglie residenti emerge come le zone di Santa Rita, Pozzo Strada e Borgo Vittoria siano sia quelle con il maggior numero di famiglie, sia quelle con il maggior numero di transazioni.

Inoltre si conferma la correlazione tra redditi dei residenti e quotazioni residenziali. Si nota infatti come nelle zone che presentano una quotazione più alta vi sia un reddito pro capite maggiore e viceversa.

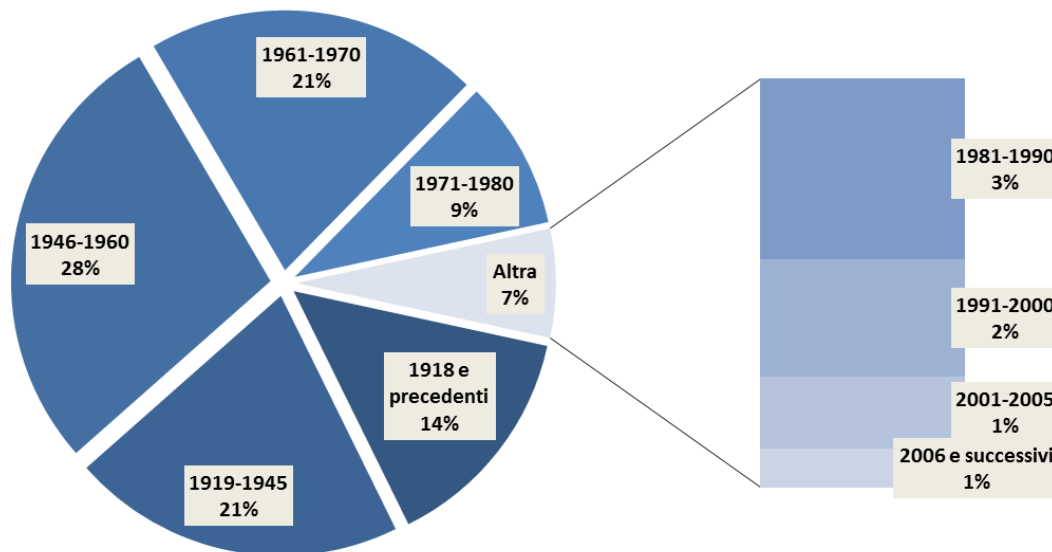
Gran Madre - Monte dei Cappuccini, Centro e Crimea sono le zone con le quotazioni maggiori e con i redditi più alti.

QUARTIERE	QUOTAZIONE CIVILE BUONO (€/mq)	REDDITO PRO CAPITE €	QUARTIERE	QUOTAZIONE SIGNORILE OTTIMO (€/mq)	REDDITO PRO CAPITE €
Gran Madre - Monte dei Cappuccini	2.700	27.428	Centro	4.550	26.041
Centro	2.700	26.041	Gran Madre - Monte dei Cappuccini	4.400	27.428
Crimea	2.600	26.441	Crimea	4.300	26.441

Prezzi: elaborazione Ufficio Studi Gabetti dati Gabetti, Professionecasa, Grimaldi; redditi: GEO Marketing - di dati Istat e dati del Ministero dell'Economia e delle Finanze

Il numero di transazioni normalizzate (NTN) ricalca, nella maggior parte dei casi, lo stock abitativo. Le zone con il maggior numero di NTN sono anche quelle con il maggior numero di abitazioni: Santa Rita, Pozzo Strada e Borgo Vittoria.

Per quanto riguarda lo stock, da sottolineare che a Torino si contano 36.158 edifici residenziali, di cui oltre l'80% è stato costruito prima del 1970.



Elaborazione Ufficio Studi Gabetti su dati Istat

L'EDILIZIA A TORINO

Il settore delle costruzioni è l'unico che non si è ancora ripreso, nonostante le caratteristiche di "volano" dell'economia che da sempre gli sono proprie. Le ultime previsioni per il prossimo semestre delle imprese torinesi parlano infatti di un calo di fatturato e occupazione. Questa grave situazione si va a sommare ai già drammatici dati registrati a fine 2017, quando la Cassa Edile parlava di - 50% di occupati rispetto al 2008, e 45% di imprese in meno nella sola provincia di Torino.

Avviare interventi immediati su fiscalità, burocrazia, credito bancario e rilancio del settore privato e delle opere pubbliche, manutentive e infrastrutturali, sono le richieste più urgenti che il Collegio Costruttori Edili di Torino sta portando avanti da diversi anni con la Pubblica Amministrazione e con il governo centrale.

Oggi troviamo nella nostra città un numero di transazioni residenziali in lieve ripresa (+3,9% su base tendenziale nel primo trimestre dell'anno). Nel 2017 le compravendite sono tornate ad avere un dato in linea con quello 2011, anche se ancora al di sotto dei volumi del 2007. *"Di che transazioni si tratta? – ha dichiarato nel suo intervento l'Arch. Marco Rosso, Presidente della commissione permanente rigenerazione e sostenibilità urbana del Collegio Costruttori di Torino. La contrazione del prezzo degli immobili rende difficile avviare nuove iniziative immobiliari. La superficie nuova costruita è calata del 70% negli ultimi dieci anni. Molte di queste transazioni sono state originate dall'introduzione della Legge sulla assegnazione/cessione agevolata ai soci d'impresa, quindi neutre in termini di aumenti dei volumi di vendita nei confronti del mercato immobiliare".*

La domanda potenziale esiste, ma esistono molti ostacoli: *"l'indiscriminata tassazione, le normative prestazionali calate dall'alto, che aumentano il costo senza tener conto che tali maggiori oneri non vengono riconosciuti dal mercato. Una penalizzazione del nuovo rispetto all'usato: una transazione tra privati non incorre negli oneri fiscali di un acquisto da impresa, inoltre il privato potrà beneficiare di vantaggi fiscali per la riqualificazione, un risparmio che non può essergli riconosciuto dall'impresa che vende un immobile nuovo. Occorre individuare nuove regole, prevedendo una fiscalità premiale per gli immobili nuovi o ristrutturati e per la sostituzione edilizia".*

Il tema della rigenerazione urbana è tra i più cari al settore poiché consente di non guardare solo ai grandi processi ma di lavorare su piccole azioni concrete, che sono la linfa vitale di un settore costituito per la maggior parte di piccole e medie aziende.

"Il tema tocca tre punti fondamentali per il nostro settore: l'ampliamento della città, la demolizione e ricostruzione e l'efficientemente energetico – prosegue l'Arch. Rosso. E' fondamentale che qualunque strategia di riqualificazione delle aree pubbliche dismesse abbia una visione di lunga durata, di almeno 10-15 anni. Solo così Torino potrà essere attrattiva per gli investitori esteri. Senza l'individuazione di una vocazione chiara da parte della città, non avremo nessuna possibilità di competere con le grandi

aree metropolitane d'Europa. Un ulteriore ostacolo alla rigenerazione è la totale mancanza di flessibilità delle destinazioni d'uso e delle regole. La legge urbanistica del 1942, nata in un'epoca di espansione delle città, è caratterizzata da norme estremamente restrittive. Oggi il contesto è profondamente cambiato, ma le regole restano le stesse. Per fare solo un esempio, a Parigi un monocale deve avere una superficie di 12 m², a Torino di 28, il che dimostra come la legge non tenga conto delle reali e nuove esigenze dei cittadini e sia ancorata a una visione superata e obsoleta del vivere in contesti metropolitani. Proprio con l'obiettivo di stimolare un dibattito e porre l'attenzione sulle esigenze del nostro comparto – conclude Marco Rosso - che il Collegio è impegnato, insieme ad altre associazioni di categoria e ordini professionali, in un confronto costante con l'Amministrazione Pubblica della città, e in particolare con il Vicesindaco Montanari, con il quale sono stati avviati dei tavoli di lavoro per individuare insieme azioni concrete e di rapida attuazione che consentano al settore edile di ripartire. Non va dimenticato che 1 euro investito in edilizia genera 3 euro di fatturato diretto o sull'indotto, un volano imprescindibile per tutta l'economia de territorio”.

Gabetti Property Solutions, attraverso le diverse linee di business delle società controllate, eroga servizi per l'intero sistema immobiliare, offrendo consulenza integrata mirata a soddisfare ogni esigenza e aspettativa di privati, aziende e operatori istituzionali. È proprio dall'integrazione e dalla sinergia di tutti i servizi che emerge il valore aggiunto del gruppo: un modello unico rispetto a tutti i competitors. Il modello organizzativo di Gabetti Property Solutions consente l'integrazione e il coordinamento delle competenze specifiche di ciascuna società del Gruppo nell'ambito delle seguenti aree: Consulenza, Valorizzazione, Gestione, Intermediazione. www.gabettigroup.com

UFFICIO STAMPA GABETTI

Sec Spa

Francesca Brambilla – brambilla@segrp.com 3386272146

Daniele Pinosa – pinosa@segrp.com /

Giorgia Tardivo – tardivo@segrp.com