

L'INIQUITÀ DELLO SVILUPPO IMMOBILIARE RESIDENZIALE A MILANO.

**ALCUNE CONSIDERAZIONI SULLA NECESSITÀ DI
REGOLAZIONE E REDISTRIBUZIONE DELLA RENDITA E
SULLA NECESSITÀ DELL'EDILIZIA RESIDENZIALE
SOCIALE.**

di Alessandro Maggioni¹
novembre 2024

¹ Alessandro Maggioni, architetto e urbanista, Presidente del Consorzio Cooperative Lavoratori di Milano (promosso dalle ACLI e dalla CISL milanesi) e Presidente Nazionale di Confcooperative Habitat.

INDICE

| | | |
|---------|-------|--|
| PAG. 2 | _____ | 1. PREMESSA |
| PAG. 3 | _____ | 2. NOTA METODOLOGICA |
| PAG. 4 | _____ | 3. SCENARIO SUL BISOGNO ABITATIVO A MILANO |
| PAG. 6 | _____ | 4. PUNTUALIZZAZIONI SULLE QUESTIONI URBANISTICHE |
| PAG. 7 | _____ | 5. RICAVI E COSTI SENZA VINCOLI ERS |
| PAG. 8 | _____ | 6. RICAVI E COSTI CON VINCOLO EDILIZIA CONVENZIONATA ORDINARIA AL 30% DELLA SL TOTALE |
| PAG. 9 | _____ | 7. RICAVI E COSTI SU OPERAZIONE REALE CON QUOTA ERS AL 34% |
| PAG. 10 | _____ | 8. CONCLUSIONI |
| PAG. 12 | _____ | ALLEGATO A |
| PAG. 13 | _____ | ALLEGATO B |
| PAG. 14 | _____ | ALLEGATO C |
| PAG. 15 | _____ | ALLEGATO D |
| PAG. 16 | _____ | ALLEGATO E |

1. PREMESSA

È delle scorse settimane la presentazione - in conferenza stampa presso la sede di ANCE-Assimpredil Milano – di una nota, a firma del Prof. Carlo Cottarelli dal titolo “Alcune considerazioni sullo sviluppo immobiliare a Milano.”, pubblicato sul sito dell’Osservatorio CPI dell’Università Cattolica di Milano².

Tale nota è stata affidata al prof. Cottarelli da tre associazioni – ASPESI, Assoimmobiliare e Assimpredil-ANCE, con differenti livelli di storia, presenza e autorevolezza – che rappresentano per fini associativi e statutari interessi edilizi e immobiliari. Si tratta naturalmente di prassi che più legittima non si possa immaginare ma ci pare che, tale nota, difficilmente possa ascrivere alla categoria della “indipendenza”.

Leggendola con attenzione, infatti, si scorge l’obiettivo della stessa; che non è una generica analisi relativa alla condizione dello sviluppo immobiliare di Milano ma, più chiaramente, l’asserita volontà di dimostrare la non sostenibilità economica dell’inserimento di quote di Edilizia Residenziale Sociale (ERS) nella strumentazione urbanistica in corso di revisione da parte dell’Amministrazione Comunale.

Come Consorzio Cooperative Lavoratori (CCL) e Coop. Libera Unione Mutualistica (LUM) abbiamo letto con curiosa attenzione la nota, entrando nel merito della stessa, facendone una analisi critica.

Lo si è fatto con grande rispetto e rigore, dato il blasone del firmatario della nota ma – nostro malgrado – non abbiamo potuto esimerci dall’aver riscontrato una serie, se non di errori veri e propri, quantomeno di imprecisioni; imprecisioni che, a nostro avviso, rischiano di stemperare la tenuta complessiva di tale documento. Tali errori sono probabilmente da ascrivere al fatto che il prof. Cottarelli ha una indiscussa competenza di carattere macroeconomico ma una non esaustiva conoscenza dei meccanismi minuti dei processi e del mercato immobiliare.

Per tali ragioni abbiamo ritenuto opportuno stendere questa nostra nota che è dichiaratamente “non indipendente” e “interessata”. Non indipendente perché chi scrive è altrettanto rappresentante di interessi legittimi; interessata perché vuole dimostrare come l’Edilizia Residenziale Sociale sia non solo necessaria per Milano – e diremmo per tutte le città sottoposte alle spinte polarizzanti ed espulsive imposte da un mercato immobiliare non regolato – ma anche chiaramente fattibile e compatibile con aspettative di remunerazione del capitale che tengano un poco a bada quella che è percepita dai più come una poco sostenibile avidità.

Merito della nota del prof. Cottarelli è stato quello di evidenziare un punto sino a oggi mai messo sul tavolo, ossia la questione del “profitto” o delle aspettative di profitto che sottostanno alla dimensione immobiliare. Mai ce ne saremmo occupati, essendo molto rispettosi delle prerogative di ciascuno ma, data l’apertura di questo fronte in relazione alla questione dell’edilizia sociale e convenzionata, non ci sottraiamo alla libera discussione.

² <https://osservatoriocpi.unicatt.it/ocpi-pubblicazioni-alcune-considerazioni-sullo-sviluppo-immobiliare-a-milano>

2. NOTA METODOLOGICA

Per affrontare tale lavoro si è così proceduto.

Dapprima abbiamo rielaborato un piano economico prendendo pedissequamente i dati utilizzati dal prof. Cottarelli, correggendo solo alcuni dati di input che erano, a nostro avviso (abbiamo contezza del mercato immobiliare ma, in tal caso, ci siamo confrontati con imprese e investitori del settore) imprecisi, rischiando di rendere altrettanto imprecise le conclusioni.

A seguire abbiamo elaborato un ulteriore piano economico che – prendendo per buoni tutti gli elementi di input della nota del prof. Cottarelli, tranne per la correzione di errori rettificati con dati di realtà, di cui tratteremo analiticamente al punto 5 - considera un caso studio con le medesime quantità ma con l’inserimento di una quota di Edilizia Convenzionata Ordinaria (la fattispecie di “convenzionata regionale” citata nella nota, onestamente, ci resta ignota). Tale quota – pari al 30% della SL di 9.999 mq totali – non è casuale; si tratta della quota ritenuta valida nell’accordo di ottobre 2023 tra Confcooperative e Assimpredil-ANCE (condiviso poi da Legacoop), nelle prime fasi di apertura del dibattito sulla revisione del PGT.

Non ci siamo fermati qui. Abbiamo ritenuto altresì utile e proficuo rielaborare un piano economico di una iniziativa immobiliare cooperativa reale e delle dimensioni toccate dalla nota del prof. Cottarelli (ossia tra i 5.000 mq di SL e i 10.000 mq di SL), comprendente una significativa quota di ERS, ossia di Edilizia Convenzionata Agevolata in vendita, in patto di futura vendita e in affitto. La quota di Edilizia Convenzionata Ordinaria, è bene ricordarlo, non rientra nella fattispecie dell’ERS.

Sistematicamente queste tre elaborazioni le si è analizzate collegialmente, confrontando i dati più “opinabili” e si è chiesta una validazione rispetto ai parametri di rendimento finanziario (EBT, EBT rate), onestamente non usuali per le imprese cooperative che - per vincolo statutario e Costituzionale (l’articolo 45 della Costituzione Repubblicana così recita: “*La Repubblica riconosce la funzione sociale della cooperazione a carattere di mutualità e senza fini di speculazione privata. [...]*”) - sono senza fine di lucro.

Tale validazione è stata fornita *pro bono* da un autorevole *advisor* finanziario-immobiliare.

3. SCENARIO SUL BISOGNO ABITATIVO A MILANO

Premesso che molto spesso, se ci si peritasse di verificare ex post le prefigurazioni di molti scenari di lungo periodo, ci si renderebbe conto di come uno sciamano sarebbe più efficace di molti specialisti (non si citano qui specifiche fonti; basta una dilettantesca ricerca in rete per trovare una ampia quantità di articoli su autorevoli quotidiani, riviste scientifiche e finanche il FMI, che mettono in fila la fallacia di previsioni sul medio/lungo periodo³). Cimentarsi sullo scenario del fabbisogno abitativo sul lungo periodo è cosa ancora più ardua e controversa. Perché non esistono fonti autenticamente indipendenti che monitorino il bisogno di case e, nello specifico, di case che siano accessibili per ampie fasce di popolazione, così da garantire efficienza del sistema economico urbano, qualità della vita delle persone e – come conseguenza diretta – qualità della democrazia. Se si ragiona sulla città solo in termini econometrici si sbaglia in partenza. La città non è un laboratorio teorico basato su fogli excel o algoritmi; la città è materia sì inerte, ma irrorata da umanità, vita, attività, cultura, simboli, conflitti.⁴

Riteniamo utile, dunque, citare le risultanze del primo rapporto dell'Osservatorio Casa Abbandabile - OCA⁵. Nella sostanza tale studio ha correlato – per la prima volta, utilizzando fonti e dati molteplici - la dinamica dei redditi da lavoro con i costi di accesso all'alloggio. I risultati, presentati ormai un anno fa, hanno finalmente aperto uno squarcio in un dibattito sempre fermo alle dinamiche di fabbisogno e di crescita del mercato immobiliare.

I dati sono impietosi⁶; assunto come periodo di analisi il periodo avviatosi a Milano dal 2015 – in concomitanza con Expo - la ricerca ha evidenziato che nel periodo 2015-2021 i prezzi medi di vendita sono cresciuti del 41%, i canoni di locazione del 22% mentre i redditi e le retribuzioni solo del 13% ma, tali retribuzioni medie sono cresciute solo del 3% per la categoria statistica degli “operai” e del 7% per quella degli “impiegati”. Solo questo dato basterebbe a rafforzare in ogni soggetto l'ineludibile necessità di intervenire, con gli strumenti della contemporaneità, innescando sensati e sostenibili processi di regolazione e redistribuzione.

Ma un altro punto è stato evidenziato nel rapporto, ossia la rischiosa prospettiva per la competitività di Milano e per la sua stessa attrattività, dal momento in cui ampie fasce di lavoratori e lavoratrici – fondamentali per il funzionamento della “macchina urbana” – si trovano a dover essere espulsi dalla medesima città; e questo non per scelta ma per obbligo, costringendosi a insostenibili carichi di erosione del “tempo di vita” in spostamenti casa-lavoro (su tale punto si farà rapidamente un cenno).

Prendendo i dati MEF⁷, nel 2022 il 57% dei contribuenti milanesi dichiarava un reddito lordo inferiore a 26.000 € l'anno e il 34% un reddito inferiore a 15.000 € l'anno. Si pensi che in queste fasce rientrano lavoratori e lavoratrici nei campi dell'insegnamento – pressoché di ogni ordine e

³ A mero scopo esemplificativo e senza alcuna pretesa di esaustività si legga

<https://libertystreeteconomics.newyorkfed.org/2024/09/are-professional-forecasters-overconfident/>

⁴ Si veda, a tal proposito, il recente libro di Giancarlo Consonni, *Non si salva il pianeta se non si salvano le città*, Roma: Quodlibet, 2024.

⁵ Massimo Bricocoli e Marco Peverini, *Milano per chi? Se la città atterattiva è sempre meno abbordabile*, Siracusa: LetteraVentidue, 2024.

⁶ <https://oca.milano.it/report-oca-2023-non-e-una-citta-per-chi-lavora-costi-abitativi-redditi-e-retribuzioni-a-milano/>, pag. 29.

⁷ <https://oca.milano.it/report-oca-2023-non-e-una-citta-per-chi-lavora-costi-abitativi-redditi-e-retribuzioni-a-milano/>, pag. 26.

grado, dalle scuole primarie ai dottori di ricerca – autisti dei mezzi pubblici, infermieri e operatori sanitari, medici specializzandi, professionisti di ogni ambito (dalle consulenti economico finanziarie agli avvocati, dalle architetture ai designer), operatori ecologici; insomma, tutte le categorie fondamentali per una città.

Un ultimo dato emerge altresì dal rapporto⁸. Nel 2012 a Milano i titoli edilizi rilasciati a soggetti cooperativi, storicamente operanti in un ambito di “mercato regolato e/o convenzionato”, erano pari al 37% del totale, sono divenuti pressoché nulli nel 2015 per arrivare al 9,8% del totale nel 2021. Si è affermata, pertanto, una offerta ampiamente maggioritaria di “libero mercato”; con gli effetti di cui si è sopra detto che socialmente, ma anche economicamente, nel medio periodo sono se non propriamente devastanti, quantomeno allarmanti.

Infine, è bene ribadirlo, non è dicendo con superficialità “si deve guardare alla città metropolitana” che si può risolvere il problema abitativo di Milano. Primo: la città metropolitana è un’entità che va conosciuta, fatta di Comuni che hanno ciascuno uno strumento urbanistico e una autonomia amministrativa. Secondo: nella città metropolitana il tema del consumo di suolo e dell’equilibrio idrogeologico è ancora più fondativo che nella città capoluogo; ci si vuole convincere una volta per tutte che l’assetto agricolo dell’hinterland milanese è una salvaguardia innanzitutto per Milano? Terzo: si dovrebbe conoscere il letterale inferno di mobilità insostenibile a cui sono sottoposti quotidianamente i lavoratori e lavoratrici che si muovono verso Milano o verso la fascia di prima cintura metropolitana, per capire che se è vero che una strategia metropolitana è non solo necessaria, ma anche possibile, bisogna finire di citarla a caso e iniziare a valutare le implicazioni e i costi (economici e temporali) del pendolarismo.

In tal senso molto lavoro di collazione di dati prospettici è fatto dal PIM e il secondo rapporto di OCA che sarà presentato a inizio 2025 si intitolerà, per l’appunto, “Fuori Milano”.

In conclusione, sui dati del bisogno viene da dire che quanto sinteticamente tratteggiato qui, che si inserisce in studi più ampi, dimostra quanto sia necessario re-introdurre principi di regolazione del mercato abitativo anche con gli strumenti urbanistici, poiché – in questo caso come in molti altri – il solo “mercato” non ha propriamente centrato obiettivi plurimi, soprattutto di autoregolazione e di autentica concorrenza a favore di un calmieramento dei prezzi che, al contrario, sono cresciuti senza freni.

⁸ <https://oca.milano.it/report-oca-2023-non-e-una-citta-per-chi-lavora-costi-abitativi-redditi-e-retribuzioni-a-milano/>, pag. 24.

4. PUNTUALIZZAZIONI SULLE QUESTIONI URBANISTICHE

Procedendo nella lettura della nota del prof. Cottarelli, per tenere un quadro di riferimento il più possibile oggettivo, si è ritenuto necessario fare alcune precisazioni circa inesattezze ivi contenute rispetto all'urbanistica.

Partendo dalla questione posta al punto 2 della nota, si afferma dapprima che *“nel corso degli anni '80 e, soprattutto negli anni '90, l'edilizia popolare entrò in crisi [...]”* e qualche riga dopo si afferma che *“L'approccio da allora seguito dal settore pubblico per cercare di assicurare un'offerta di abitazioni a condizioni (di acquisto e di affitto) più vantaggiose di quelle disponibili sul mercato libero è stato basato su vincoli regolamentari introdotti nei Piani di Governo del Territorio (PGT)”*.

Siccome il rigore è una virtù, qui serve una prima specificazione importante. Se è vero che l'edilizia popolare – nelle sue sfaccettature – entra in crisi, si può dire che tale crisi si manifesta in maniera robusta sul finire degli anni '90. Ma, almeno sino ai primi anni 2000, restavano in vigore tutte le strumentazioni urbanistiche “classiche” che agivano in tali specifici ambiti: dal PRG (Piano Regolatore Generale), ai PdZ (Piani di Zona) per l'Edilizia Economica e Popolare (EEP), sino ai Programmi Pluriennali di Attuazione (PPA); tutti strumenti che avevano il prevalente obiettivo di regolare i processi di trasformazione urbana. I citati PGT entrano in campo solo ed esclusivamente a partire dal 2005, poiché sono una innovazione della legge 12/2005 di Regione Lombardia, divenendo operativi tra il 2007 e il 2008. Siccome si era fatta piazza pulita di tutti gli strumenti precedenti e siccome non vi era più nemmeno la possibilità di acquisire aree da destinare a edilizia economica e convenzionata (si veda a tal proposito la fine delle esperienze espropriative da parte delle pubbliche amministrazioni), ecco che da quel momento in poi – con i PGT – si è utilizzata la leva urbanistica per cercare di correggere distorsioni di mercato.

Un secondo punto su cui serve una puntualizzazione è la confusione che nella nota emerge tra PGT e bando di *Reinventing Cities*; sono due cose completamente differenti. Ci piace però cogliere questa occasione per dire che fummo noi, per primi e ben prima che l'ultimo bando andasse deserto, a dire che i numeri, le condizioni e gli obiettivi enunciati nelle linee guida del bando non erano realisticamente raggiungibili⁹. Mai, va comunque detto per correttezza, nelle discussioni propedeutiche alla revisione del PGT l'Amministrazione ha ipotizzato – per le aree tra i 5.000 e 10.000 mq – quote di ERS del 50%. Se qualcuno avesse notizie differenti sarebbe interessante saperlo.

Ci piacerebbe poi sapere cosa si intende per “edilizia convenzionata regionale”. Per quanto ci è dato conoscere non è una categoria. Le categorie di edilizia convenzionata storicizzate e riconosciute sono ben sintetizzate dalla Delibera di Consiglio Comunale di Milano n 42/2010¹⁰.

Infine, riteniamo sia più corretto anziché parlare di “tempi morti burocratici”, concentrare l'attenzione sul necessario efficientamento organizzativo della macchina amministrativa, inserendo anche criteri oggettivi per l'analisi dei progetti. La riduzione dei tempi, correlata a una attenta analisi

⁹ A tal proposito si conserva una nota indirizzata dallo scrivente all'allora assessore Maran e all'allora direttore di settore Zinna, successiva alle prime notizie di stampa, in cui si affermava la non sostenibilità economica del bando denominato “500 case a 500 euro”.

¹⁰ <https://www.comune.milano.it/aree-tematiche/edilizia/edilizia-residenziale-sociale-ers>.

dei progetti è un imperativo. Nelle conclusioni, a tal proposito, ribadiremo una nostra proposta concreta.

5. RICAVI E COSTI SENZA VINCOLI ERS (ALLEGATO A)

Seguendo quanto anticipato nel paragrafo 2 di questo dossier, come primo passo di comprensione e di nostra conoscenza, abbiamo analizzato con attenzione il primo piano economico di simulazione teorica prodotto dal prof. Cottarelli. Abbiamo, dunque, utilizzato pedissequamente tutti i dati di input elaborati dall'autore. Essendo però operatori economici di mercato abbiamo ritenuto onesto e corretto, sempre per predette ragioni della più alta accuratezza di questo lavoro, correggere alcuni errori che sono probabilmente sfuggiti all'attenzione dell'estensore.

Per ricapitolare; abbiamo ipotizzato un piano economico finanziario (per sintesi da ora in poi PEF), relativo a un'area avente una SL edificabile pari a 9.999 mq, acquistata al prezzo complessivo di € 7.850.000,00. Qui dobbiamo registrare la prima svista da correggere: siccome nella nota del prof. Cottarelli viene poi ipotizzato l'acquisto di una ulteriore SL residenziale in forma di diritti perequati per 2.115 mq a € 1.512.225,00, restando ferma la SL totale a 9.999 mq (desumendo tale SL dalla S Comm che è data da 9.999 mq x 1,35), si deve più correttamente distinguere una SL che si definisce di "pertinenza diretta del lotto" pari a mq 7.884,00 (9.999 - 2.115) e, per l'appunto, 2.115 mq di "SL perequata". Siccome nella nota originaria veniva considerato un prezzo di 785 €/mq per la "pertinenza diretta del lotto" (7.850.000,00 : 9.999), per essere il più possibile aderenti alla fonte si è tenuto fermo il valore assoluto, cambiando però il costo unitario del mq edificabile che, in tal caso è divenuto correttamente pari a 995,69 €/mq (7.850.000,00 : 7.884). L'incidenza dell'area al mq è quindi più alta di quella che si era ipotizzata, con una più alta remunerazione della rendita fondiaria.

Nell'ammontare degli oneri di urbanizzazione (oneri di urbanizzazione primaria, secondaria, contributo costo costruzione e monetizzazione standard non ceduto) si è prevista una cifra complessivamente più alta di quella utilizzata nella nota: € 3.474.000,00 contro € 3.315.000,00 (maggiori oneri per € 159.000,00).

Unica altra voce di costo che si è ritenuto necessario correggere, sempre per rendere più adeguata e realistica la simulazione, è la voce "Demolizione". Prendendo per buono il costo di 18 €/mc e dividendo il costo di 877.000 euro indicato, si arriva a una superficie da demolire pari a mq 16.240 [così ottenuta: (€ 877.000 : €/mc 18) : m 3]; tale presupposto ci pare non corretto poiché, seguendo la logica della simulazione, si immagina che la quota da demolire sull'area sia al massimo pari alla quota di "pertinenza diretta del lotto", ossia mq 7.884 x 3, dunque 23.652 mc che – moltiplicati per i 18 €/mc – quotano 425.736,00 euro.

Tutte le altre voci di costo, compreso il valore unitario di appalto al mq di Sup. commerciale pari a € 2.500,00 (valore alto, di cui si parlerà nei successivi paragrafi), sono stati mantenuti esattamente uguali alla simulazione originaria. Anche la resa commerciale, prevista in un +35% della superficie lorda (valore molto generoso), si è lasciata inalterata.

Unica voce di ricavo su cui si è ritenuto importante operare una correzione è quella relativa ai box/posti auto. Con sorpresa, da una attenta lettura della nota, si è notato che per ogni alloggio ipotizzato si è prevista un rapporto box-posto auto/alloggio pari allo 0,7 (99 box per 135 alloggi

ipotizzati); tale ipotesi non è corretta, soprattutto considerando che si è situata l'immaginaria operazione in un ambito non centrale della città di Milano. Per tale ragione si è considerato, dunque, il rapporto di 1 box/posto auto per alloggio, parametro utilizzato da tutti i molteplici operatori e progettisti milanesi intervistati a tal proposito, (box oggi richiesto non solo per auto e auto elettriche, ma anche per moto, scooter, bici elettriche), arrivando così a 135 box.

Orbene, tenendo lo stesso schema di vendita degli immobili di edilizia libera ai 4.800,00 €/mq utilizzati nel documento di Cottarelli, si ottiene così un profitto (*earning before taxes* o EBT) pari a € 7.606.816,00 (contro i 5.868.298,00 euro) che generano un EBT rate del 10,9% (contro l'8,6% della nota).

6. RICAVI E COSTI CON VINCOLO EDILIZIA CONVENZIONATA ORDINARIA AL 30% DELLA SL TOTALE (ALLEGATO B)

La seconda simulazione teorica parte anch'essa dai dati quantitativi della nota del prof. Cottarelli, introducendo però una quota di edilizia convenzionata ordinaria del 30%. Ciò per una duplice ragione: in primis perché tale quantità di edilizia convenzionata era – e per noi lo è ancora oggi – il frutto di un accordo tra Confcooperative e Assimpredil-ANCE (condiviso poi da Legacoop) per le aree tra i 5.000 e i 10.000 mq, presentato a ottobre 2023 nelle prime fasi di confronto con l'Amministrazione Comunale; in secundis perché, sino alla presentazione della nota "Alcune considerazioni sullo sviluppo immobiliare a Milano", nessuno – almeno tra i molti soggetti e operatori con cui ci confrontiamo quotidianamente – aveva immaginato quote ERS in aree tra i 5.000 e 10.000 mq.

In questo caso si è proceduto con alcuni allineamenti a nostro avviso più aderenti alla realtà. Innanzitutto il valore di acquisto dell'area; tenendo per buoni i 785 €/mq previsti da Cottarelli nel primo caso, li abbiamo qui moltiplicati per i mq di "pertinenza diretta del lotto", ossia per 7.884 mq, ottenendo un costo complessivo per l'area pari a € 6.188.940,00. Resta il costo di acquisto della SL perequata, non essendo la Convenzionata Ordinaria ERS e non godendo di premialità

Nonostante gli oneri di urbanizzazione per la convenzionata siano inferiori li abbiamo considerati comunque pieni, non conteggiando invece – per la sola edilizia convenzionata – il contributo del costo di costruzione (la convenzionata ne è esente). In tal caso la somma complessiva di oneri, monetizzazione standard non ceduto e contributo costo costruzione è pari a € 3.092.540,00.

Per quanto al costo di appalto per la costruzione abbiamo apportato una nostra importante modifica; prendendo quale riferimento un contratto di appalto di un cantiere in corso - complesso, oneroso e di alta qualità - su un'area di dimensione simile alla simulazione (che sarà oggetto della terza e quarta tabella di costi e ricavi), abbiamo definito un costo di appalto al mq commerciale pari a 2.300,00 euro. Questo abbiamo utilizzato.

Per quanto ai ricavi abbiamo previsto la vendita della edilizia convenzionata ordinaria al costo di €/mq 3.300,00 e l'edilizia libera – coerentemente con il primo caso – a €/mq 4.800,00. I box, sempre nella proporzione di 1 box per alloggio, si sono previsti a 35.000 euro per l'edilizia libera e 29.000 euro per l'edilizia convenzionata.

Orbene, in questo caso si ottiene un EBT pari a € 6.080.146,00 (contro i 5.868.298,00 euro della nota Cottarelli nella simulazione con la sola edilizia libera) che generano un EBT rate del 9,6% (contro l'8,6% della nota).

7. RICAVI E COSTI SU OPERAZIONE REALE CON QUOTA ERS AL 34% (ALLEGATO C)

Prima di inoltrarci in questa ultima importante esplicazione (perché qui non siamo più nel campo della teoria, bensì della realtà), si ritiene utile fare un passaggio in cui, chi scrive e chi sostiene tale lavoro, crede fermamente. Siamo grati al rigore del prof. Cottarelli perché mai, prima d'ora, ci eravamo confrontati con i principi di redditività e profitto di operazioni immobiliari *profit*. Il principio che deve guidare l'autentica cooperazione di cui siamo fautori, come detto, è quello dello scambio mutualistico senza finalità di lucro, per ragioni direttamente connesse alla Costituzione Repubblicana (che sappiamo essere faro anche per il prof. Cottarelli). Questo lavoro, forse nato con altri obiettivi da parte dei promotori, ci ha permesso di aprire un'importante finestra sulla dimensione del profitto immobiliare e di riflettere sull'importanza della nostra concreta azione di operatori. Di ciò ci piacerebbe parlarne con il professor Cottarelli.

Fatta la premessa, alcuni elementi per questo ultimo PEF.

Si tratta del caso di una iniziativa reale e della quale si sottopone all'attenzione di chi legge il PEF. L'iniziativa conta una SL residenziale pari a mq 9.256, di cui il 66% - 6.265 mq - destinato a edilizia libera e il 34% destinato a ERS, a sua volta così suddiviso: 17% - 1.611mq - ERS tipo A (Edilizia Convenzionata Agevolata in vendita), 7% - 670 mq - ERS tipo B (Edilizia Convenzionata Agevolata in patto futura vendita), 10% - 981 mq - ERS tipo B (Servizi Abitativi in affitto convenzionato canone max 110 €/mq anno, nonostante limite sia max 137,5 €/mq anno).

In questo caso si è acquisita l'area da un fondo, già convenzionata e concessionata (con un PdCC del 2015 dal medesimo fondo), pagando la stessa comprensiva di tutti gli oneri di urbanizzazione, contributo costo costruzione e monetizzazione dello standard non ceduto. Il prezzo è stato pari a € 15.450.000,00, ossia 1.621,80 €/mq. A tale cifra si è aggiunto un ammontare di € 3.000.000,00 per bonifiche e (ingentissime e non proprio usuali) opere provvisoriale.

I costi professionali, gestionali, notarili, assicurativi, di assistenza, progettuali, Direzione Lavori, ecc. sono pari a € 6.453.200,00. Gli allacciamenti, che sono un puro costo poiché non vengono recuperati come costo aggiuntivo all'alloggio, sono pari a € 237.500; gli imprevisti e sicurezza € 379.600,00; € 250.000 come corrispettivo per l'intermediazione immobiliare ed € 996.995,00 come oneri finanziari, considerando qui interessi passivi su prefinanziamento mediamente al 5,2 % e IMU.

Tra i ricavi si annoverano 109 box di edilizia libera al costo di € 32.000,00 cad., 45 box per l'edilizia convenzionata assegnati a 26.500,00 euro cad. per un ricavo complessivo pari a € 4.669.250,00, a cui vanno aggiunti maggiori ricavi per le cantine eccedenti i mq compresi nell'assegnazione dell'alloggio per un ammontare complessivo di € 463.500,00.

Vi sono poi i ricavi derivanti dall'assegnazione/vendita dell'edilizia convenzionata. Per € 5.890.500,00 dalla vendita al costo di €/mq 2.750,00 dei 2.142 mq di ERS tipo A. Per € 2.465.375,00 dalla vendita - dilazionata su 8 anni e al costo di €/mq 2.750,00 - dei 896,5 mq di ERS tipo B in

patto futura vendita. Per € 3.403.125,00 dalla vendita, sempre a €/mq 2.750,00 a un soggetto investitore “paziente”. Tale componente di ricavi è pari a € 11.759.000,00. Togliendo da tutti i costi – che sono pari a € 55.767.045,00 – tali ricavi e dividendo la risultanza per gli 8.309 mq di Sup. commerciale si ottiene il costo medio di assegnazione/vendita dell’edilizia libera, ossia €/mq 4.700,00. Questo è il costo/prezzo medio al mq con cui i nostri soci acquistano l’alloggio in edilizia libera.

Assunti questi dati di riferimento, proseguiamo seguendo il ragionamento del prof. Cottarelli.

Il mercato, nella zona di tale operazione, vede la vendita di alloggi nuovi tra €/mq 7.000,00 e €/mq 8.000,00, come facilmente riscontrabile dai portali di promozione immobiliare o dai siti pubblicitari di specifiche iniziative immobiliari. Nello spirito di sobrietà e prudenza che ci caratterizza abbiamo ipotizzato la vendita – da parte di un soggetto immobiliare profit - dell’edilizia libera a un costo al mq pari a € 6.800,00. Con tale vendita il profitto (EBT) sarebbe pari a € 17.622.505,00, con un EBT rate pari al 24%.

Se lo sviluppatore volesse patrimonializzare gli alloggi in affitto trattenendo gli stessi, il profitto (EBT) sarebbe pari a € 13.751.224,00, con un EBT rate pari al 19,8%. (AllegatoD)

8. CONCLUSIONI

Al termine di tale analisi, seguendo l’impianto argomentativo del documento “Alcune considerazioni sullo sviluppo immobiliare di Milano” (che ci ha stimolato, spronato e guidato nel fare questo lavoro), si ritiene di estrapolare alcuni punti da lasciare tanto agli atti, quanto al dibattito.

Innanzitutto, si esprime un auspicio, ossia il fatto che – se si dovessero fare altre valutazioni inerenti tematiche complesse che coinvolgono importanti attori della filiera immobiliare residenziale – non li si escluda a priori ma, al contrario, si apra un confronto aperto. Le sfide che abbiamo dinnanzi – sociali, urbanistiche, economiche – sono tali che o si comprende che si è “sulla stessa barca” o ci si accontenta di annaspire su una zattera, prendendosi a remi in faccia.

Si ribadisce poi il fatto che riteniamo tale lavoro un disvelante contributo alla chiarezza su alcune questioni (per esempio il tema del “profitto” delle operazioni) sino a oggi tenute ai margini del dibattito. Non avremmo mai pensato di occuparcene; l’occasione dataci da un analista autorevole come il prof. Cottarelli ci ha mosso e stimolato.

Detto ciò, elenchiamo le nostre proposte, rafforzate da questo nostro lavoro analitico.

- i. L’elaborazione di cui al punto 5, che è stato noi una sorta di *benchmark* di riferimento, con le piccole ma significative limature apportate al documento originario, dimostra che le marginalità – pur in presenza di costi di vendita al mq non “speculativi” – sono comunque robuste.
- ii. L’elaborazione di cui al punto 6 dimostra – al contrario di quanto sostenuto nelle conclusioni della nota del prof. Cottarelli – che la proposta di ottobre 2023 concordata tra Confcooperative Habitat e Assimpredil (e condivisa da Legacoop Abitanti), ossia quella di ritenere sostenibile in aree con Superficie Fondiaria compresa tra 5.000 e 10.000 mq, una quota di Edilizia Convenzionata Ordinaria (che non è ERS) pari al 30% della SL totale, è ancora solidamente valida. Le nostre risultanti, infatti, elaborate sui dati di input della nota di Cottarelli con alcune limature basate su

elementi di reale e complessa attualità, dimostrano che la redditività dell'operazione è pressoché inalterata anche per un operatore "profit".

Si ribadisce qui, dunque, la proposta di destinare – per le aree tra i 5.000 e i 10.000 mq. di SF una quota del 30% di Edilizia Convenzionata Ordinaria.

- iii. Dall'elaborazione di cui al punto 7, elaborazione basata su una operazione reale, traiamo altresì una considerazione di cui non avevamo contezza prima d'ora. Tale considerazione è legata al fatto che, essendo tale elaborazione riferita a un'area sita in una zona di mercato "forte" e avendo compreso i meccanismi di definizione della redditività di un'operazione, siamo giunti alla conclusione che aree tra i 5.000 e 10.000 mq poste in zone con prezzi di mercato più alti, possano anche reggere quote di ERS. Non ci avevamo pensato prima, oggi lo abbiamo compreso.

Si esprime, dunque, la proposta – in aree comprese tra i 5.000 e i 10.000 mq di SF site in aree di "mercato forte" – indicativamente con prezzi di vendita superiori a €/mq 6.000,00 (zone definibili in base ai dati OMI o altro) – di destinare il 30% della SL a edilizia a prezzo calmierato di cui massimo 10% in Edilizia Convenzionata Ordinaria e almeno il 20% ERS.

- iv. Data la messa in campo, con questa iniziativa di ASPESI, Assimpredil e Assoimmobiliare, di analisi di carattere economico finanziario relative al rapporto tra edilizia libera e edilizia convenzionata/ERS, riteniamo che sia utile, per un principio di trasparenza e maggiore consapevolezza complessiva dei processi sottostanti la trasformazione urbana, che anche le iniziative di edilizia libera, al pari di quelle di edilizia convenzionata/ERS, presentino un Piano Economico Finanziario delle operazioni.

Si propone dunque che nelle operazioni composite comprese tra i 5.000 e i 10.000 mq di SF, in cui vi sia la presenza di Edilizia Libera ed Edilizia Convenzionata/ERS, vi sia l'obbligo di presentare un Piano Economico Finanziario non limitato alla sola parte convenzionata/ERS ma comprendente anche la parte inerente all'edilizia libera. I modelli elaborati dal prof. Cottarelli (che i modelli presenti in questo documento fedelmente ricalcano) potrebbero essere dei buoni riferimenti.

- v. **Riduzione di oneri di urbanizzazione e valore al mq della monetizzazione di standard non ceduto da applicarsi solo per l'ERS (50%) e – in misura ridotta (30%) – per l'edilizia Convenzionata Ordinaria.**
- vi. Le eventuali risorse economiche che si rendessero disponibili sul fronte abitativo vanno prioritariamente concentrate per finanziare e irrobustire l'offerta di Edilizia Economica e Popolare, nel caso anche realizzata da privati. **In tal senso, raccogliendo la buona idea lanciata in una recente intervista da un autorevole professionista¹¹, proponiamo che – così come già fatto nelle prime proposte elaborate da Confcooperative insieme ad Assimpredil-ANCE (e condivise da Legacoop) - in aree con SF inferiore a 5.000 mq, la quota di ERS possa essere monetizzata, determinando il costo di monetizzazione della mancata costruzione di ERS ai soli costi di costruzione messi in evidenza dalla nota del prof. Cottarelli e dal presente dossier.**
- vii. Come detto al punto 4, condividiamo senza indugi la necessità di rendere sempre più efficienti i processi; sia attraverso una riorganizzazione degli uffici, sia con l'utilizzo di criteri oggettivi per definire priorità nella analisi dei progetti, ed eventualmente anche nel merito degli stessi, che arrivano agli uffici comunali. **In tal senso alleghiamo qui la nostra proposta di griglia qualitativa elaborata a questo scopo. (Allegato E)**

¹¹ Mariarosaria Marchesano, *Il Piano Casa di Bardelli & Sala "è una rivoluzione dopo 70 anni". Sì dei cattolici, ni dei costruttori*, "IL FOGLIO", 07 novembre 2024

ALLEGATO A

| CONTO ECONOMICO | LIBERA | CONVENZIONATA ORDINARIA | ERS A | ERS B | ERS B PFV | TOTALE |
|---|-------------------|-------------------------|-------|-------|-----------|-------------------|
| Ricavi Apt | 64.793.520 | | | | | 64.793.520 |
| Ricavi Box | 4.724.528 | | | | | 4.724.528 |
| Ricavi Posti auto&moto | | | | | | - |
| Ricavi Negozi | | | | | | - |
| Allacciamenti | | | | | | - |
| TOTALE RICAVI | 69.518.048 | - | - | - | - | 69.518.048 |
| Acquisto complesso immobiliare | 7.850.000 | | | | | 7.850.000 |
| Oneri accessori (collegati all'acquisto dell'immobile, provvigioni, verifiche) | | | | | | - |
| Perequazione, diritti edificatori da comprare | 1.512.225 | | | | | 1.512.225 |
| Oneri di urbanizzazione da pagare al Comune | 3.474.703 | | | | | 3.474.703 |
| Terreno | 12.836.928 | - | - | - | - | 12.836.928 |
| Costi di costruzione, Appalto | 33.746.625 | | | | | 33.746.625 |
| Bonifiche dei terreni e dell'edificio pre-esistente (in genere amianto e FAV) | 2.565.000 | | | | | 2.565.000 |
| Demolizione degli edifici esistenti | 425.736 | | | | | 425.736 |
| Opere provisionali e scavi | | | | | | - |
| Progettazione e D.L. (direzione lavori) | 2.559.872 | | | | | 2.559.872 |
| Controllo tecnico | | | | | | - |
| UtENZE e allacciamenti | 490.000 | | | | | 490.000 |
| Security | | | | | | - |
| Imprevisti generali (calcolato come percentuale su tutti i costi tecnici) | 1.182.000 | | | | | 1.182.000 |
| Costi tecnici e imprevisi | 40.969.233 | - | - | - | - | 40.969.233 |
| Project Management (development Management) | | | | | | - |
| Marketing & Commerciale | 4.107.116 | | | | | 4.107.116 |
| Arredi parti comuni e extra | | | | | | - |
| Provvigioni di vendita, vanno indicate separatamente a rogito per Normativa | | | | | | - |
| Fidejussioni | | | | | | - |
| Costi accessori | 4.107.116 | - | - | - | - | 4.107.116 |
| Altri costi | | | | | | - |
| Altri costi generali e amministrativi | 405.868 | | | | | 405.868 |
| Costi generali | 405.868 | - | - | - | - | 405.868 |
| Costi accessori finanziamento (UppFrontFee, costi notarili, perizie ...) | 252.899 | | | | | 252.899 |
| Interessi passivi bancari | 3.339.188 | | | | | 3.339.188 |
| Oneri finanziari | 3.592.087 | - | - | - | - | 3.592.087 |
| TOTALE COSTI | 61.911.232 | - | - | - | - | 61.911.232 |
| EBT | 7.606.816 | - | - | - | - | 7.606.816 |
| EBT Nota elaborata da professor Cottarelli | | | | | | 5.868.298 |

ALLEGATO B

| CONTO ECONOMICO | | | | | | |
|---|-------------------|-------------------------|-------|-------|-----------|-------------------|
| | LIBERA | CONVENZIONATA ORDINARIA | ERS A | ERS B | ERS B PFV | TOTALE |
| Ricavi Apt | 45.355.464 | 13.363.664 | | | | 58.719.128 |
| Ricavi Box | 3.465.000 | 1.044.000 | | | | 4.509.000 |
| Ricavi Posti auto&moto | | | | | | - |
| Ricavi Negozi | | | | | | - |
| Allacciamenti | | | | | | - |
| TOTALE RICAVI | 48.820.464 | 14.407.664 | - | - | - | 63.228.128 |
| Acquisto complesso immobiliare | 4.332.258 | 1.856.682 | | | | 6.188.940 |
| Oneri accessori (collegati all'acquisto dell'immobile, provvigioni, verifiche) | | | | | | - |
| Perequazione, diritti edificatori da comprare | 1.058.558 | 453.668 | | | | 1.512.225 |
| Oneri di urbanizzazione da pagare al Comune | 2.150.570 | 921.673 | | | | 3.072.243 |
| Terreno | 7.541.385 | 3.232.022 | - | - | - | 10.773.408 |
| Costi di costruzione, Appalto | 21.732.827 | 9.314.069 | | | | 31.046.895 |
| Bonifiche dei terreni e dell'edificio pre-esistente (in genere amianto e FAV) | 1.795.500 | 769.500 | | | | 2.565.000 |
| Demolizione degli edifici esistenti | 298.015 | 127.721 | | | | 425.736 |
| Opere previsionali e scavi | | | | | | - |
| Progettazione e D.L. (direzioni lavori) | 1.791.910 | 767.962 | | | | 2.559.872 |
| Controllo tecnico | | | | | | - |
| Utenze e allacciamenti | 343.000 | 147.000 | | | | 490.000 |
| Security | | | | | | - |
| Imprevisti generali (calcolato come percentuale su tutti i costi tecnici) | 827.400 | 354.600 | | | | 1.182.000 |
| Costi tecnici e imprevisti | 26.788.652 | 11.480.851 | - | - | - | 38.269.503 |
| Project Management (development Management) | | | | | | - |
| Marketing & Commerciale | 2.874.981 | 1.232.135 | | | | 4.107.116 |
| Arredi parti comuni e extra | | | | | | - |
| Provvigioni di vendita, vanno indicate separatamente a rogito per Normativa | | | | | | - |
| Fidejussioni | | | | | | - |
| Costi accessori | 2.874.981 | 1.232.135 | - | - | - | 4.107.116 |
| Altri costi | | | | | | - |
| Altri costi generali e amministrativi | 284.108 | 121.760 | | | | 405.868 |
| Costi generali | 284.108 | 121.760 | - | - | - | 405.868 |
| Costi accessori finanziamento (UppFrontFee, costi notarili, perizie ...) | 177.029 | 75.870 | | | | 252.899 |
| Interessi passivi bancari | 2.337.432 | 1.001.756 | | | | 3.339.188 |
| Oneri finanziari | 2.514.461 | 1.077.626 | - | - | - | 3.592.087 |
| TOTALE COSTI | 40.003.587 | 17.144.395 | - | - | - | 57.147.982 |
| EBT | 8.816.877 | - 2.736.731 | - | - | - | 6.080.146 |
| EBT Nota elaborata da professor Cottarelli | | | | | | 5.868.298 |

ALLEGATO C

| CONTO ECONOMICO | | LIBERA | CONVENZIONATA ORDINARIA | ERS A | ERS B | ERS B PVF | TOTALE |
|--|--|-------------------|----------------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|
| Ricavi Apt | | 56.825.862 | | 5.953.705 | 3.451.281 | 2.489.453 | 68.720.300 |
| Ricavi Box | | 3.488.000 | | 551.250 | 420.000 | 210.000 | 4.669.250 |
| Ricavi Posti auto&moto | | | | | | | - |
| Ricavi Negozi | | | | | | | - |
| Allacciamenti | | | | | | | - |
| TOTALE RICAVI | | 60.313.862 | - | 6.504.955 | 3.871.281 | 2.699.453 | 73.389.550 |
| Acquisto complesso immobiliare | | 8.354.632 | | 2.148.041 | 1.307.697 | 893.512 | 12.703.881 |
| Oneri accessori (collegati all'acquisto dell'immobile, provvigioni, verifiche ...) | | 164.411 | | 42.271 | 25.734 | 17.583 | 250.000 |
| Perequazione, diritti edificatori da comprare | | | | | | | - |
| Oneri di urbanizzazione da pagare al Comune | | 1.805.969 | | 464.329 | 282.677 | 193.145 | 2.746.119 |
| Terreno | | 10.325.012 | - | 2.654.640 | 1.616.107 | 1.104.241 | 15.700.000 |
| Costi di costruzione, Appalto | | 19.071.677 | | 4.903.476 | 2.985.167 | 2.039.680 | 29.000.000 |
| Bonifiche dei terreni e dell'edificio pre-esistente (in genere amianto e FAV) | | 1.972.932 | | 507.256 | 308.810 | 211.001 | 3.000.000 |
| Demolizione degli edifici esistenti | | | | | | | - |
| Opere provisionali e scavi | | | | | | | - |
| Progettazione e D.L. (direzione lavori) | | 4.243.909 | | 1.091.142 | 664.272 | 453.878 | 6.453.200 |
| Controllo tecnico | | | | | | | - |
| Utenze e allacciamenti | | 156.026 | | 40.116 | 24.422 | 16.687 | 237.250 |
| Security | | | | | | | - |
| Imprevisti generali (calcolato come percentuale su tutti i costi tecnici) | | 249.642 | | 64.185 | 39.075 | 26.699 | 379.600 |
| Costi tecnici e imprevisi | | 25.694.186 | - | 6.606.174 | 4.021.745 | 2.747.945 | 39.070.050 |
| Project Management (development Management) | | | | | | | - |
| Marketing & Commerciale | | | | | | | - |
| Arredi parti comuni e extra | | | | | | | - |
| Provvigioni di vendita, vanno indicate separatamente a rogito per Normativa | | | | | | | - |
| Fidejussioni | | | | | | | - |
| Costi accessori | | - | - | - | - | - | - |
| Altri costi | | | | | | | - |
| Altri costi generali e amministrativi | | | | | | | - |
| Costi generali | | - | - | - | - | - | - |
| Costi accessori finanziamento (UppFrontFee, costi notarili, perizie ...) | | | | | | | - |
| Interessi passivi bancari | | 655.668 | | 168.577 | 102.627 | 70.122 | 996.995 |
| Oneri finanziari | | 655.668 | - | 168.577 | 102.627 | 70.122 | 996.995 |
| TOTALE COSTI | | 36.674.865 | - | 9.429.392 | 5.740.480 | 3.922.308 | 55.767.045 |
| EBT | | 23.638.996 | - | 2.924.437 | 1.869.199 | 1.222.855 | 17.622.505 |

ALLEGATO D

| CONTO ECONOMICO | LIBERA | CONVENZIONATA ORDINARIA | ERS A | ERS B | ERS B PFV | TOTALE |
|---|-------------------|-------------------------|------------------|-------|------------------|-------------------|
| Ricavi Apt | 56.825.862 | | 5.953.705 | | 2.489.453 | 65.269.019 |
| Ricavi Box | 3.488.000 | | 551.250 | | 210.000 | 4.249.250 |
| Ricavi Posti auto&moto | | | | | | - |
| Ricavi Negozi | | | | | | - |
| Allacciamenti | | | | | | - |
| TOTALE RICAVI | 60.313.862 | - | 6.504.955 | - | 2.699.453 | 69.518.269 |
| Acquisto complesso immobiliare | 9.662.328 | | 2.148.041 | | 893.512 | 12.703.881 |
| Oneri accessori (collegati all'acquisto dell'immobile, provvigioni, verifiche) | 190.145 | | 42.271 | | 17.583 | 250.000 |
| Perequazione, diritti edificatori da comprare | | | | | | - |
| Oneri di urbanizzazione da pagare al Comune | 2.088.645 | | 464.329 | | 193.145 | 2.746.119 |
| Terreno | 11.941.119 | - | 2.654.640 | - | 1.104.241 | 15.700.000 |
| Costi di costruzione, Appalto | 22.056.844 | | 4.903.476 | | 2.039.680 | 29.000.000 |
| Bonifiche dei terreni e delle edifici pre-esistente (in genere amianto e FAV) | 2.281.742 | | 507.256 | | 211.001 | 3.000.000 |
| Demolizione degli edifici esistenti | | | | | | - |
| Opere previsionali e scavi | | | | | | - |
| Progettazione e D.L. (direzione lavori) | 4.908.180 | | 1.091.142 | | 453.878 | 6.453.200 |
| Controllo tecnico | | | | | | - |
| Utenze e allacciamenti | 180.448 | | 40.116 | | 16.687 | 237.250 |
| Security | | | | | | - |
| Imprevisti generali (calcolato come percentuale su tutti i costi tecnici) | 288.716 | | 64.185 | | 26.699 | 379.600 |
| Costi tecnici e imprevisti | 29.715.931 | - | 6.606.174 | - | 2.747.945 | 39.070.050 |
| Project Management (development Management) | | | | | | - |
| Marketing & Commerciale | | | | | | - |
| Arredi parti comuni e extra | | | | | | - |
| Provvigioni di vendita, v anno indicate separatamente a rogito per Normativa | | | | | | - |
| Fidejussioni | | | | | | - |
| Costi accessori | - | - | - | - | - | - |
| Altri costi | | | | | | - |
| Altri costi generali e amministrativi | | | | | | - |
| Costi generali | - | - | - | - | - | - |
| Costi accessori finanziamento (UppFrontFee, costi notarili, perizie) | | | | | | - |
| Interessi passivi bancari | 758.295 | | 168.577 | | 70.122 | 996.995 |
| Oneri finanziari | 758.295 | - | 168.577 | - | 70.122 | 996.995 |
| TOTALE COSTI | 42.415.345 | - | 9.429.392 | - | 3.922.308 | 55.767.045 |
| EBT | 17.898.517 | - | 2.924.437 | - | 1.222.855 | 13.751.224 |

ALLEGATO E

| PROPOSTA DI CRITERI PER DEFINIRE GRADUATORIA DI PRIORITÀ DI ANALISI PRATICHE EDILIZIE | | | | |
|---|---|---------------|------------------------|-------|
| CRITERIO GENERALE | | SOTTOCRITERIO | PUNTEGGIO | PUNTI |
| AMBITO TEMPORALE | Data di presentazione pratica | | | |
| | | | 0,1 p.ti per ogni mese | |
| AMBITO TECNICO ATTUATIVO | Strumento Attuativo alla data di prima protocollazione pratica | | | |
| | PdC convenzionato | | 1,5 | |
| | PdC a valle PA | | 2 | |
| | PdC semplice | | 1 | |
| | SCIA a valle PA | | 0,9 | |
| | SCIA semplice | | 0,2 | |
| | Qualificazione dell'intervento | | | |
| | Nuova Costruzione | | 1,5 | |
| | Ristrutturazione Edilizia senza incrementi volumetrici | | 1,5 | |
| | Ristrutturazione Edilizia con incrementi volumetrici | | 0,2 | |
| Titoli su "greenfield" | | -0,5 | | |
| Riprogettazione intervento in coerenza con criteri comunali | | | | |
| Riprogettazione spontanea | | 1,5 | | |
| Riprogettazione richiesta da AC | | 0,5 | | |
| Nessuna riprogettazione | | 0 | | |
| AMBITO SOCIO/POLITICO ED ECONOMICO | Presenze quote di edilizia sociale e/o convenzionata | | | |
| | Solo ordinaria | | 0,5 | |
| | Solo agevolata vendita | | 1 | |
| | Agevolata vendita e affitto | | 1,5 | |
| | Tutte le categorie sopra citate | | 2 | |
| | N° alloggi venduti/assegnati | | | |
| | 0,1 p.to per ogni 10% di assegnazione/vendita | | | |
| | 10% | | | |
| | ... | | | |
| | 100% | | | |
| Costi medi di vendita al mq commerciale edilizia libera | | | | |
| tra 3.000 e 3.500 €/mq | | 3 | | |
| tra 3.500 e 4.000 €/mq | | 2,5 | | |
| tra 4.000 e 4.500 €/mq | | 2 | | |
| tra 4.500 e 5.000 €/mq | | 1,5 | | |
| tra 5000 e 6000 €/mq | | 1 | | |
| oltre 6000 €/mq | | 0,5 | | |
| | | | TOTALE | |