

Housing Sociale

Alcune considerazioni introduttive

Roma, 17 novembre 2012

Indice

- 1** Introduzione
- 2** Market overview: ritorno all'affitto?
- 3** Fondi Immobiliari e SIF
- 4** Approccio progettuale 'olistico' alla sostenibilità
 - 4a** Progetto urbano
 - 4b** Progetto sociale
 - 4c** Progetto finanziario
- 5** Partnership Pubblico Privato
- 6** Un caso applicativo: CasaCremaPiù

Appendici

- A** Misure
- B** Principali progetti in corso
- C** Il ruolo della Gestione Sociale

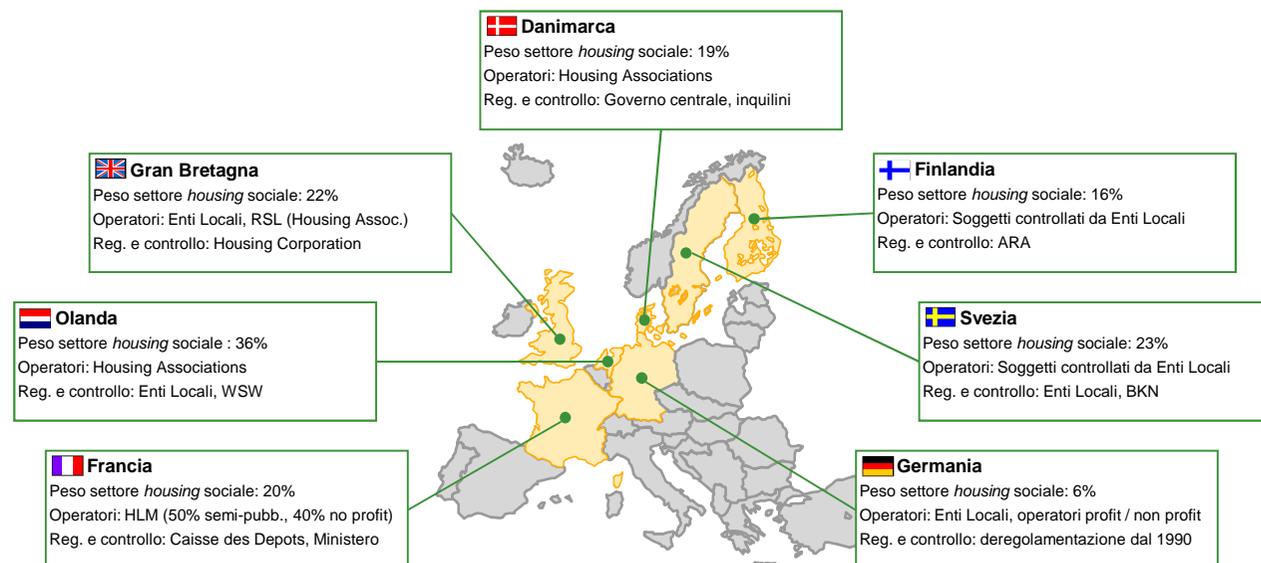
1

Introduzione

Analisi delle esperienze europee nell'Housing Sociale

L'attuazione del progetto è iniziata con l'analisi delle migliori pratiche a livello europeo

- ◆ L'analisi delle esperienze europee [1] evidenzia alcuni **messaggi chiave**:
 - nei Paesi considerati, escludendo la Germania, l'**housing sociale rappresenta circa il 20% del mercato residenziale**
 - anche se **esistono tendenze ricorrenti** non vi sono formule di generale applicazione
 - il reperimento di **risorse private** si accompagna spesso a **meccanismi di garanzia**, o ad altre forme di riduzione degli oneri finanziari e di sussidio, e all'istituzione di un'**Autorità di vigilanza**
 - il **livello dei canoni consente generalmente l'equilibrio economico del proprietario**: l'inquilino è protetto da sussidi personali / assistenziali e da meccanismi di calmieramento dei canoni



[1] Rif.: *Social Market or Safety Net: British Social Rented Housing in a European Context, Feb 2002, The Policy Press and Joseph Rowntree Foundation*

Edilizia Privata Sociale e Alloggio Sociale

Serve un tetto sulla testa ...



... ma servono anche relazioni umane ricche e significative

- ♦ La definizione di edilizia sociale può variare a seconda delle fasce sociali considerate rilevanti e del grado di integrazione dei servizi abitativi con quelli di natura sociali
- ♦ In Italia la **definizione** del settore fa riferimento a quella del c.d. **Alloggio Sociale introdotta dal d. m. del 22.4.2008** che, fra gli altri elementi, considera la casa con un approccio multi-dimensionale, estendendo la dimensione immobiliare anche a quella sociale e di servizio

'Housing sociale' significa pertanto l'insieme di alloggi e servizi, di azioni e strumenti con connotazione sociale rivolti a coloro che non riescono a soddisfare sul mercato il proprio bisogno abitativo, per ragioni economiche o per l'assenza di un'offerta adeguata

- ♦ **Il fine dell'housing sociale è di migliorare e rafforzare la condizione di queste persone,** favorendo la formazione di un contesto abitativo e sociale dignitoso all'interno del quale sia possibile non solo accedere a un alloggio adeguato, ma anche a relazioni umane ricche e significative
- ♦ Si noti che l'“housing sociale” o l'“edilizia sociale” definiscono un settore ampio, di cui l'**Edilizia Residenziale Pubblica rappresenta il segmento caratterizzato dall'intervento pubblico più diretto**
- ♦ In assenza di finanziamenti pubblici, gli interventi di housing sociale tendono a focalizzarsi su quella fascia della popolazione 'solvibile', troppo povera per accedere a un'abitazione di mercato e allo stesso tempo troppo ricca per avere accesso all'ERP

Fattori che Influenzano l'Housing Sociale



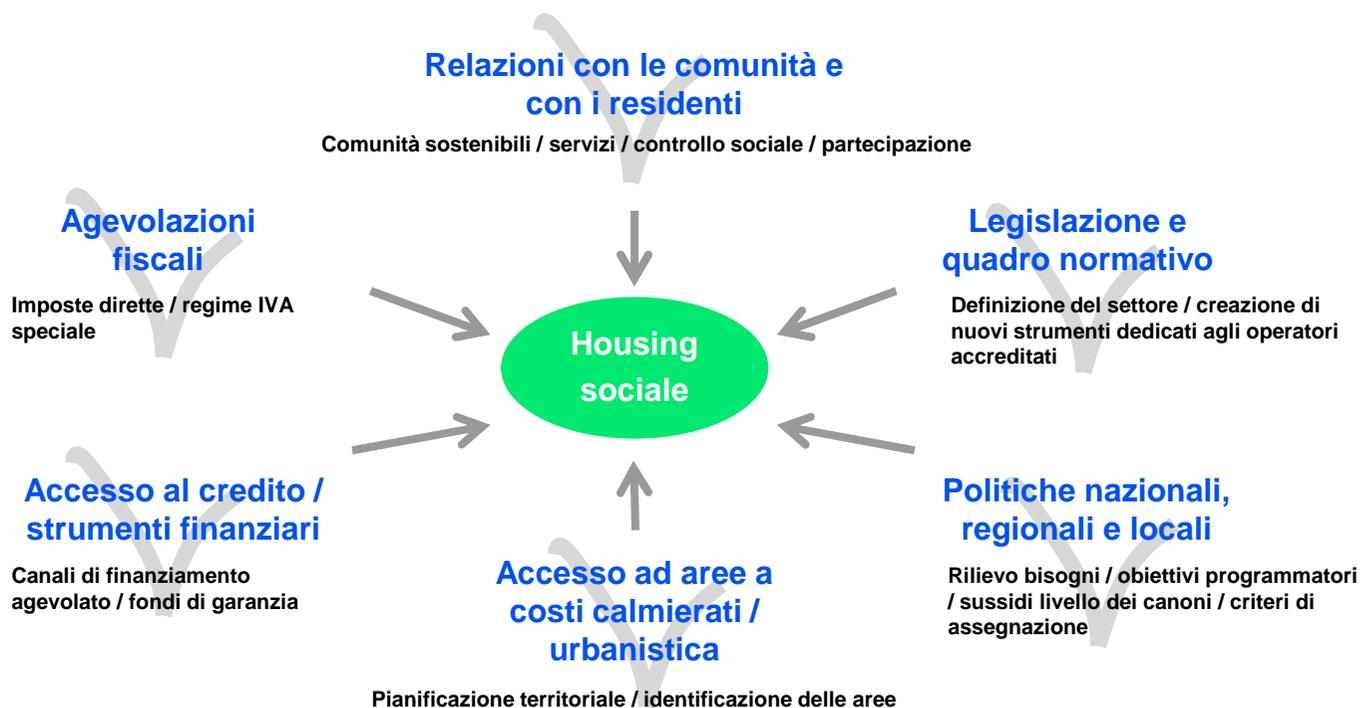
Londra, Coin Street, Cooperativa Iroko

Da utenti di un servizio ad abitanti di una comunità



Londra, Coin Street, Cooperativa Iroko

- ◆ In generale, i fattori che influenzano il settore dell'housing sociale possono essere analizzati utilizzando lo schema che segue



I target sociali

L'Housing Sociale riguarda sempre più nuove fasce sociali e si rivolge a

Giovani coppie

Anziani

Studenti

Immigrati

Mix Abitativo

- ♦ La domanda di housing sociale riguarda sempre di più, oltre a utenti come giovani coppie e famiglie monoreddito, anche nuove fasce sociali con esigenze specifiche come studenti fuori sede, immigrati, pendolari, persone con contratti di lavoro temporanei e anziani
 - necessitano di strutture modulabili, in considerazione di un potenziale ampliamento futuro dello spazio abitabile. L'obiettivo è tipicamente quello dell'acquisizione della proprietà nel medio-lungo termine, da programmare attraverso anche formule di affitto con riscatto
 - necessitano di adeguati servizi di assistenza e supporto, e preferibilmente la localizzazione in aree cittadine ricche di servizi facilmente raggiungibili
 - soggetti generalmente caratterizzati da un'elevata mobilità che necessitano dunque di strutture essenziali, di facile gestione e a basso costo in considerazione anche di un elevato turn-over
 - presentano caratteristiche demografiche variegata (lavoratori soli, famiglie numerose, ricongiungimenti familiari ecc) ed è quindi opportuno pensare a soluzioni abitative modulari che possano adattarsi alle diverse esigenze nel tempo (prima accoglienza, convivenza, radicamento familiare ecc..)
 - Va presidiato il mix abitativo con un processo di selezione che assicuri rapporti di incidenza non ghettizzanti sia al momento dell'entrata che nelle fasi successive dei progetti

Fondazione Housing Sociale, dal progetto alla Fondazione

- ◆ La Fondazione *Housing Sociale* (“FHS”) è nata nel 2004 per sviluppare il **Progetto Housing Sociale**, concepito dalla **Fondazione Cariplo** come modalità innovativa di intervento nel settore dell'*housing sociale*, a integrazione delle modalità tradizionali di erogazione a fondo perduto
- ◆ FHS è stata costituita anche con la partecipazione della Regione Lombardia e dell'ANCI Lombardia. Nel 2008 ha esteso la propria operatività al **territorio nazionale** e attivato collaborazioni con nuovi *partner*, ove possibile invitandoli a partecipare ai propri organi

La FHS ha la missione di sperimentare soluzioni innovative per la strutturazione, il finanziamento, la realizzazione e la gestione di iniziative di edilizia sociale promuovendo i valori della sussidiarietà, del pluralismo e dell'auto organizzazione

- ◆ FHS, oltre a sviluppare le iniziative del **Fondo “Abitare Sociale 1”** in collaborazione con Polaris Sgr, ha affiancato operatori pubblici e privati nella strutturazione di operazioni innovative
- ◆ Oggi la FHS si è affermata come centro di competenza e soprattutto luogo di incontro delle diverse esperienze dell'*housing sociale*, nonché come facilitatore dello sviluppo di progetti e soggetto di lobby per proporre riforme regolamentari e fiscali utili allo sviluppo e al funzionamento del settore
- ◆ La Fondazione è un soggetto privato, no-profit, e opera per finalità di interesse pubblico e sociale; può condurre iniziative ‘proprie’ se utili alla sperimentazione di soluzioni innovative

Competenze e aree di intervento

- ◆ La FHS dispone di competenze professionali diversificate che consentono un approccio integrato e olistico allo sviluppo delle iniziative di housing sociale
- ◆ Le competenze e le aree di intervento della Fondazione sono elencate di seguito

Area finanza

Area progettazione e sviluppo

- Analisi preliminari
- Studi di fattibilità
- Assistenza negoziale
- Strutturazione finanziaria
- Planning finanziario
- Ricerca partner strategici
- Affiancamento SGR
- Definizione *governance*
- *Exit strategy*
- Valorizzazione

- Analisi del mercato immobiliare
- Analisi del bisogno socio-abitativo
- Sostenibilità ambientale
- Energie rinnovabili
- Industrializzazione
- Riqualficazione urbana

- Linee guida progettazione
- Concorsi di progettazione
- Analisi urbanistica
- Normativa di settore
- Procedure amministrative
- Relazioni con il territorio
- Gestione sociale
- Progettazione servizi
- Selezione inquilini
- Comunicazione



2

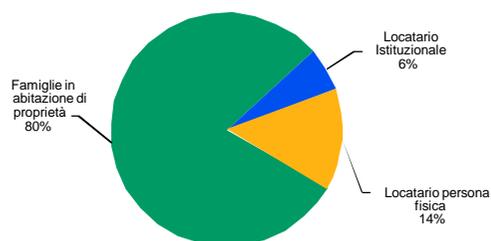
Market overview: ritorno all'affitto?

Contrazione del mercato dell'affitto

**Nuova produzione edilizia
diretta verso la vendita**

**Grandi operazioni di
frazionamento di patrimoni
in locazione**

**Le famiglie in locazione
rappresentano meno del
20% del mercato**



- ♦ Negli ultimi 20 anni la produzione edilizia dedicata alla locazione è stata contenuta, con una prevalenza di iniziative per la vendita dovuta a fattori riconducibili a:
 - la domanda espressa dal mercato, con una forte propensione delle famiglie all'acquisto e una percezione della locazione come di una sostanziale perdita di denaro
 - un regime fiscale dell'acquisto (detraibilità mutuo, IVA agevolata, esenzione ICI) più mite rispetto alla locazione (esenzione canoni / indetraibilità IVA proprietario, tassazione redditi locazione ecc.)
 - la possibilità di finanziare le iniziative dedicate alla vendita quasi integralmente con risorse di terzi:
 - risparmio delle famiglie (acconti), debito bancario (in capo allo sviluppatore e, dopo la vendita, alle famiglie), finanziamento accordato dai fornitori d'opera e di servizi ecc.
 - la tendenziale velocità di rotazione delle iniziative nel bilancio degli operatori, che consentiva un elevato livello di attività anche senza una rilevante patrimonializzazione
- ♦ A margine della modesta produzione di edilizia in locazione, anche lo *stock* di alloggi esistenti si è progressivamente ridotto – soprattutto nel segmento calmierato – in esito a:
 - grandi operazioni di spin-off e frazionamento effettuate da grandi aziende pubbliche (e privatizzate), banche, assicurazioni, enti previdenziali e altri
 - campagne di vendita di alloggi pubblici ai conduttori, favorendone l'accesso alla proprietà e raccogliendo risorse da dedicare a manutenzioni e nuove realizzazioni

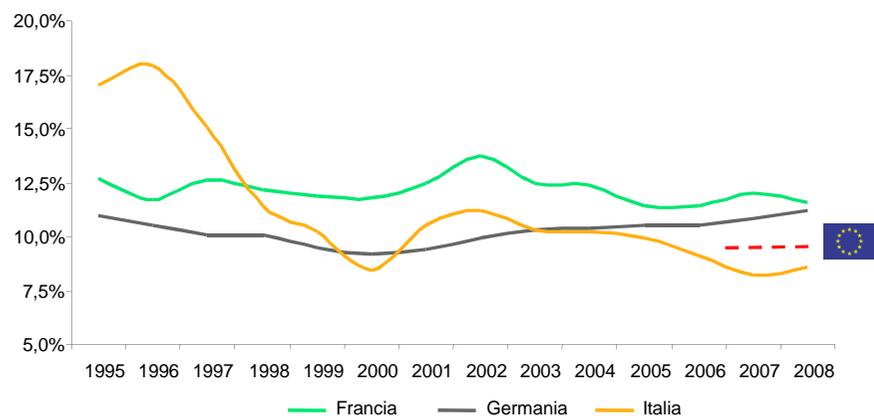
Riduzione della capacità di risparmio delle famiglie

Da campioni europei, con oltre il 17% del reddito indirizzato al risparmio

a una notevole difficoltà: circa il 75% delle famiglie non risparmia più

- ◆ Le famiglie italiane sono passate da una propensione al risparmio storicamente alta, fino alla metà degli anni '90, all'attuale livello che si colloca al di sotto della media europea; nel percorso di riduzione si è poi innestata la perdita di reddito seguita alla crisi finanziaria del 2008:
 - il tasso di risparmio si è ridotto da circa il 17%, a metà anni '90, a circa l'8%
 - secondo IPSOS, le famiglie italiane che nel 2010 sono riuscite a risparmiare rappresentano circa il 36% del totale
 - la perdita del potere di acquisto seguita alla crisi si è riflessa anche in una forte riduzione dei consumi

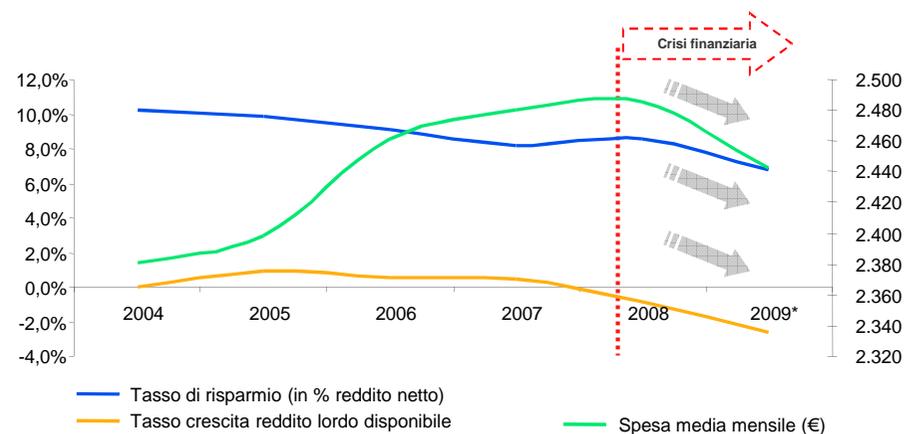
Famiglie europee, tasso di risparmio (in % sul reddito disponibile)



* N.B. Il dato 2009 relativo al Tasso di risparmio è una stima

Fonte: Elaborazioni FHS su dati: Istat, I consumi delle famiglie (Anno 2006 e 2009) / OECD Factbook 2010: Economic, Environmental and Social Statistics / OECD Economic Outlook 2008

Famiglie italiane, reddito disponibile, consumo e risparmio dal '04 al '09

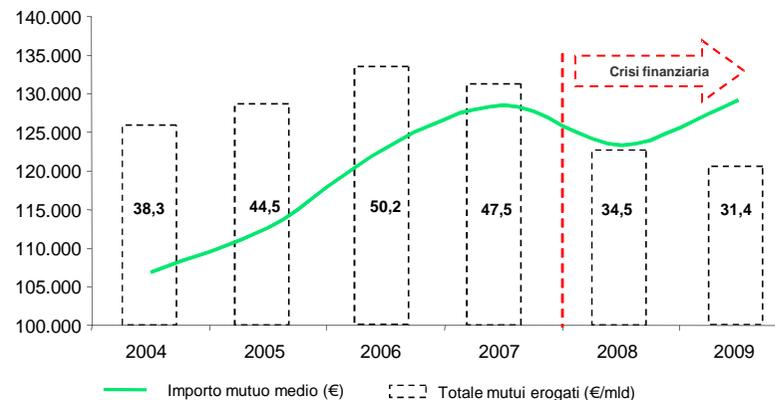
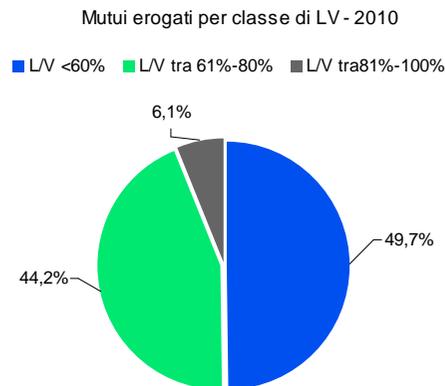


Accesso al credito parziale e selettivo

Ridotta la quota finanziabile con mutuo, raramente più del 75% del prezzo

Erogazione più selettiva, meno mutui e di ammontare più elevato (+20%)

- ◆ L'accesso a un finanziamento bancario rappresenta un fattore critico per la capacità delle famiglie di acquistare un'abitazione, a tale proposito i dati di mercato mostrano che:
 - si è ridotto il rapporto tra ammontare del mutuo concesso e valore dell'immobile acquisito (il cosiddetto *Loan to Value* o L/V), che supera il 75% solo in casi residuali
 - si è ridotto il volume complessivo dei finanziamento erogati (c.a. €31mld nel 2009 contro i c.a. €50mld del 2006)
 - è aumentato l'importo medio dei mutui erogati (da c.a. €105.000 a c.a. €130.000 in 5 anni)



Fonte: Elaborazioni FHS su dati Agenzia del Territorio – Rapporto Immobiliare 2010 / Osservatorio MutuiOnline – settembre 2010

Penalizzate soprattutto le giovani coppie

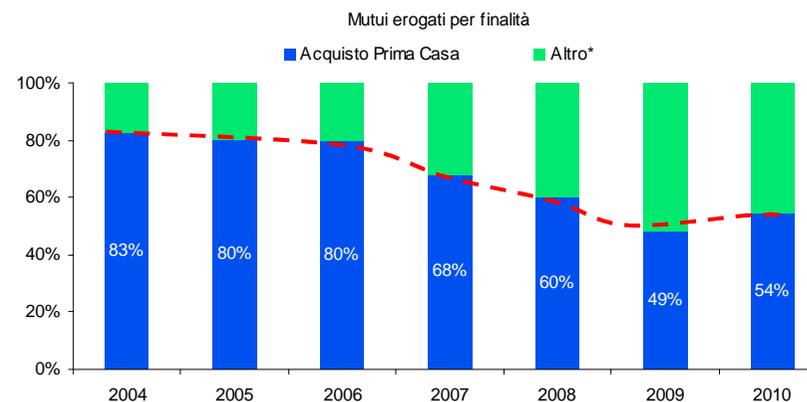
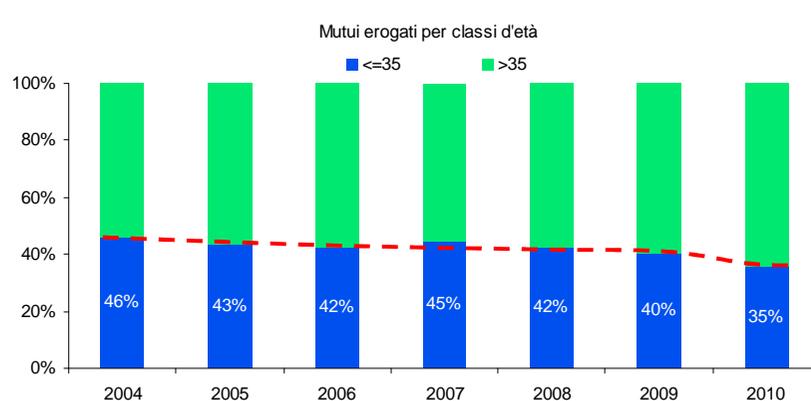
Solo un mutuo su dieci a favore di giovane coppia per la prima casa:

> lavoro precario

> mancanza di risparmio

> sostenibilità della rata (livello del reddito)

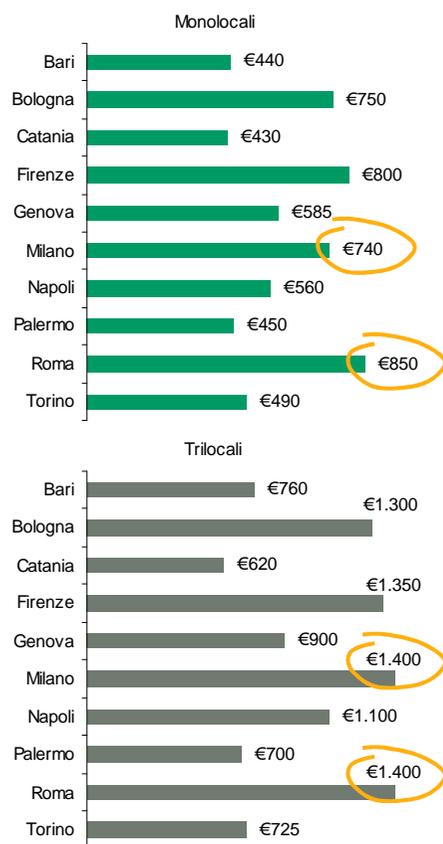
- ♦ La tendenza di riduzione nei mutui erogati nel periodo 2007-2011 è più forte per i contraenti con età inferiore a 35 anni: nel 2010 solo il 10% è destinato a giovani coppie per l'acquisto della prima casa
- ♦ Le difficoltà nel segmento delle giovani coppie sono riconducibili tra gli altri fattori a:
 - precarietà dei rapporti di lavoro: c.l'80% dei mutui è erogato a favore di contraenti che hanno un rapporto di lavoro a tempo indeterminato
 - Insufficienza del risparmio disponibile a integrazione del mutuo (per acquistare un appartamento da €180.000 si stima necessario un livello di risparmio compreso tra €30.000 e € 50.000)
 - capienza del reddito: la rata risulta spesso troppo onerosa, soprattutto nel caso di giovani coppie non stabilizzate, si supera facilmente il c.d. tasso di sforzo* sopportabile del 30%



* Per tasso di sforzo si intende il peso del canone di locazione o della rata del mutuo in percentuale rispetto al reddito netto disponibile

L'affitto è spesso una scelta obbligata, ma troppo onerosa

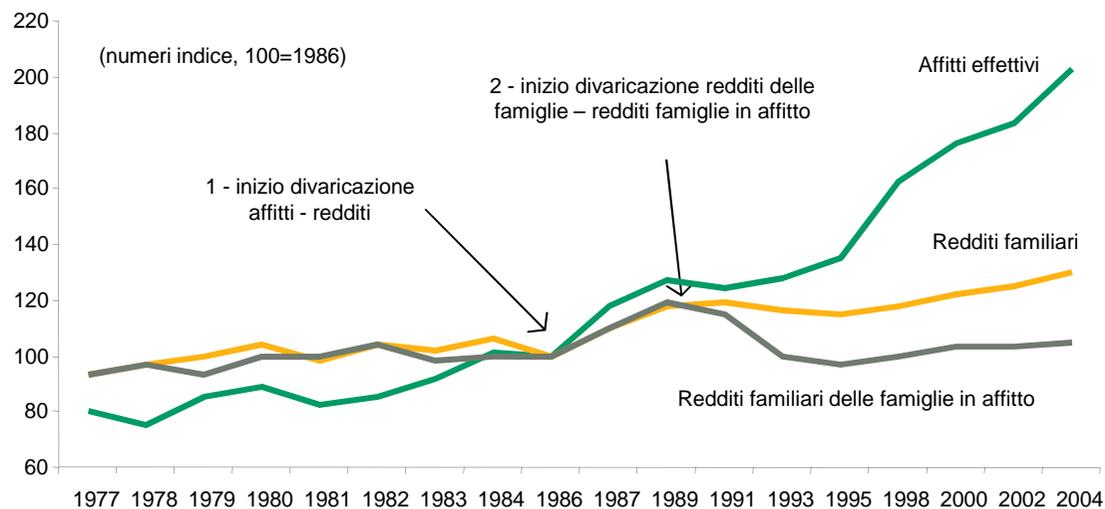
Affitti medi (Euro / mese)



Fonte: elaborazioni Ance, Istat, Sunia

- ◆ Negli ultimi 30 anni la crescita dei canoni medi di affitto è stata molto più intensa di quella del reddito familiare
- ◆ Nello stesso periodo il rapporto medio tra affitto e reddito familiare è passato dal 10% al 18%
- ◆ Gli affittuari si concentrano nelle fasce medio - basse e più giovani della popolazione, per le quali l'affitto è spesso una scelta obbligata, confrontandosi con prezzi di mercato sempre meno accessibili

Evoluzione degli affitti e dei redditi in Italia



Fonte: Questioni di economia e finanza, Occasional papers, "L'accesso all'abitazione di residenza in Italia", Numero 9 - Luglio 2007, di Giovanni D'Alessio e Romina Gambacorta

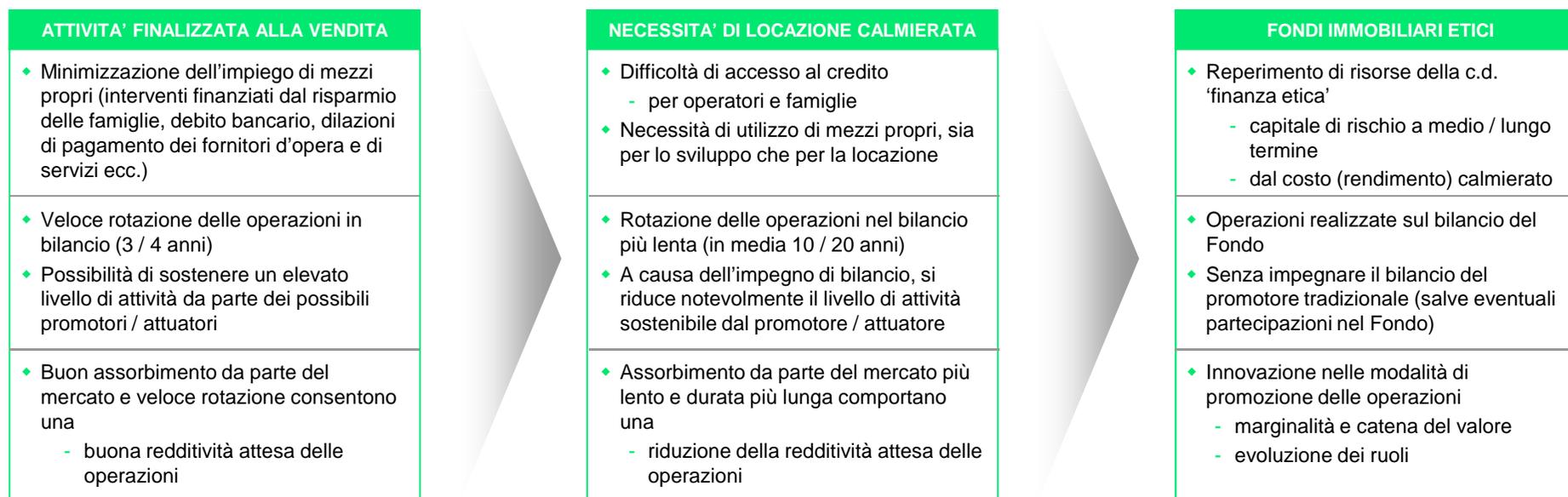
3

Fondi Immobiliari e SIF

Locazione calmierata e fondi immobiliari etici

Il fondo immobiliare etico è uno strumento concepito per supportare la locazione a canone calmierato

- ♦ Nello scenario descritto, i fondi immobiliari etici¹ dedicati all'edilizia sociale sono stati concepiti per supportare la locazione a canone calmierato² attraverso l'utilizzo
 - di un veicolo finanziario distinto dal bilancio degli operatori tradizionali, il fondo, e di capitale di rischio a medio / lungo termine dal rendimento calmierato



1) Per 'investitore etico' si intende colui che ricerca con l'attività di investimento delle ricadute positive sulla propria comunità e/o territorio di riferimento e, a fronte dell'interesse per tali esternalità, se necessario può accettare un rendimento finanziario inferiore a quello di investimenti di rischio comparabile

2) Gli interventi del Fondo Abitare Sociale 1 sono stati concepiti interamente per la locazione, segmento indicato come prioritario dalle politiche abitative pubbliche, tipicamente poco sostenibile per gli operatori privati

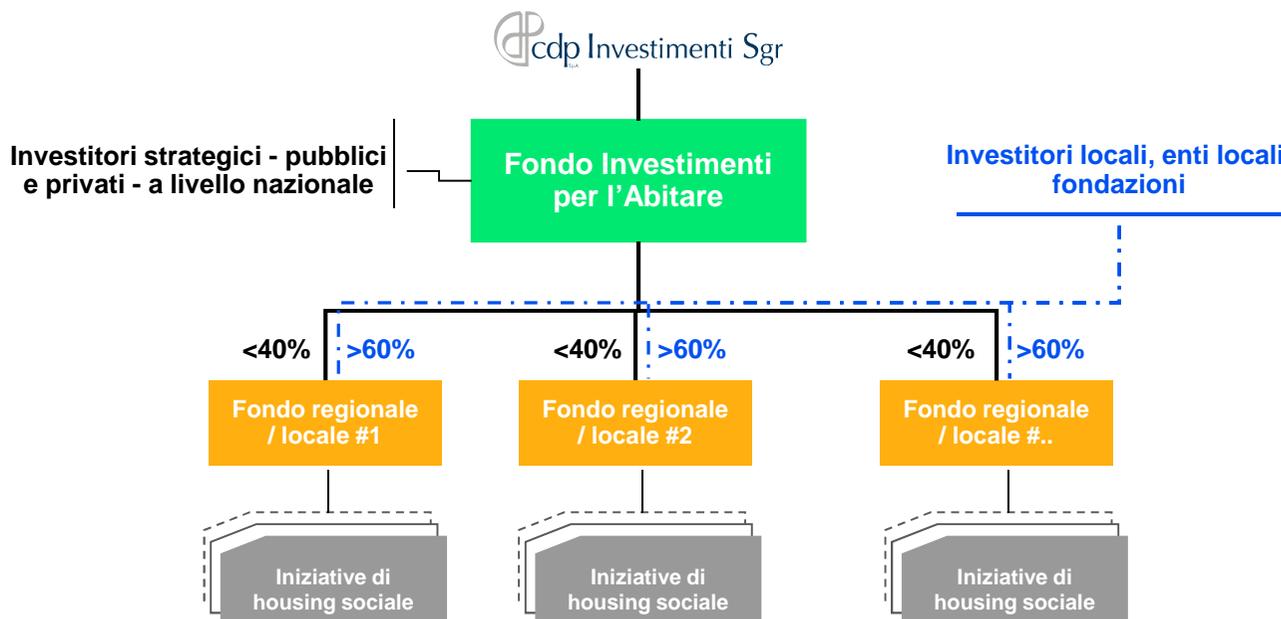
Locazione calmierata e Sistema Integrato dei Fondi

Il Piano Nazionale di Edilizia Abitativa ha attivato il Sistema Integrato dei Fondi

- ♦ Il Piano Nazionale di Edilizia Abitativa di cui al DPCM del 16 luglio 2009, all'art. 1 comma a) ha poi previsto l'attivazione di un Sistema Integrato nazionale e locale di Fondi immobiliari per o
 - *“l’acquisizione e la realizzazione di immobili per l’edilizia residenziale ovvero promozione di strumenti finanziari immobiliari innovativi, con la partecipazione di soggetti pubblici e/o privati, per la valorizzazione e l’incremento dell’offerta abitativa in locazione”*

Il SIF conferma l’obiettivo di incrementare l’offerta abitativa in locazione

Offre un’ulteriore dotazione di capitale di rischio a medio / lungo termine



Flessibilità nella definizione degli investimenti

La normativa prevede dei limiti piuttosto ampi entro i quali fissare la strategia di investimento del SIF

- ♦ La strategia di investimento dei Fondi può infatti essere definita entro limiti normativi piuttosto ampi, atteso che l'art. 11 del DPCM, al comma 2, fissa come unico vincolo che il SIF sia
 - una “rete di fondi o altri strumenti finanziari che **contribuiscano a incrementare la dotazione di Alloggi Sociali**”
- ♦ Un secondo vincolo è rappresentato dal **test del Ministero delle Infrastrutture** che, in estrema sintesi, verifica che i 140 milioni investiti dal MIT nel Fondo Investimenti per l’Abitare producano almeno la medesima prestazione sociale ottenibile da tale budget con strumenti tradizionali²

I principi, da massimizzare ove possibile, possono essere:

- > realizzare Alloggi Sociali
- > in locazione calmierata
- > recuperare edifici esistenti

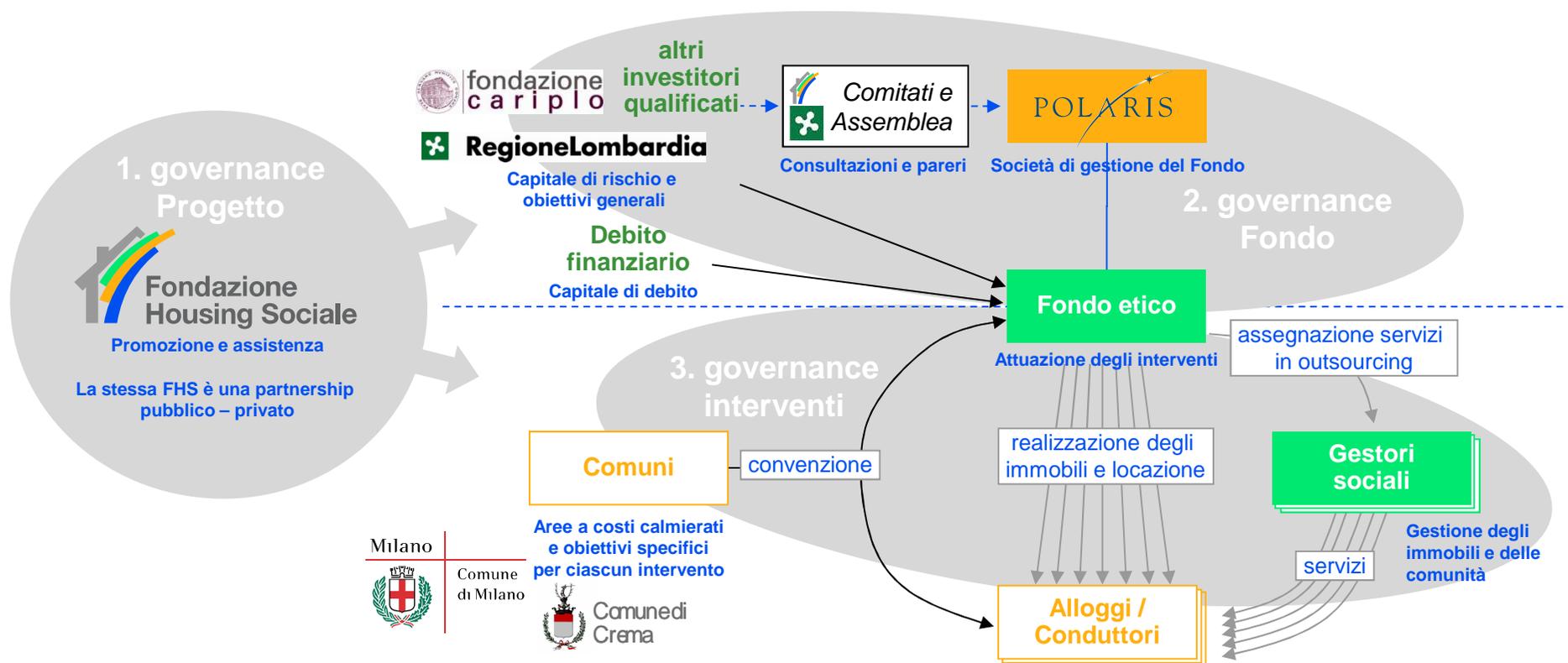
Il DPCM consente ampia flessibilità nella definizione della strategia di investimento degli interventi del SIF. Si possono tuttavia ipotizzare almeno due criteri di riferimento, di cui valutare caso per caso l’effettiva praticabilità, ovvero favorire:

- ✓ la realizzazione di Alloggi Sociali, soprattutto destinati alla locazione calmierata
- ✓ gli interventi di recupero rispetto alle nuove edificazione

2) L'alloggio sociale in locazione a canone calmierato tipicamente è cofinanziato al 30% da risorse pubbliche. Utilizzando questo parametro, a titolo meramente esemplificativo, il test del MIT può essere soddisfatto se più del 8% delle risorse del SIF siano dedicate a tale categoria di alloggi

Modello di Attività

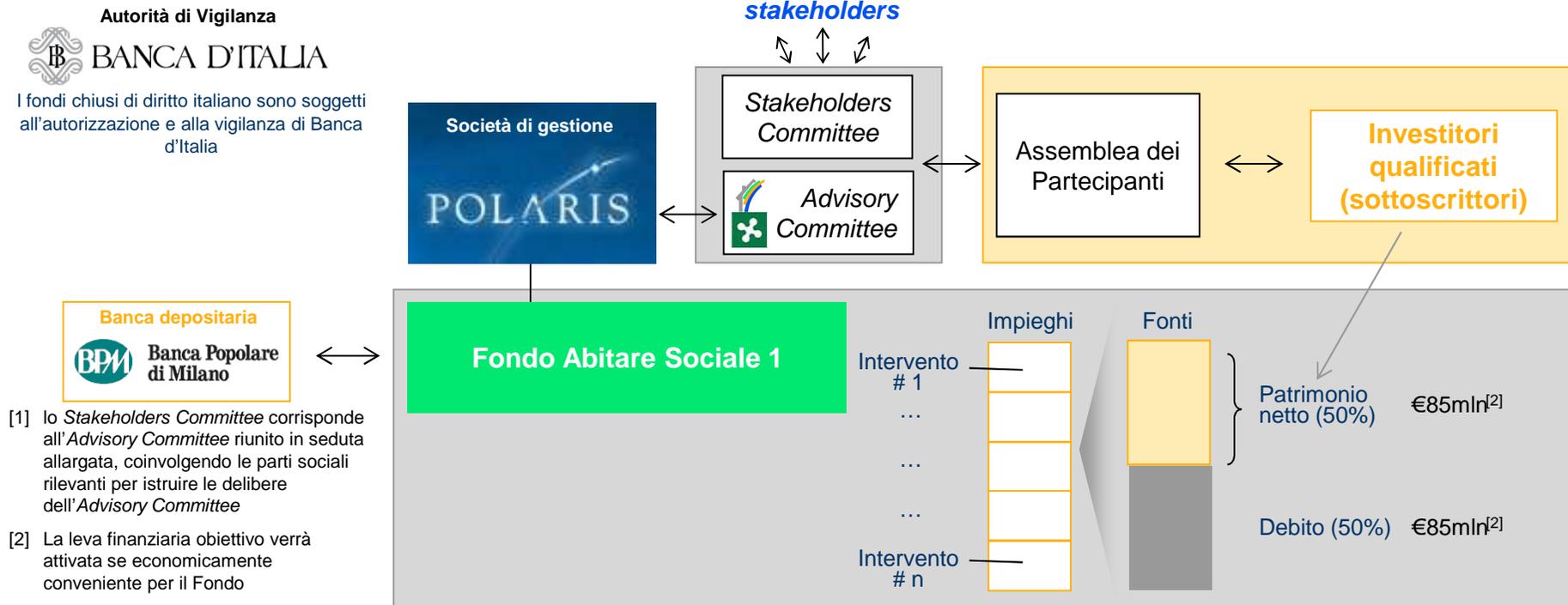
- Uno schema di attività complesso ma con ruoli ben definiti** ♦ La *governance* del progetto è articolata su tre livelli: 1) Fondazione Housing Sociale, 2) Fondo Abitare Sociale 1 e 3) singoli interventi



Struttura e Governo del Fondo immobiliare locale

- ♦ L'assetto di *governance* del Fondo prevede l'istituzione di un'Assemblea dei Partecipanti, un *Advisory Committee* e uno *Stakeholders Committee*^[1]
- ♦ L'*Advisory Committee* è presieduto da un membro nominato dalla FHS. Vi partecipa anche un membro nominato dalla Regione Lombardia. Entrambi hanno potere di veto (nei casi di violazione dei Principi Etici) rispetto alla selezione degli investimenti e dei gestori degli immobili

Il c.d. potere di Veto Etico



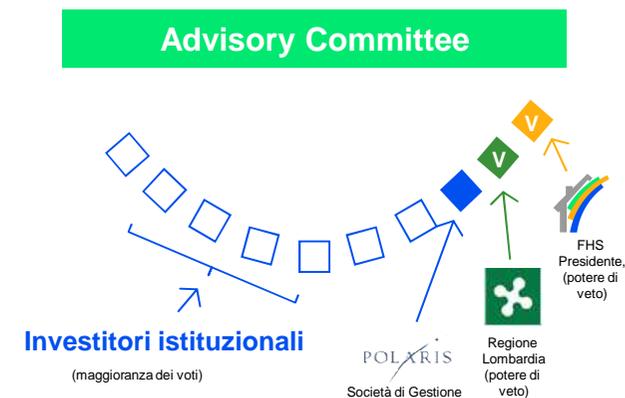
[1] Lo *Stakeholders Committee* corrisponde all'*Advisory Committee* riunito in seduta allargata, coinvolgendo le parti sociali rilevanti per istruire le delibere dell'*Advisory Committee*

[2] La leva finanziaria obiettivo verrà attivata se economicamente conveniente per il Fondo

Esempio di investitori che partecipano a un Fondo locale

 fondazione cariplo	€ 10,0 mln
 cdp	€ 20,0 mln
 Regione Lombardia	€ 10,0 mln
INTESA  SANPAOLO	€ 10,0 mln
 Banca Popolare di Milano	€ 10,0 mln
 GENERALI Assicurazioni Generali	€ 10,0 mln
 Cassa Italiana Geometri	€ 10,0 mln
 PIRELLI & C. REAL ESTATE	€ 2,5 mln
 TELECOM ITALIA	€ 2,5 mln
<hr/>	
	€ 85,0 mln

- ♦ Il marketing del Fondo ha avuto una prima chiusura nel gennaio 2007 con una raccolta totale pari a €85mln (i sottoscrittori sono indicati a margine)
- ♦ Gli investitori partecipano al governo del Fondo – nel rispetto delle prerogative della SGR – attraverso l'**Assemblea dei Partecipanti** e l'**Advisory Committee**, all'interno del quale detengono la maggioranza dei voti in modo da poter tutelare il proprio interesse patrimoniale nel Fondo
- ♦ L'**Assemblea dei Partecipanti** si esprime solo su argomenti di grande rilevanza come ad esempio le modifiche al Regolamento o la sostituzione della Società di Gestione
- ♦ L'opinione dell'**Advisory Committee** è invece necessaria per tutte le principali decisioni gestionali. Le opinioni dell'AC, fatta eccezione per i casi in cui è previsto un potere di veto, non sono vincolanti per la SGR che le prende tuttavia in attenta considerazione
- ♦ La **Regione Lombardia**, autorità pubblica del settore, e la **FHS**, responsabile per la promozione del Progetto, hanno speciali poteri di veto all'interno dell'Advisory Committee (c.d. Veto Etico, principalmente applicabile rispetto alla scelta delle opportunità di investimento e dei gestori degli immobili)



4

Approccio progettuale 'olistico' alla sostenibilità

Progettare la sostenibilità

- Comunità sostenibili** ♦ Il recente sviluppo delle politiche abitative e delle buone pratiche nel settore dell'housing sociale fa spesso riferimento ai concetti di **sostenibilità** e di **comunità**
- Aspetti sociali, economici e fisici** ♦ La costruzione delle comunità sostenibili si sviluppa su tre dimensioni:

 - **sociale, economica e fisica**
- Qualità del progetto** ♦ Progettare la sostenibilità di un intervento di housing sociale significa ricercare elevati livelli di qualità urbanistica e architettonica ma, anche, degli aspetti sociali e dei servizi per la comunità
- Spazi comuni, servizi, criteri di selezione e gestione** ♦ Dal punto di vista sociale, più nel dettaglio, dare vita ad una comunità sostenibile significa offrire:

 - spazi comuni, servizi destinati alla socializzazione, alla cura della persona e al tempo libero, efficaci criteri di selezione degli inquilini e di gestione degli immobili e della comunità
- Qualità della vita e performance finanziaria** ♦ Progettare la sostenibilità ha, infine, un impatto molto rilevante anche sulla tenuta patrimoniale e finanziaria degli interventi di housing sociale



Caratteristiche di una Comunità sostenibile



Le principali componenti di una Comunità sostenibile^[1] sono:

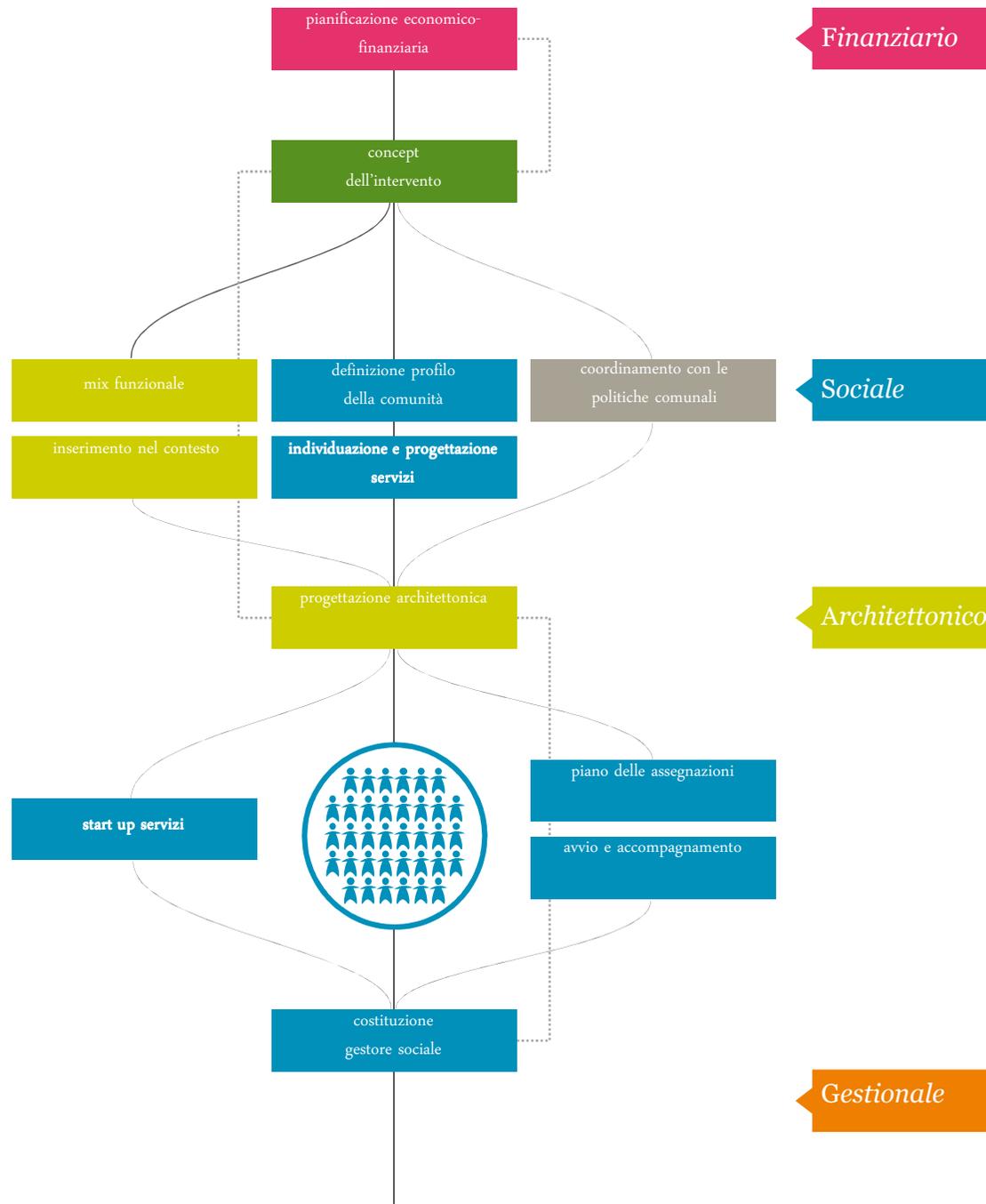
- **Gestione:** comunità ben gestita da una *leadership* rappresentativa e partecipativa
- **Servizi:** dotazione di servizi accessibili a tutti
- **Equilibrio ambientale:** tra spazi, ambienti costruiti ed ecosistemi
- **Aspetti sociali e culturali:** spazi vivi, vivibili e inclusivi, relazionali, aggreganti, con forte identità socio-culturale
- **Equità:** garanzia di benessere per tutti, sia per la società attuale che per quella futura
- **Economia:** promozione dell'economia locale

[1] *Academy for Sustainable Communities*, costituita nel Febbraio del 2005 dal Governo inglese come centro nazionale di eccellenza per la ricerca e la formulazione di politiche e pratiche per lo sviluppo di *comunità sostenibili*

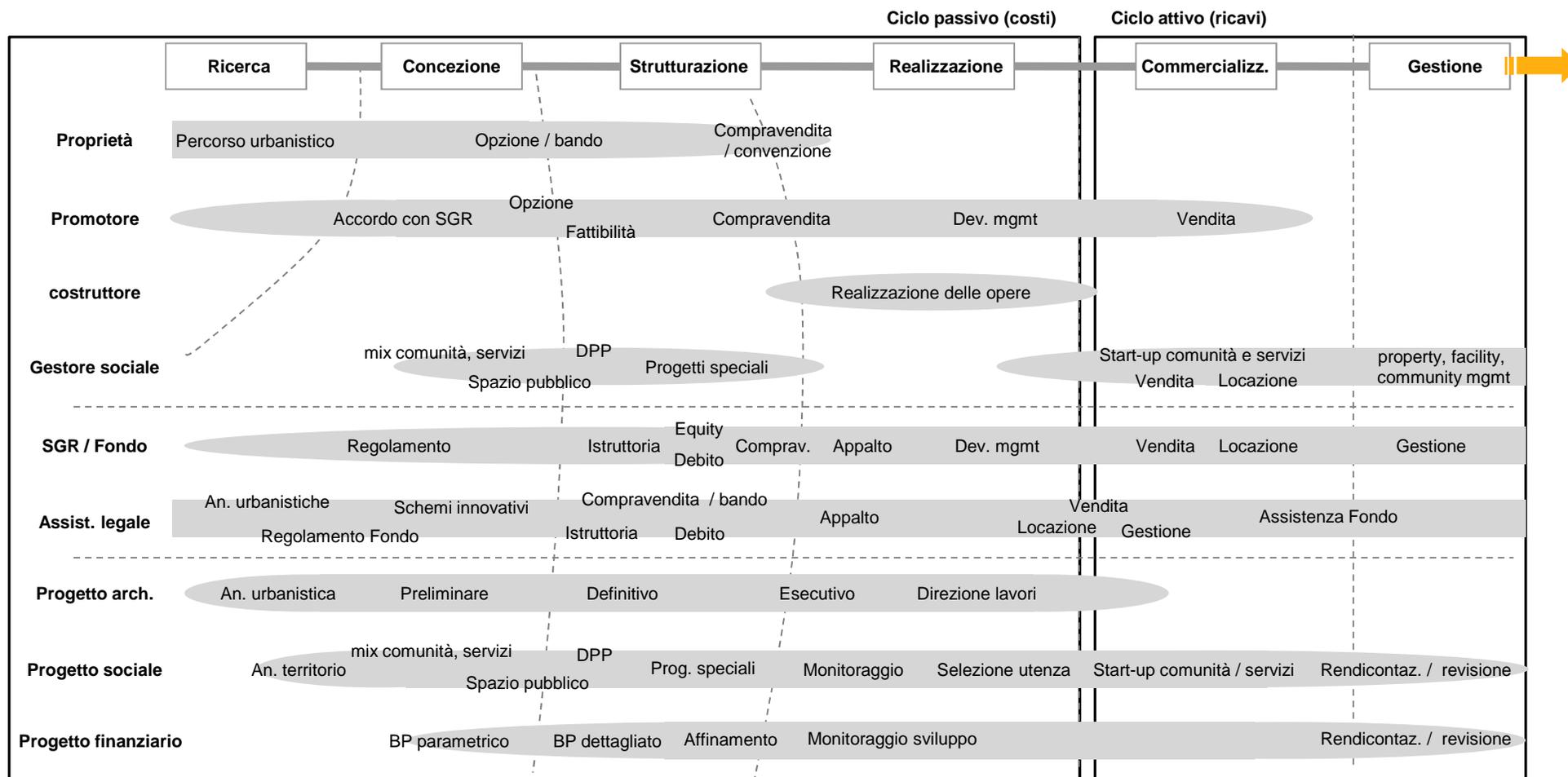
Equilibrio nell'uso delle risorse e opportunità sociale

- ◆ Si sta formando il quadro di una **nuova cultura dell'abitare** sia gli spazi privati sia quelli pubblici
- ◆ Esperienze che tecnicamente chiamiamo di **benessere attivo e collaborativo**, nelle quali le persone si organizzano per migliorare un aspetto della propria condizione di vita, e per farlo mettono in atto soluzioni collaborative e sostenibili
- ◆ Il risultato di questa interazione non solo rende più sostenibile un'attività o un progetto **ma genera anche valore**
- ◆ Per fare questo è importante studiare e rendere disponibili delle **piattaforme che abilitino le persone e i gruppi** alla costruzione del proprio vicinato e della propria città





Ipotesi di processo di promozione e sviluppo di un intervento



Progettazione integrata



Londra, Coin Street, Cooperativa Iroko

Da utenti di un servizio ad abitanti di una comunità



Londra, Coin Street, Cooperativa Iroko

- ◆ Per affrontare tutte le dimensioni rilevanti dell'housing sociale la progettazione deve essere articolata su più livelli (urbano, sociale e finanziario)
- ◆ La massima efficacia della fase di progettazione può essere conseguita se si riesce ad attivare uno stretto rapporto tra le varie dimensioni progettuali anche attraverso il coinvolgimento degli *stakeholders* locali



4a

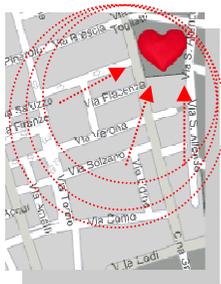
Progetto urbano



Ricostruire lo spazio pubblico: abitare il quartiere

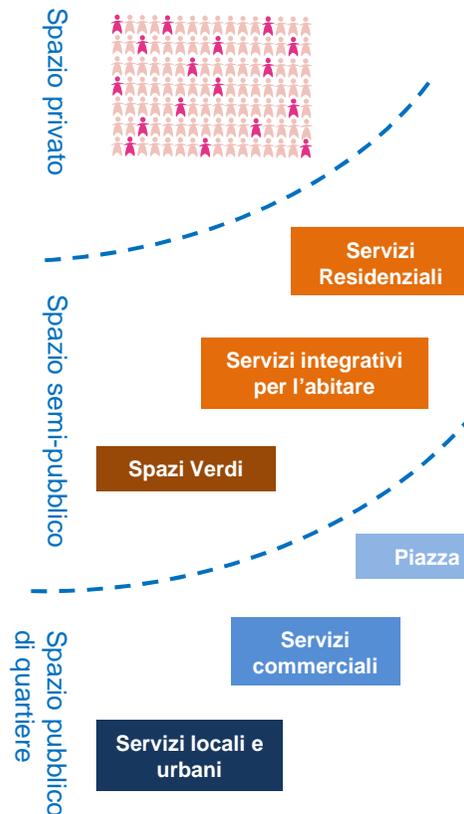


- ♦ La caratterizzazione di un luogo urbano pubblico non è soltanto fisica ma è data anche e soprattutto dal senso di appartenenza delle persone a quel luogo, dalla possibilità cioè di collegare questi spazi a significati che non siano soltanto simbolici, ma anche sociali, legati all'esperienza quotidiana
- ♦ Lo spazio pubblico va inteso come risorsa nei fenomeni di interazione, come piattaforma trasformabile attraverso l'utilizzo negoziato e l'intervento diretto dei fruitori
- ♦ Il grado di utilizzo dello spazio pubblico è la principale misura della sua qualità. Un adeguato mix funzionale ai piani terra e un efficace studio della "strada" come elemento multifunzionale, favoriscono l'ottimizzazione dell'uso dello spazio come risorsa e la creazione di occasioni di incontro contribuendo al presidio dello spazio pubblico



In un intervento di housing sociale gli spazi pubblici dell'intervento acquisiscono particolare importanza perché rappresentano il terreno di scambio, sia fisico che simbolico, tra il nuovo insediamento e la comunità esistente.

Spazio pubblico e integrazione tra residenza e servizi



Definizione delle linee guida per una progettazione dello spazio pubblico che soddisfi i requisiti di qualità e sicurezza:

- ◆ Disegno dello spazio non costruito
- ◆ Proposta del mix di funzioni che, tenendo conto dell'interazione delle varie tipologie di utenti nell'arco della giornata e della settimana, contribuisca a creare un contesto sicuro.
- ◆ Studio della viabilità e del traffico pedonale con definizione dei percorsi; studio degli spazi di prossimità.
- ◆ Studio del sistema commerciale secondo un organizzazione innovativa che alterni piccola e media distribuzione in relazione allo sviluppo degli spazi pubblici.
- ◆ Individuazione e progettazione dei servizi con speciale cura per l'integrazione con il contesto, attraverso l'utilizzo delle risorse presenti nel territorio.

Il progetto di Figino - Milano

*Progetto risultato
aggiudicatario del concorso
internazionale bandito dal
Fondo Abitare Sociale 1*

- ◆ Le consistenze, distribuite in quattro strutture a corte, sono costituite da circa 350 alloggi e servizi



<http://www.fhs.it/strumenti-per-la-progettazione.php>

Il progetto di via Cenni - Milano

**Progetto risultato
aggiudicatario del concorso
internazionale bandito dal
Fondo Abitare Sociale 1**



<http://www.fhs.it/strumenti-per-la-progettazione.php>



- ◆ Le consistenze, distribuite nei quattro blocchi residenziali ed in una piastra interrata, sono costituite da:
 - 127 alloggi di tre tagli (rispettivamente 50, 75 e 100 mq);
 - 6 unità commerciali, situate al piano terra, di circa 70mq;
 - 125 posti auto pertinenziali, al piano interrato;
 - 115 posti auto scoperti.

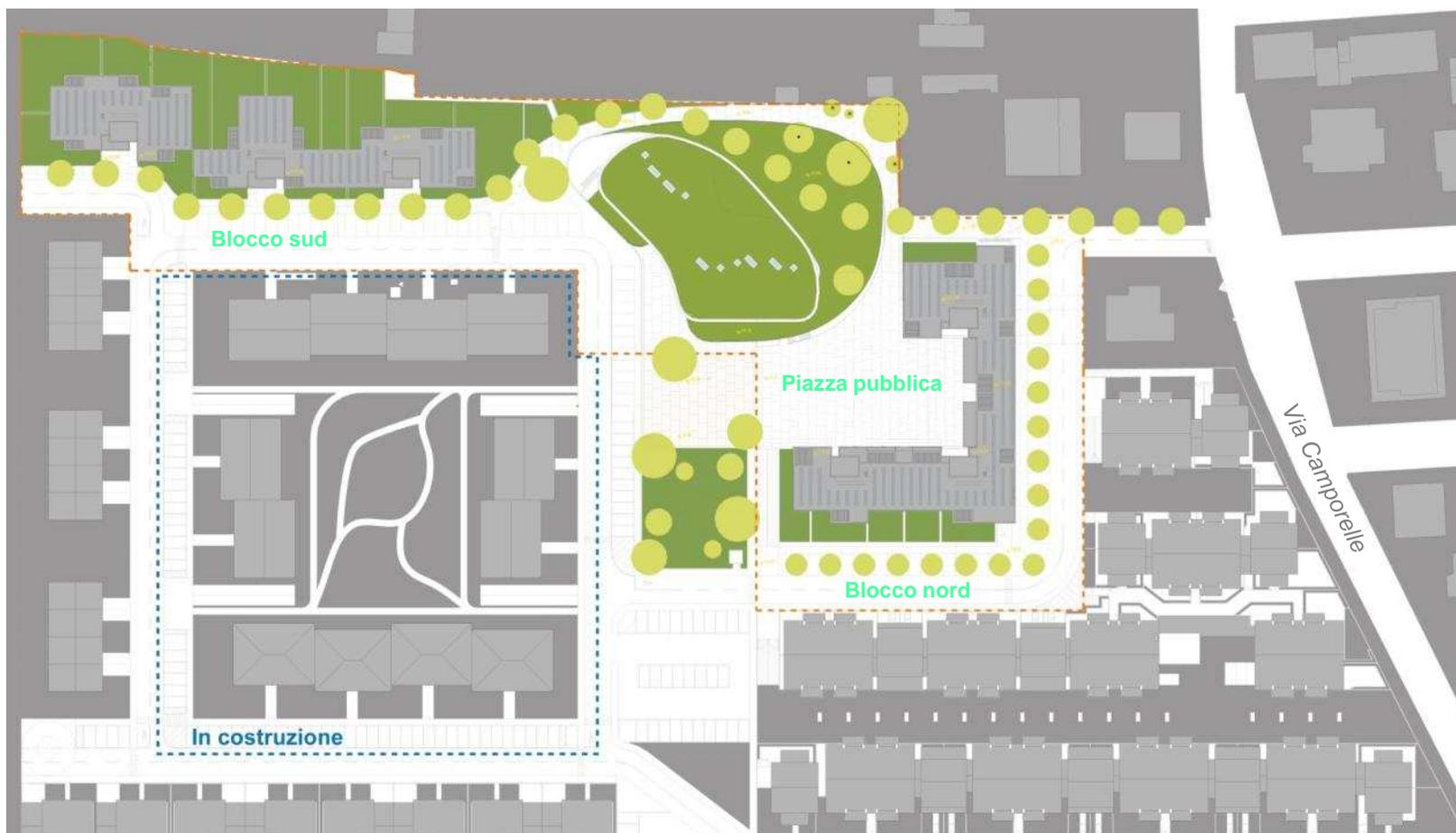
Il progetto di via Sabbioni - Crema



*Intervento concluso a
Settembre 2011*



Distribuzione dell'intervento CasaCremaPiù



Via 9 novembre

L'area commerciale e la piazza



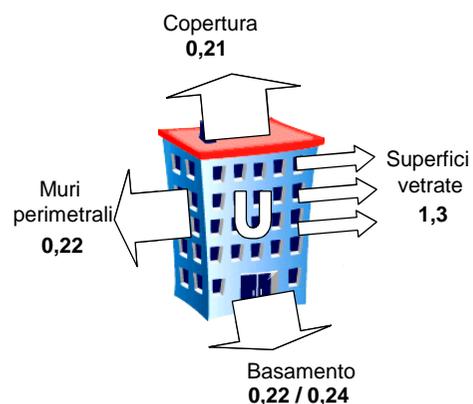
L'intervento ha come finalità quella di **offrire una migliore qualità della vita** ai nuovi inquilini, favorendo la costruzione di un ambiente sostenibile e di un luogo sicuro per adulti e bambini. Per questo motivo, il perno del progetto è costituito dalla **piazza pubblica**: un luogo di aggregazione in cui si potranno organizzare feste e mercatini aperti a tutto il quartiere. Attorno alla piazza, si organizzano le residenze, gli **esercizi commerciali**, la scuola materna e tutti i collegamenti ciclopedonali tra il quartiere esistente e la zona di nuova espansione residenziale.



Prestazioni Energetiche



Trasmittanza termica U (W/m²K) molto ridotta



- ◆ La strategia di miglioramento dell'efficienza energetica dell'intervento di housing sociale di Crema, messa a punto dal team di progettazione anche con l'assistenza della ESCO del Sole, ha cercato di ottimizzare i seguenti parametri:

- trasmittanza dell'involucro edilizio (super-isolamento)
- ventilazione meccanica controllata degli ambienti con recupero del calore
- produzione di energia elettrica da fonti rinnovabili

- ◆ La trasmittanza dell'involucro il progetto ha conseguito risultati piuttosto soddisfacenti con muri perimetrali spessi nel complesso circa 50 cm e finestre con vetri isolanti 8-16-4 mm
- ◆ Il super isolamento dell'edificio ha reso opportuna l'installazione di un impianto di ventilazione meccanica controllata degli ambienti a cui sono stati associati dei recuperatori di calore (presenti nelle unità di trattamento aria) con un'efficienza di recupero pari al 61%
- ◆ L'utilizzo di un impianto di trattamento dell'aria consente tra l'altro importanti abbattimenti dell'inquinamento indoor, un elemento molto rilevante spesso sottovalutato, nonché permette di installare piuttosto agevolmente anche un impianto di raffrescamento estivo
- ◆ Il miglioramento dell'efficienza termica dell'involucro e l'installazione di un impianto di ventilazione meccanica controllata hanno comportato un incremento dei costi di costruzione di circa il 10%
- ◆ L'intervento è risultato in classe A+ Cened

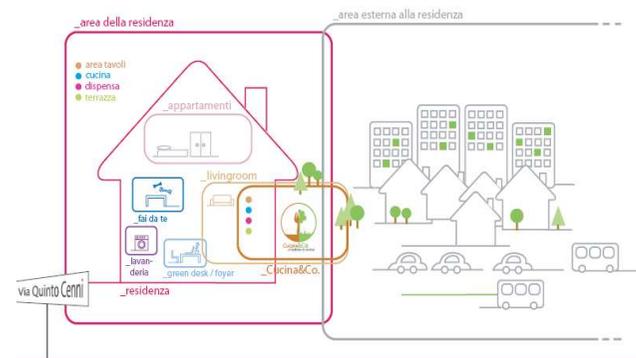
Ventilazione meccanica con recupero di calore



Fonte: *Passivhaus per il Sud Europa, Linee guida per la progettazione, Passive-on project (finanziato dall'Unione Europea)*

4b

Progetto sociale



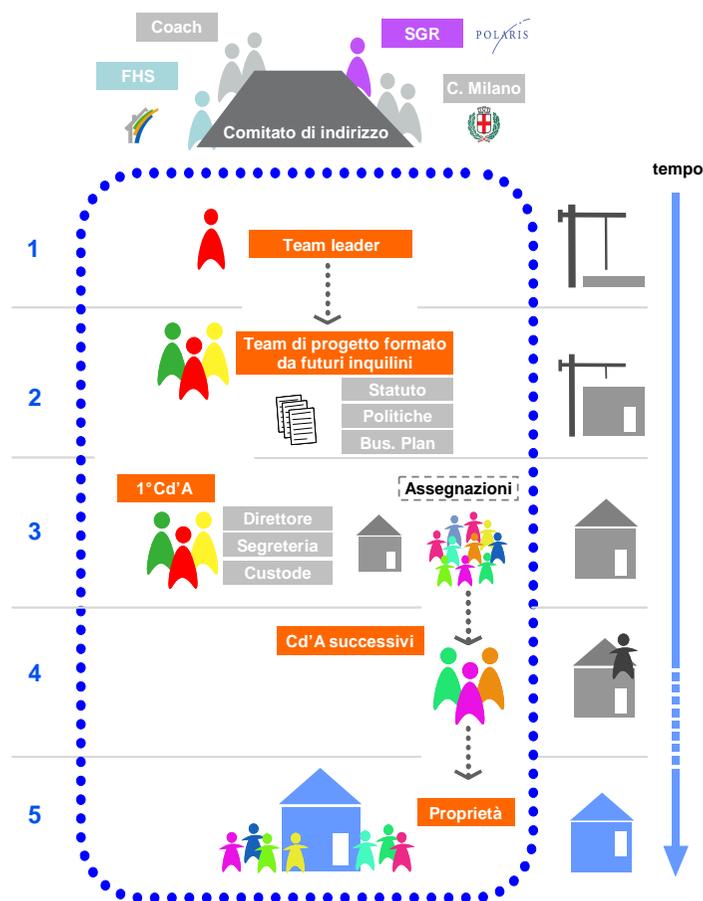
Abitare socievole: collaborazione e gestione



- ◆ Negli interventi urbani a grande scala, in cui vengono trasformati interi brani di città, viene a mancare quella **stratificazione di esperienze comuni vissute**, quella **memoria condivisa**, che costituisce il tessuto sociale sulla cui base si costruiscono le relazioni con i nuovi abitanti. Gli interventi di riqualificazione urbana dovrebbero essere **quindi sviluppati sulla base di analisi socio-territoriali** e in **modalità integrata a programmi sociali**.
- ◆ Per la gestione degli interventi integrati è opportuno pensare alla **costituzione di infrastrutture organizzative e giuridiche** che consentano di gestire nel tempo sia gli aspetti immobiliari che sociali.
- ◆ Questo modello di **organizzazione gestionale degli interventi**, che trae ispirazione dalla realtà cooperative italiane e straniere, lo definiamo **gestione sociale**.
- ◆ Ciò che **caratterizza la gestione sociale** è la combinazione delle attività relative all'amministrazione degli immobili con la **valorizzazione delle relazioni tra le persone** che vi abitano, **coinvolgendo gli stessi residenti nella cura e nella gestione degli spazi condominiali**



Gestore Sociale – avvio ed assetto a regime



- ♦ Gli attori che presidiano la formazione del gestore sociale sono:
 - FHS, coordina e accompagna il processo di assegnazione
 - Ente coach, soggetto attivo nel settore con competenze utili ad assistere il processo; propone al Tavolo di indirizzo una parte dei futuri inquilini
 - Comune, propone parte dei futuri inquilini
 - SGR, verifica – con potere di veto - che gli inquilini abbiano i requisiti concordati
1. il processo prende avvio con la selezione di un **team leader** (indicativamente quando inizia la costruzione degli immobili)
 2. il team leader, con l'assistenza di FHS ed ente coach, forma un **team** dalle competenze eterogenee (legale, sociale, immobiliare, contabile ecc.) che redige lo statuto del gestore sociale, le sue politiche di gestione e di assegnazione
 3. in esito alla costituzione del Gestore sociale, il team ne diviene il **primo Cd'A**
 4. i **Cd'A successivi** vengono nominati dagli inquilini
 5. circa dopo 10 anni il gestore sociale raggiunge l'assetto a regime e può **acquistare gli alloggi in blocco** dal Fondo (impegnandosi alla locazione per almeno 20 anni)

Tipologie di servizi insediabili

Articolazione di riferimento per i servizi insediabili

- Funzioni compatibili con la residenza
- Servizi locali ed urbani
- Servizi integrativi per l'abitare
- Servizi residenziali

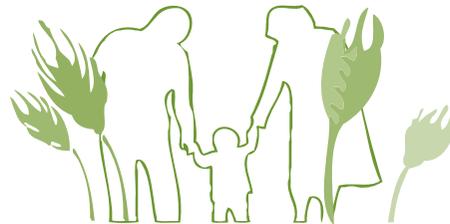
- ◆ **Funzioni compatibili con la residenza:** servizi di carattere commerciale o pubblico, piccole attività produttive o del terziario. Sono insediabili negli interventi in misura pari o inferiore al 5% della SLP residenziale (della quale riducono l'ammontare disponibile per realizzare le residenze)
- ◆ **Servizi locali e urbani:** mettono in relazione la comunità dei nuovi residenti con la realtà locale preesistente, con lo scopo di consolidare il tessuto sociale e integrare più facilmente i nuovi abitanti nella comunità urbana locale. Sono insediabili fino alla concorrenza dei metri quadri indicati per ciascuna area (da considerare come SLP non residenziale)
- ◆ **Servizi integrativi per l'abitare:** soluzioni di tipo integrato all'intervento residenziale, ovvero spazi, locali e dotazioni destinate in modo prevalente ai nuovi residenti. Non rilevano dal punto di vista del vincolo dei metri quadri realizzabili (non producono SLP)
- ◆ **Servizi residenziali:** alloggi destinati ad ospitare target particolari di persone che vivono in condizioni di disagio. Vanno a riduzione della SLP residenziale

Concept dell'intervento

il Borgo sostenibile Il progetto vuole comunicare due concetti principali: **benessere ambientale e benessere personale**

I Temi nei quali si articola sono :

- ◆ rafforzamento dell'identità rurale: connessione con il sistema di parchi urbani e con le aree agricole periurbane
- ◆ valorizzazione delle reti sociali esistenti, caratteristica legata alla dimensione di villaggio e alla buona coesione sociale
- ◆ potenziamento della dotazione di servizi del quartiere
- ◆ realizzazione di un intervento che preservi l'attraversabilità e la permeabilità dell'area



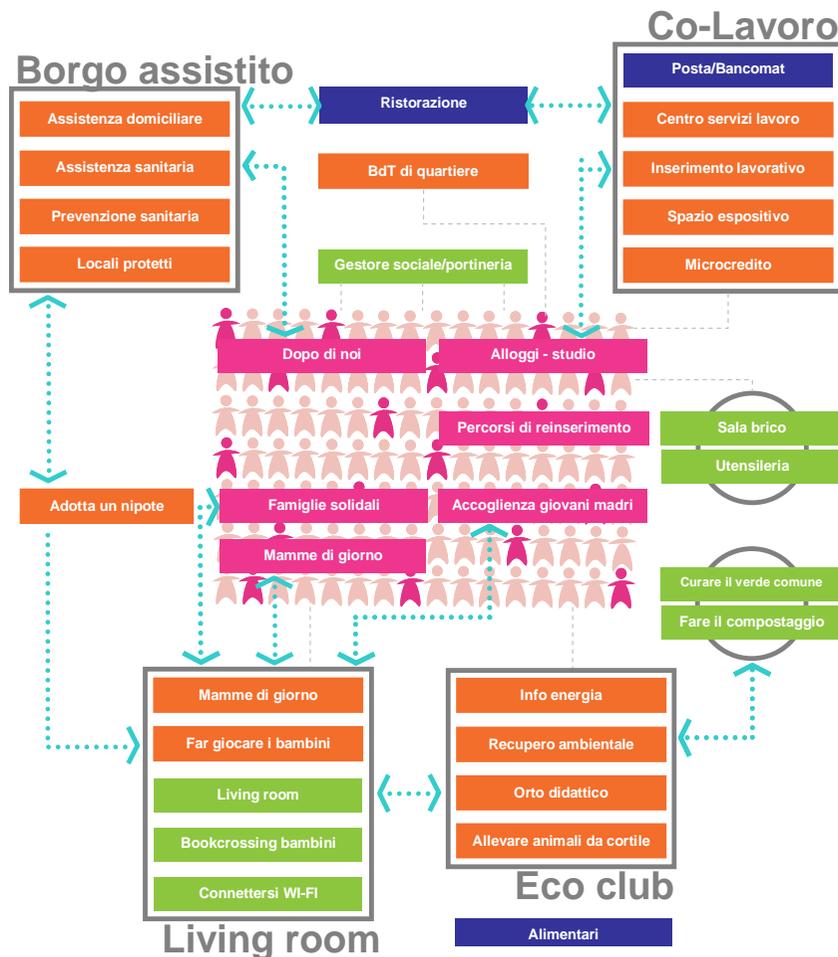


Sistemi-servizio



- ◆ Il criterio seguito nella progettazione dei servizi è la creazione di c.d. **sistemi-servizio**, ovvero servizi composti da più funzioni collegate tra loro
- ◆ I sistemi-servizio associano funzioni a scala urbana ad attività rivolte al vicinato o alla sola residenza, legate tra loro da una specifica utenza oppure da una tematica comune (salute, ambiente, etc)
- ◆ Una caratteristica distintiva dei servizi progettati è che oltre a rispondere a un bisogno sono contemporaneamente pensati, dove possibile, per offrire alla comunità luoghi di incontro e di socializzazione
- ◆ I sistemi servizio previsti per l'intervento di via Cenni sono:
 - Il borgo assistito mira a sviluppare nuove modalità di prestazione di servizi domiciliari, integrate con la residenza e con la logistica del quartiere
 - I Living Room sarà una sorta di piazza coperta dove svolgere attività che attraverso la partecipazione o la fruizione di un servizio creano nuove reti di relazione
 - L'eco club riflette la vocazione ambientalista di Figino, nata anche per l'inceneritore Sila2, fornendo a residenti e non informazioni e servizi a tema ambientale
 - Il co-lavoro si pone l'obiettivo di portare a Figino occasioni di lavoro che diano vita al territorio durante il giorno e lo aiutino a crescere anche economicamente

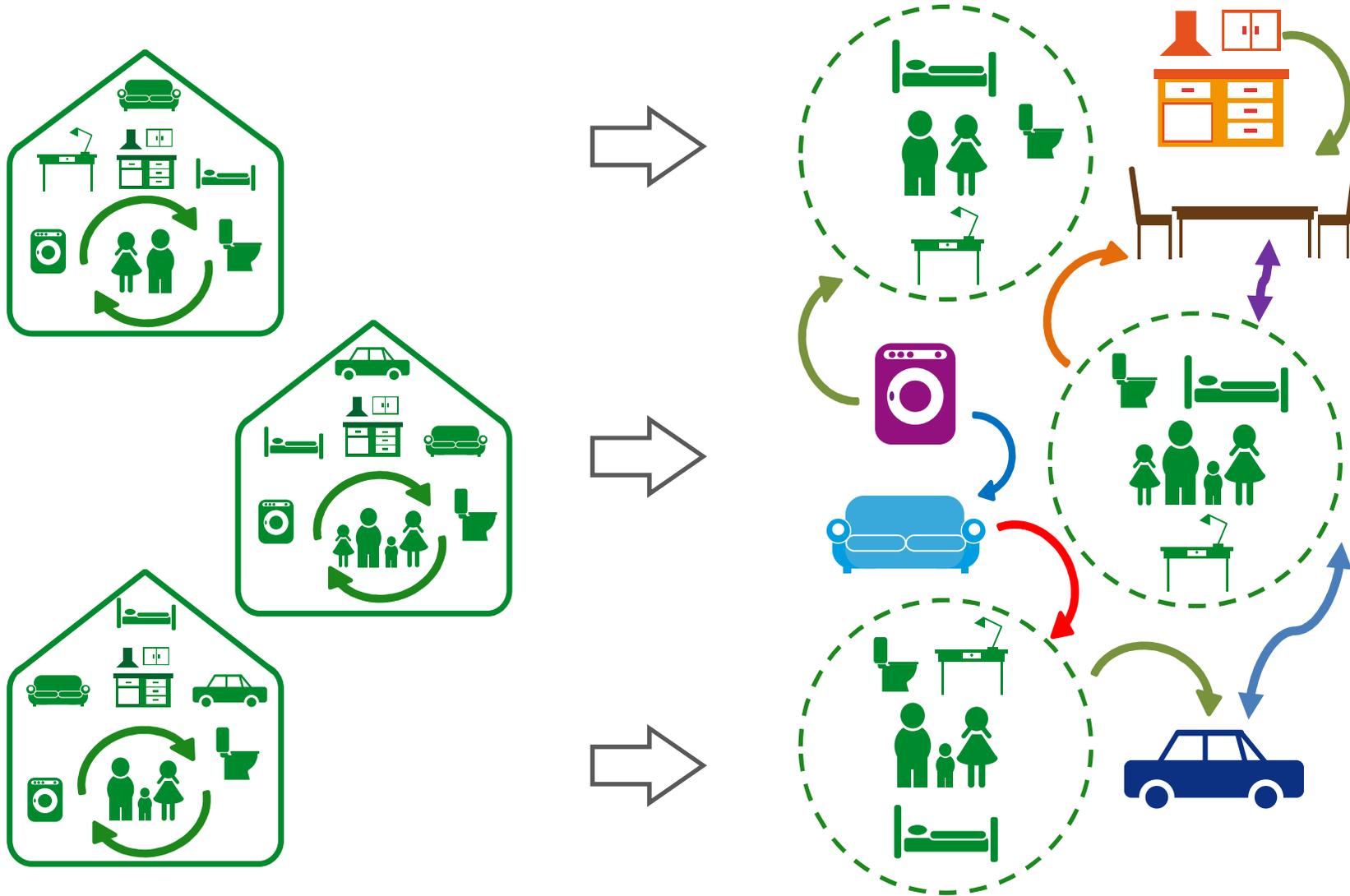
Schema dei servizi



■ Servizi residenziali
 ■ Servizi integrativi per l'abitare
 ■ Servizi locali ed urbani
 ■ Funzioni compatibili con la residenza



Introduzione all'housing sociale



Varietà degli spazi abitativi

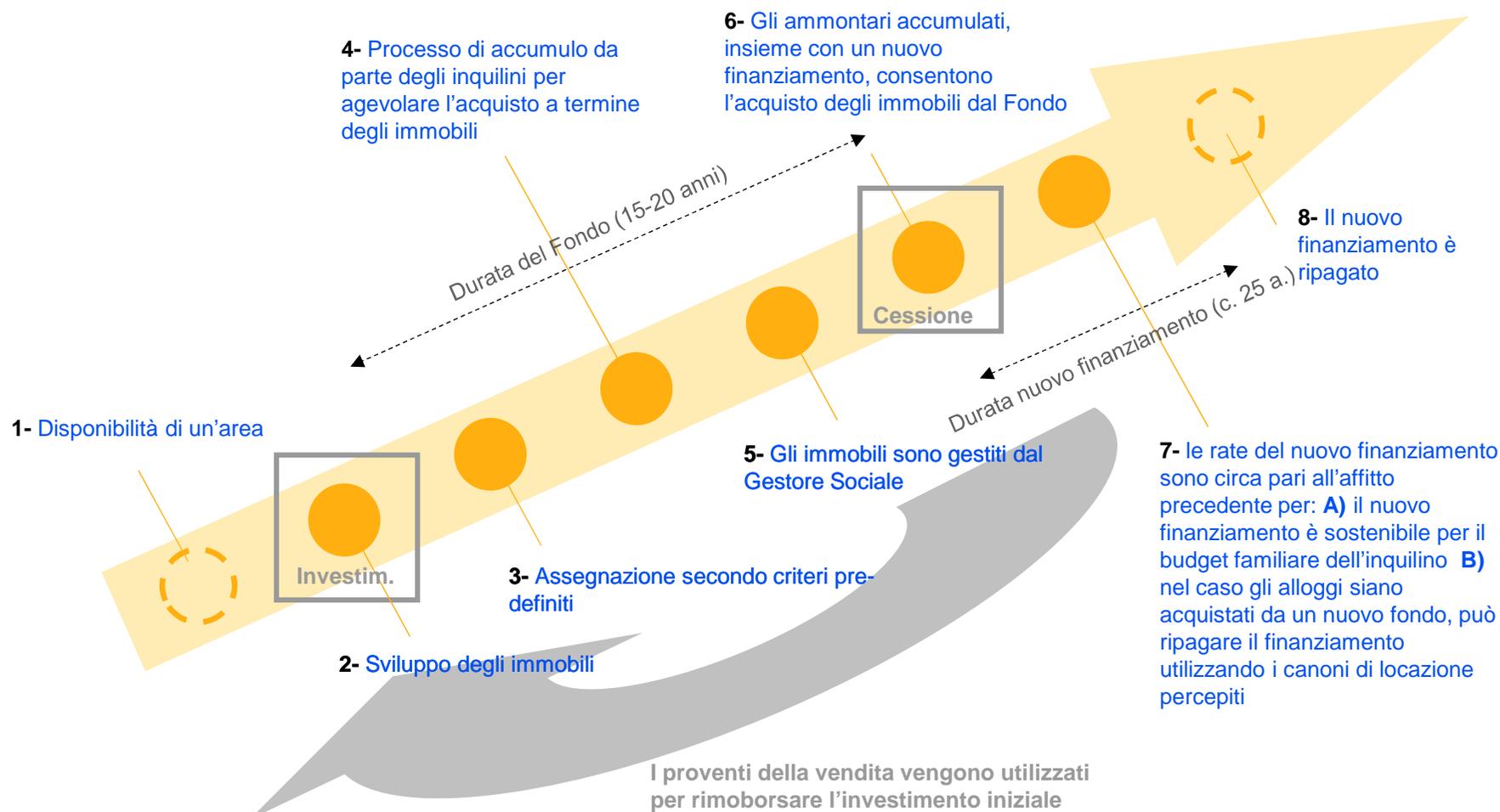
- ◆ Housing sociale significa un insieme di alloggi e servizi che favoriscono la creazione di un contesto abitativo e sociale dignitoso



4c

Progetto Finanziario

Strategia di uscita



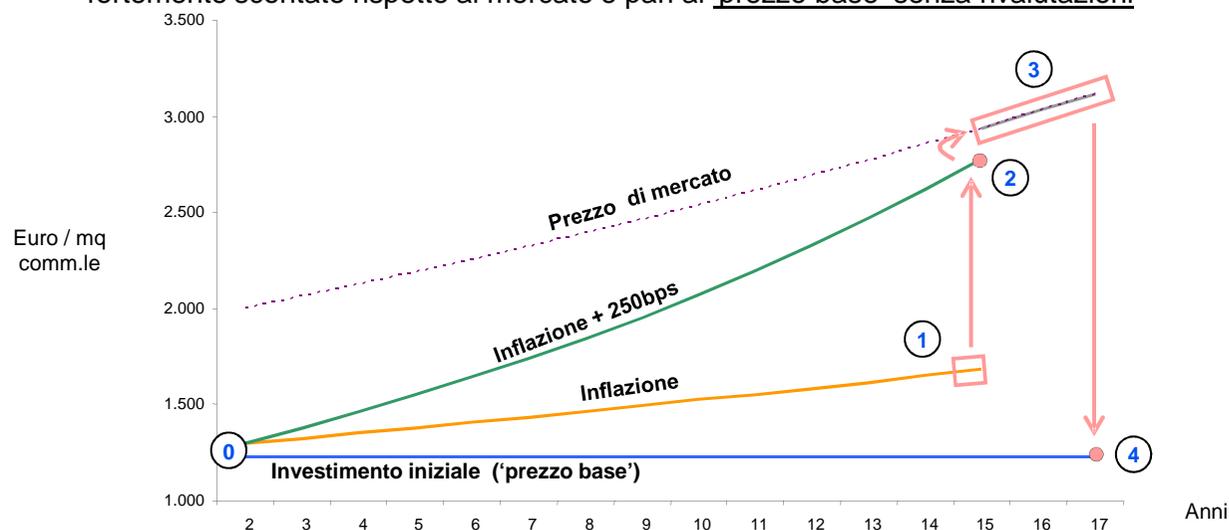
Strategia di uscita – Crema (versione iniziale)

Una strategia di uscita che alloca in modo efficiente i rischi e consente di ottenere un basso costo del capitale

La tenuta del modello presuppone un costo del terreno calmierato

Il ridotto valore fondiario assicura un cuscinetto di sicurezza che può essere utilizzato con le regole previste dalla strategia di uscita

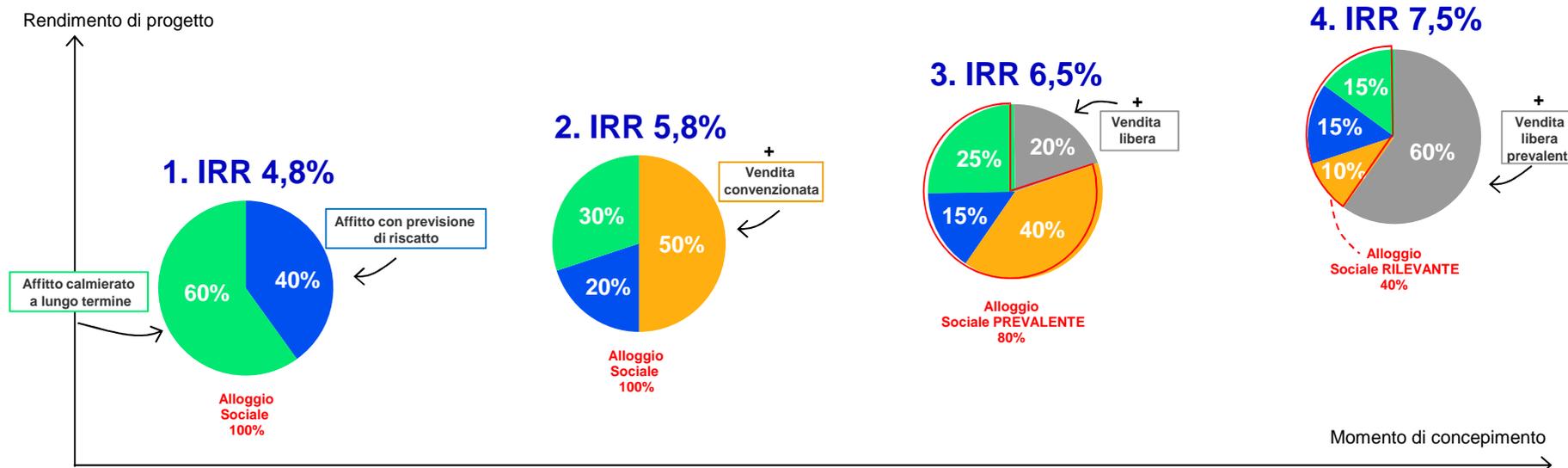
- ♦ Con il Comune di Crema è stata concordata la seguente strategia di uscita:
 1. al 15° anno tutti gli appartamenti vengono offerti a gli **inquilini** (solo se gli affitti sono stati pagati regolarmente) a un 'prezzo base' pari all'investimento iniziale aumentato dell'inflazione
 2. gli appartamenti invenduti nella fase 1 vengono poi offerti al **Comune** a un prezzo pari al 'prezzo base' aumentato di 250 punti base per anno (un prezzo ancora scontato)
 3. gli appartamenti ancora invenduti possono poi essere offerti sul **mercato** liberi da vincoli per 9 mesi
 4. Gli appartamenti eventualmente residui devono essere acquistati dal **Comune** a un prezzo fortemente scontato rispetto al mercato e pari al 'prezzo base' senza rivalutazioni



Redditività di progetto e composizione degli interventi

- Si sono evidenziati mix di intervento che bilanciano in modo diverso ...**
- ... rendimento di progetto e prestazione sociale**
- Dopo le prime iniziative, il mix di intervento è stato ampliato prevedendo oltre all'affitto anche alloggi in vendita – anche a mercato – nonché inserendo funzioni diversificate, con l'obiettivo di incrementare il rendimento finanziario e consentire l'attuazione di progetti integrati
- Il conseguimento di un rendimento atteso di progetto superiore al 6% rappresenta una soglia critica, consente infatti di attivare la leva finanziaria ottenendo un beneficio per gli investitori

Ipotesi esemplificativa del rendimento di progetto (IRR prima del debito) in quattro scenari di mix di intervento



Ricorso alla leva finanziaria

Il fabbisogno finanziario può essere coperto con:

> **mezzi propri**

> **debito bancario**

> **acconti e caparre**

> **finanziamento fornitori**

Leva finanziaria attivabile solo se favorevole e sostenibile ...

... ma generalmente necessaria

- ♦ Il fabbisogno finanziario generato dall'investimento iniziale di un'iniziativa di *housing* sociale può essere coperto con
 - mezzi propri, corrispondenti all'investimento nel fondo da parte del FIA (max 40%), delle fondazioni di origine bancaria, enti locali, investitori locali e partner operativi delle iniziative
 - possibilità di apporto di immobili da riqualificare a incremento dei mezzi propri
 - debito bancario (leva finanziaria)
 - con prospettiva di accollo alle famiglie del debito del Fondo
 - acconti da parte dei promittenti acquirenti (vendita, affitto/riscatto)
 - finanziamento da parte dei fornitori d'opera e di servizi (es. acquisto di cosa futura)
- ♦ L'indebitamento bancario può essere ragionevolmente attivato solo se l'intervento presenta:
 - un rendimento di progetto superiore al costo del debito, indicativamente almeno pari al [6%]
 - una capacità di generare cassa sufficiente a servire oneri finanziari e rimborso (es. attraverso la vendita immediata e a medio termine di alloggi)
- ♦ Considerata la difficoltà di reperimento di risorse finanziarie, l'attivazione della leva finanziaria rappresenta generalmente un fattore critico di successo rispetto alla possibilità di strutturare un intervento di *housing* sociale

Esempio di struttura finanziaria: Parma Social House (1/2)

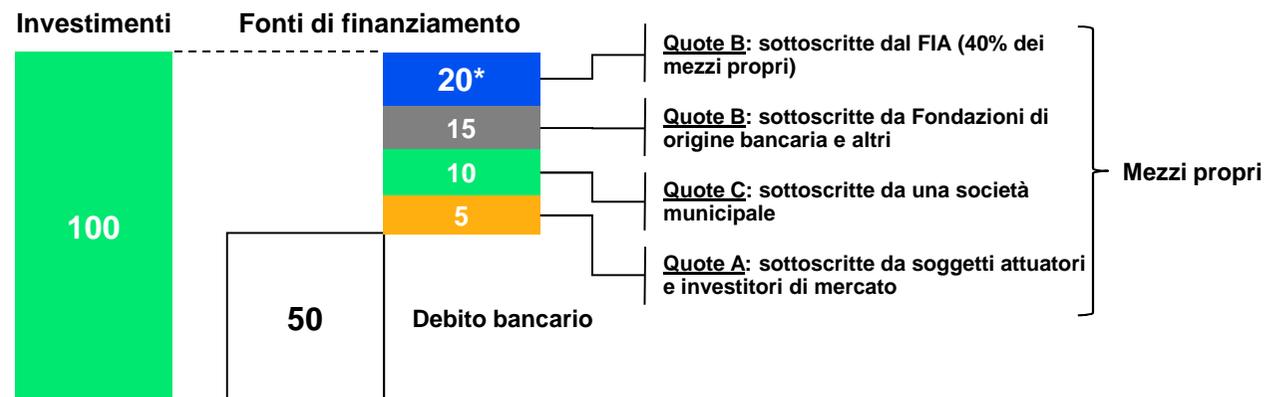
Struttura di quote che massimizza la capacità di raccolta:

> **Quote A- mercato**

> **Quote B- FIA / fondazioni**

> **Quote C- enti locali**

- ♦ Parma Social House, con un rendimento di progetto prossimo al 6%, ha la seguente struttura finanziaria
 - Quote A (ordinarie), con rendimento atteso appetibile per un investitore di mercato e pari a circa il 10% e un *cash flow* che posticipa alla fine della vita del Fondo l'incasso del rendimento. Da menzionare la sottoscrizione da parte dei soggetti attuatori (5% valore dei lavori)
 - Quote B (privilegiate), con rendimento pari al 3% + inflazione + *earn-out* sopra all'8%, sottoscritte da FIA, fondazione bancaria e altri
 - Quote C (con earn-out), con rendimento pari all'1% + *earn-out* sopra all'8%, sottoscritte da una società municipale



Esempio di struttura finanziaria: Parma Social House (2/2)

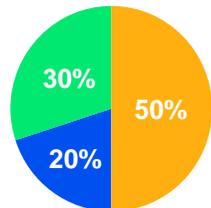
Estratto convenzione Parma Social House

ART. 8 – *Equilibrio economico finanziario e redditività dell'investimento*

8.1 - *Le Parti si danno reciprocamente atto della necessità di assicurare all'iniziativa condizioni di equilibrio economico-finanziario, dal quale dipende la sua concreta fattibilità.*

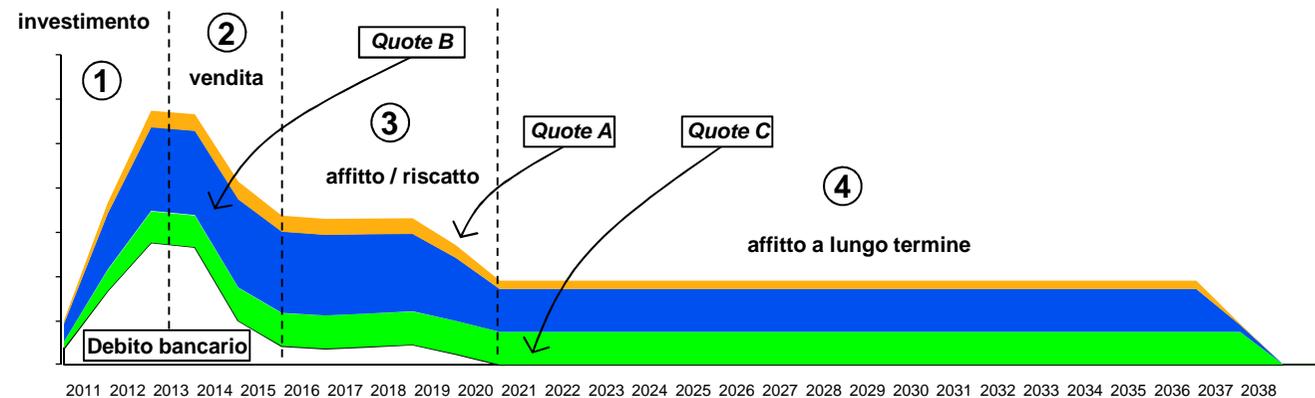
8.2 - *Tenuto conto del valore complessivo del programma di Edilizia Residenziale Sociale previsto nel Progetto di Fattibilità, delle tipologie di utilizzo degli alloggi di cui al precedente paragrafo 6.3, delle condizioni di accesso alle tipologie degli alloggi di cui al precedente paragrafo 6.9 e, in generale, della pianificazione economico-finanziaria complessiva, le Parti convengono che il programma di Edilizia Residenziale Sociale debba garantire un rendimento prima della leva finanziaria non inferiore al 6 (sei) per cento.*

IRR c.6%



Alloggio
Sociale
100%

- ◆ La previsione nel paniere di investimento di circa il 50% delle superfici in vendita convenzionata e del 20% in locazione con previsione di riscatto tra il 5° e l'8° anno collocano
 - l'IRR di progetto vicino al 6% con una generazione di cassa adeguata per il servizio di oneri finanziari e rimborso del debito
- ◆ Gli investimenti del Fondo sono finanziati facendo ricorso a una leva finanziaria poco superiore al 50% (fase 1)
 - con un profilo di rimborso correlato alle vendite (fasi del progetto 2 e 3)
 - e un portafoglio in locazione a lungo termine sia finanziato esclusivamente con mezzi propri (fase 4)



Società di gestione del Fondo (Sgr)

La Sgr svolge un ruolo centrale nella struttura del SIF:

Ha un'attività che copre tutto il ciclo di vita dei progetti

Ne è soprattutto garante e responsabile

- ♦ La Sgr svolge un ruolo centrale nella struttura del SIF: promuove e valuta i progetti, li negozia, li acquisisce e attua, gestendoli e infine dismettendoli
- ♦ Per questa attività struttura un fondo immobiliare, lo propone a degli investitori – nei confronti dei quali assume una responsabilità di gestione –, accende del debito se opportuno
- ♦ La società di gestione è pertanto responsabile dell'attività del Fondo
- ♦ Le commissioni maturate dalla Società di gestione generalmente possono essere:
 - **di strutturazione**: commissione una tantum nel caso la Sgr svolga in tale fase attività che eccedano quelle normali per l'avvio di un fondo dedicato a operazioni sviluppo edilizio
 - **di gestione**, commissione annuale per le normali attività di gestione del Fondo (calcolata sul valore degli investimenti effettuati non rivalutati)
 - **di sviluppo**, commissione una tantum sul valore di ciascun investimento effettuato nel caso la Sgr assuma un ruolo pregnante nella gestione del progetto di sviluppo o riqualificazione edilizia

Promotore

Campo di attività del promotore

- ◆ Spesso il promotore ha un'attività integrata con altri ruoli
- ◆ Anche SGR, proprietario dell'area, imprenditore edile possono svolgere una funzione di promozione

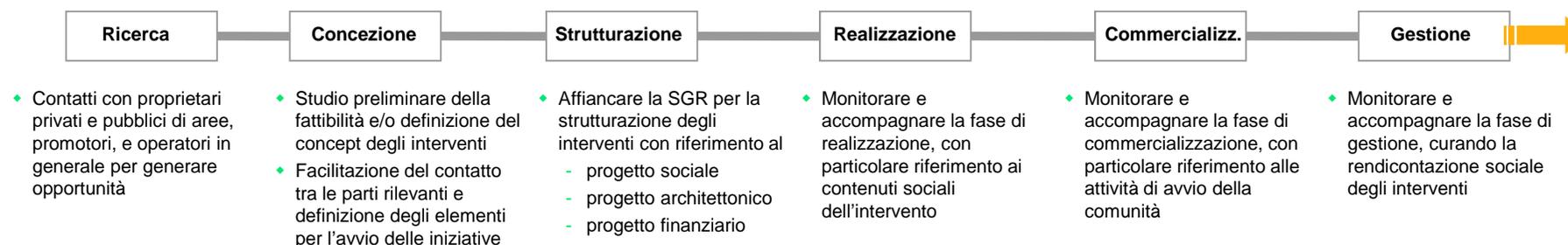
Promotore cooperativa di abitanti

- ◆ Le cooperative di abitanti sono forme di organizzazione di persone (i soci) che cercano casa
- ◆ Sono quindi promotori particolari e, per ridurre il costo di acquisto per il socio, tendono strutturalmente a comprimere i margini imprenditoriali dell'attività di promozione

- ◆ I soggetti tradizionalmente impegnati nell'attività di promozione di iniziative di edilizia sociale sono:
 - cooperative, sviluppatori, ex-IACP, imprenditori edili, grandi proprietari pubblici e privati
- ◆ I loro modelli di attività, prevalentemente dedicati alla vendita, sono analoghi a quelli di una Sgr
 - promuovono e valutano i progetti, negoziano, reperiscono le risorse finanziarie, dove necessario acquisiscono, realizzano, commercializzano e, nel caso della locazione, curano la gestione
- ◆ Rispetto ai costi vivi dell'operazione, il promotore si propone di maturare un margine 'imprenditoriale' sufficiente a coprire i propri costi e a generare un avanzo che giustifichi i rischi dell'attività
- ◆ Fra le condizioni che generalmente condizionano l'interesse di un promotore a cedere un'operazione di edilizia sociale a un Fondo vi sono il mantenimento di:
 - un margine sull'operazione che può essere più o meno condizionato al risultato finale dell'operazione in termini di assorbimento da parte del mercato
 - un coinvolgimento anche nelle fasi successive, con contestuale definizione definire dei rapporti di prestazione di opere e/o servizi alla Sgr minimizzando eventuali sovrapposizioni e ridondanze di costo

Advisor Tecnico Sociale

- ♦ Il ruolo dell'advisor Tecnico Sociale è di facilitare il percorso di sviluppo del progetto, fungendo da complemento rispetto alle capacità della SGR e coordinando le varie dimensioni dell'intervento



- ♦ Il compenso dell'advisor Tecnico Sociale è generalmente strutturato come segue (in bps sul valore dell'iniziativa):
 - concezione / studio della fattibilità del progetto
 - assistenza alla strutturazione del progetto
 - assistenza a lungo termine
- ♦ La commissione dell'advisor Tecnico-Sociale viene quasi integralmente maturata solo in caso di esito positivo dell'attività (progetto autorizzato, acquisito in modo vincolante e finanziato). La c.d. commissione di successo viene generalmente addebitata al Fondo tra i costi di strutturazione

La Catena del Valore nell'Housing Sociale



- ◆ Per massimizzare l'efficacia di un progetto di housing sociale, occorre mantenere in equilibrio le varie componenti del valore delle iniziative
- ◆ Nella congiuntura attuale, dati i vincoli di bilancio delle amministrazioni pubbliche, è sempre più difficile raggiungere l'equilibrio attraverso il ricorso ai sussidi e alla fiscalità
- ◆ I sussidi oltre che pubblici possono essere interni ai progetti, prevedendo delle iniziative che contribuiscano al sostegno di altre (es. alloggi con affitti o prezzi di vendita più elevati il cui sovra rendimento subsidia alloggi a canone calmierato)
- ◆ Nel settore si sta soprattutto sviluppando una notevole attenzione a leve quali quella fondiaria (valore delle aree) e finanziaria (canali di finanziamento agevolati)
- ◆ Inoltre, è opinione diffusa che vi siano margini per recuperare efficienza nella fase di realizzazione degli immobili e della loro successiva gestione, ad esempio attraverso:
 - economie di scala
 - nuove procedure e tecniche di costruzione
 - partecipazione degli inquilini e incentivazione di meccanismi di controllo sociale che aiutino a contenere fenomeni di vandalismo e di morosità
- ◆ Il valore, economico e sociale, di un intervento dipende infine dall'attivazione di servizi e di altre funzioni di supporto alle nuove residenze che arricchiscano la qualità del nuovo tessuto sociale

Alcuni esempi di QTE

- Di seguito sono illustrati i QTE di tre iniziative concluse o, comunque, in fase molto avanzata

		Intervento in classe A in legno, valore presunto		Aree comunali (75€/mq), realizzazione di urbanizzazioni senza economie né opere straordinarie		
QUADRI TECNICO ECONOMICI A CONFRONTO		1	2	3		
Aree comunali (34€/mq), realizzazione di un asilo con un'incidenza di c.a 100€/mq		Superficie commerciale / complessiva (mq)		10.246	14.579	92.097
		€/mq	€/mq	€/mq		
Intervento in classe A+ (100€/mq extra impianti), concluso		Area urbanizzata	249	180	130	Aree comunali (11€/mq), opere di urbanizzazione realizzate da terzi e pagate a piè di lista
		Hard cost	1.006	1.112	1.144	
		Soft cost	136	101	94	Intervento in classe B, dato effettivo
Riprogettazione costata circa 35€/mq		Allacciamenti, varie	32	31	59	
		ICI	-	6	-	
Imprevisti @ 5%		Set-up comunità	33	30	53	costi di avvio della comunità @ 2%
		Imprevisti	81	64	43	Imprevisti @ 4%
		Oneri finanziari e fidejussioni	70	78	54	
Development fee @1,5%		Development management	22	24	25	
		Commissioni di vendita	36	39	37	
		Totale QTE	1.665	1.665	1.639	
Contributo per efficienza energetica		(-) Contributi a fondo perduto	- 54	-	- 141	Contributo per affitto a canone sostenibile
		(-) Oneri finanziari e fidejussioni	- 70	- 78	- 54	
		(-) commissioni di vendita	- 36	- 39	- 37	
		Ciclo passivo Fondo	1.505	1.548	1.407	
Voci stralciate in quanto non incluse nel QTE del Fondo (transitano a conto economico)		Margine del fondo	295	402	443	Combinazione di margine e mix di commercializzazione sostenibile con il circa il 50% di leva finanziaria
		Ciclo attivo (ricavi)	1.800	1.950	1.850	
Combinazione di margine del Fondo e mix di commercializzazione che non consente di utilizzare la leva finanziaria		Margine del fondo (%)	16%	21%	24%	
			50% affitto L/T 50% vendita convenzionata	60% affitto L/T 40% affitto / riscatto	50% vendita convenzionata 20% affitto / riscatto 30% affitto L/T	

Ipotesi di un QTE normalizzato

- ♦ Sulla base dell'analisi dei QTE delle pagine precedenti è possibile ipotizzare la definizione di un QTE normalizzato come segue

QTE normalizzato	
	€/mq
Area urbanizzata	290
Hard cost	1000
Soft cost	100
Allacciamenti, varie	30
ICI	-
Set-up comunità	20
Imprevisti	50
Oneri finanziari e fidejussioni	75
Development management	35
Commissioni di vendita	40
Totale QTE	1.640
(-) Contributi a fondo perduto	-
(-) Oneri finanziari e fidejussioni	- 75
(-) commissioni di vendita	- 40
Ciclo passivo Fondo	1.525
Margine del fondo	515
Ciclo attivo (ricavi)	2.040
Margine del fondo (%)	25%

Il costo dell'area urbanizzata include

- area a basso costo (es. comunale / acquisto su premio volumetrico (es 125€/mq),
- urbanizzazioni ordinarie c.a 75€/mq,
- altre opera di urbanizzazione/costi dell'area (90€/mq)

NB quest'ultimo parametro dovrebbero essere rappresentato in misura rilevante da premi legati a obiettivi di tempi, costo, ricavo

Gli hard cost devo essere definiti su base locale, in quanto subiscono forti oscillazioni regionali, e sulla base delle caratteristiche progettuali e costruttive degli immobili

I soft cost si sono mostrati piuttosto stabili nei casi considerati, presentano probabilmente margini di riduzione

Eventuali contributi a fondo perduto si rendono necessari per riallineare il margine del fondo a livelli di sostenibilità nel caso di: costo dell'area o costi di progetto troppo elevati, mix di commercializzazione dal rendimento insufficiente (es. prezzi di vendita o canoni di locazione inferiori alla media, vincoli locativi a L/T)

€2.040 per mq di superficie complessiva è un parametro compatibile con l'edilizia convenzionata agevolata di Milano

Un margine del fondo del 25% è in genere compatibile con un mix di commercializzazione medio (es. 50% vendita convenzionata, 20% affitto / riscatto e 30% affitto a lungo termine)

NOTA IMPORTANTE

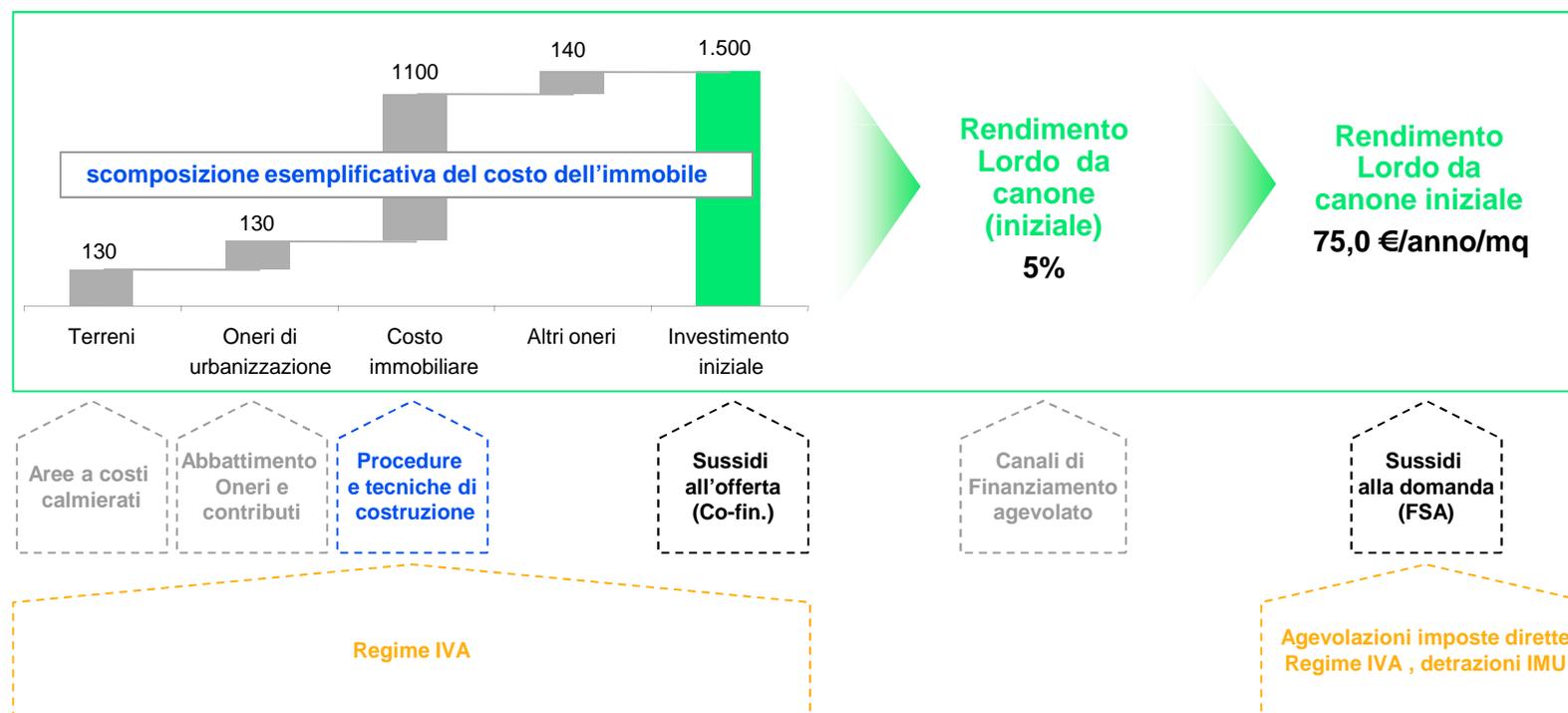
- il ciclo attivo (ricavi) rappresenta il prezzo conseguibile in caso di vendita frazionata dell'intervento alla data corrente; è pertanto il minore tra il prezzo massimo imposto dalla convenzione e il prezzo di mercato stimato
- quando il ciclo attivo non presenta uno sconto rilevante sul prezzo di mercato il rischio immobiliare del progetto è più elevato e la prestazione sociale dell'intervento inferiore (NB potrebbe tuttavia comunque trattarsi di Alloggio Sociale)

50% vendita convenzionata
20% affitto / riscatto
30% affitto L/T

Rapporto tra QTE e canoni di locazione

- ♦ Il c.d. canone convenzionato è in genere pari al 5% del valore dell'immobile
- ♦ Si tenga conto che quanto più lungo è il vincolo di locazione, tanto più la percentuale del 5% si incrementa fino a raggiungere un livello compreso tra il 6% e l'8%

Esempio (€ / mq di superficie commerciale o vendibile)



Es. di rapporto tra QTE normalizzato e canoni di locazione

Estratto Programma ERS 2010 Emilia Romagna

Il programma incentiva la realizzazione di alloggi in locazione a **canone sostenibile*** con un contributo, riferito al costo parametrico, del:

- **30%** per un vincolo superiore a **10 anni**, (con possibilità di patto di promessa di vendita)
- **50%** per un vincolo superiore a **25 anni**
- **70%** per un vincolo **permanente**

- ◆ Per ragionare sull'impatto del contributo a fondo perduto sui margini di un operazione di *housing* sociale si è fatto riferimento ai parametri recentemente utilizzati dalla Regione Emilia Romagna
 - affitto a canone sostenibile* per almeno 10 anni contributo del 30%
 - affitto a canone sostenibile* per almeno 25 anni contributo del 50%
 - affitto a canone sostenibile* permanente contributo del 70%

Contributo per incentivo affitto sostenibile

	€mq	aff. c. sostenibile >10a	aff. c. sostenibile >25a	aff. c. sostenibile permanente
	€mq	€mq	€mq	€mq
Area urbanizzata	290	290	290	290
Hard cost	1.000	1.000	1.000	1.000
Soft cost	100	100	100	100
Allacciamenti, varie	30	30	30	30
ICI	-	-	-	-
Set-up comunità	20	20	20	20
Imprevisti	50	50	50	50
Oneri finanziari e fidejussioni	75	75	75	75
Development management	35	35	35	35
Commissioni di vendita	40	-	-	-
Totale QTE	1.640	1.600	1.600	1.600
(-) Contributi a fondo perduto	-	417	695	973
(-) Oneri finanziari e fidejussioni	- 75	- 75	- 75	- 75
(-) commissioni di vendita	- 40	-	-	-
Ciclo passivo Fondo	1.525	1.108	830	552
Margine del fondo	515	592	870	1.148
Ciclo attivo (ricavi)	2.040	1.700	1.700	1.700
Margine del fondo (%)	25%	35%	51%	68%

- ◆ Quest'analisi consente di stimare la riduzione di valore legata al vincolo amministrativo di locazione a canone sostenibile

Stima dell'impatto del vincolo locativo sul valore dell'appartamento

Durata del vincolo di locazione	> 10 anni	> 25 anni	perm.
Costo unitario al lordo contributo (€/mq CER)	1.600	1.600	1.600
Contributo (%)	30%	50%	70%
Contributo unitario (€/mq CER)	- 417	- 695	- 973
Costo unitario al netto del contributo (€/mq CER)	1.183	905	627
Ipotesi di canone sostenibile MIN (€/mq CER)	40	40	40
Ipotesi di canone sostenibile MAX (€/mq CER)	50	50	50
Cap rate MIN (%)	3,4%	4,4%	6,4%
Cap rate MAX (%)	4,2%	5,5%	8,0%
Multiplo canone lordo MIN (%)	30x	23x	16x
Multiplo canone lordo MAX (%)	24x	18x	13x

(*) il canone sostenibile ha un livello molto basso (canone concordato 431/98 abbattuto del 30%), qui stimato tra 40 e 50 €/a/mqComm.le

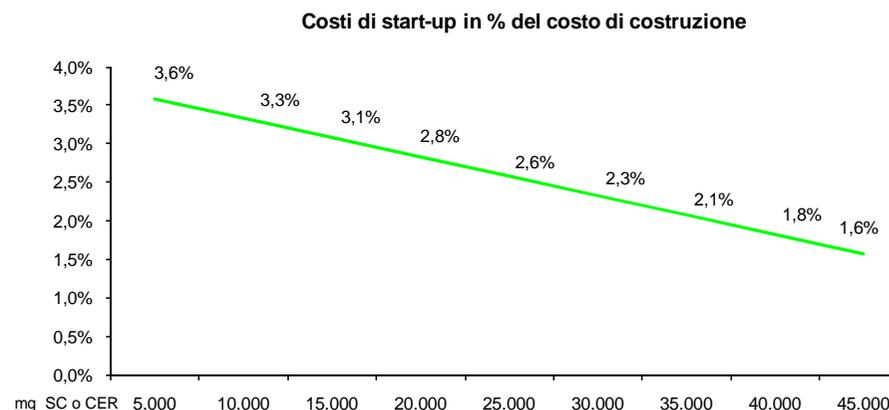
Set-up della Comunità

costi di start-up della comunità

- ◆ Eventuali bandi previsti dal Comune
- ◆ Attività di facilitazione (coaching)
- ◆ Start-up dei servizi (incontri, corsi specifici, work shop)
- ◆ Attività ricreativo-aggregative
- ◆ Comunicazione (giornalino, comunicati)
- ◆ Progettazione spazi comuni
- ◆ Arredi parti comuni e servizi collaborativi
- ◆ Sportello gestore sociale

- ◆ I costi di start-up della comunità si riferiscono alle attività di progettazione e attuazione del progetto di comunità (a margine descrizione esemplificativa delle attività)
- ◆ L'incidenza di tali costi è molto legata alle dimensioni dell'intervento in quanto sono presenti diversi costi fissi (nota: le economie possono essere anche ricondotte alla struttura del gestore sociale)
- ◆ Si noti che l'attività di accompagnamento può continuare fino a tre anni dopo l'assegnazione degli alloggi
- ◆ I parametri indicati più sotto in modo empirico – indicativamente tra l'[1% e il 3%] del costo di costruzione tra 10.000 e 50.000mq di SC – sono stati in origine ipotizzati sulla base di un ragionamento analitico delle attività da svolgere per quattro progetti (e poi interpolati)

Progetto	1	2	3	4	Totale
SLP	11.020	29.150	8.800	7.097	56.067
Mq S. Vendibile	14.648	38.745	12.222	10.246	75.861
Costo di costruzione	15.327.695	40.471.825	12.800.000	10.308.077	78.907.597
Costo start-up comunità al mq	31	19	14	33	22
Costo start-up comunità	454.000	732.000	166.000	340.000	1.692.000
Costo di costruzione al mq	1.046	1.045	1.047	1.006	1.040
Costi start-up comunità / costo costruzione	2,96%	1,81%	1,30%	3,30%	2,14%



Un'analisi parametrica

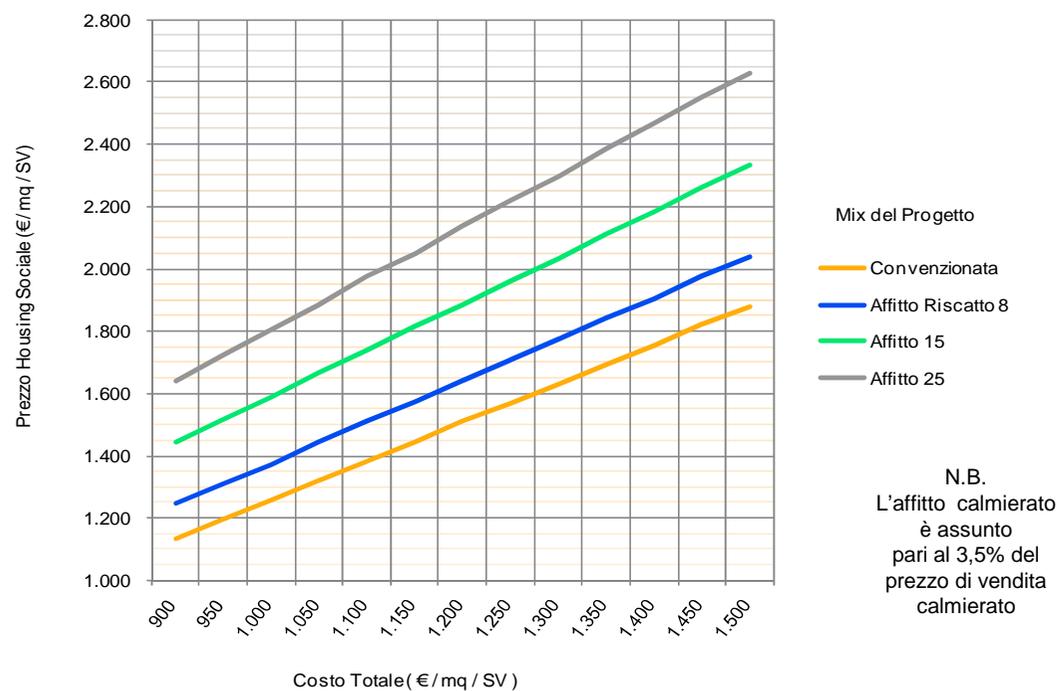
- ♦ A supporto dell'individuazione dei progetti e della negoziazione di dettaglio degli interventi presentiamo un'elaborazione sulla sostenibilità dei diversi mix sociali al variare dei costi e dei prezzi calmierati applicabili.

L'analisi può svolgersi:

- partendo dal "Prezzo HS" di una determinate area territoriale ed identificando qual è il costo massimo sostenibile (elemento da usare anche come base per la negoziazione di alcuni aspetti economici o per la richiesta di contributi)

- partendo dal costo minimo ipotizzabile per il progetto ed identificando in funzione del "Prezzo HS" il mix sociale sostenibile

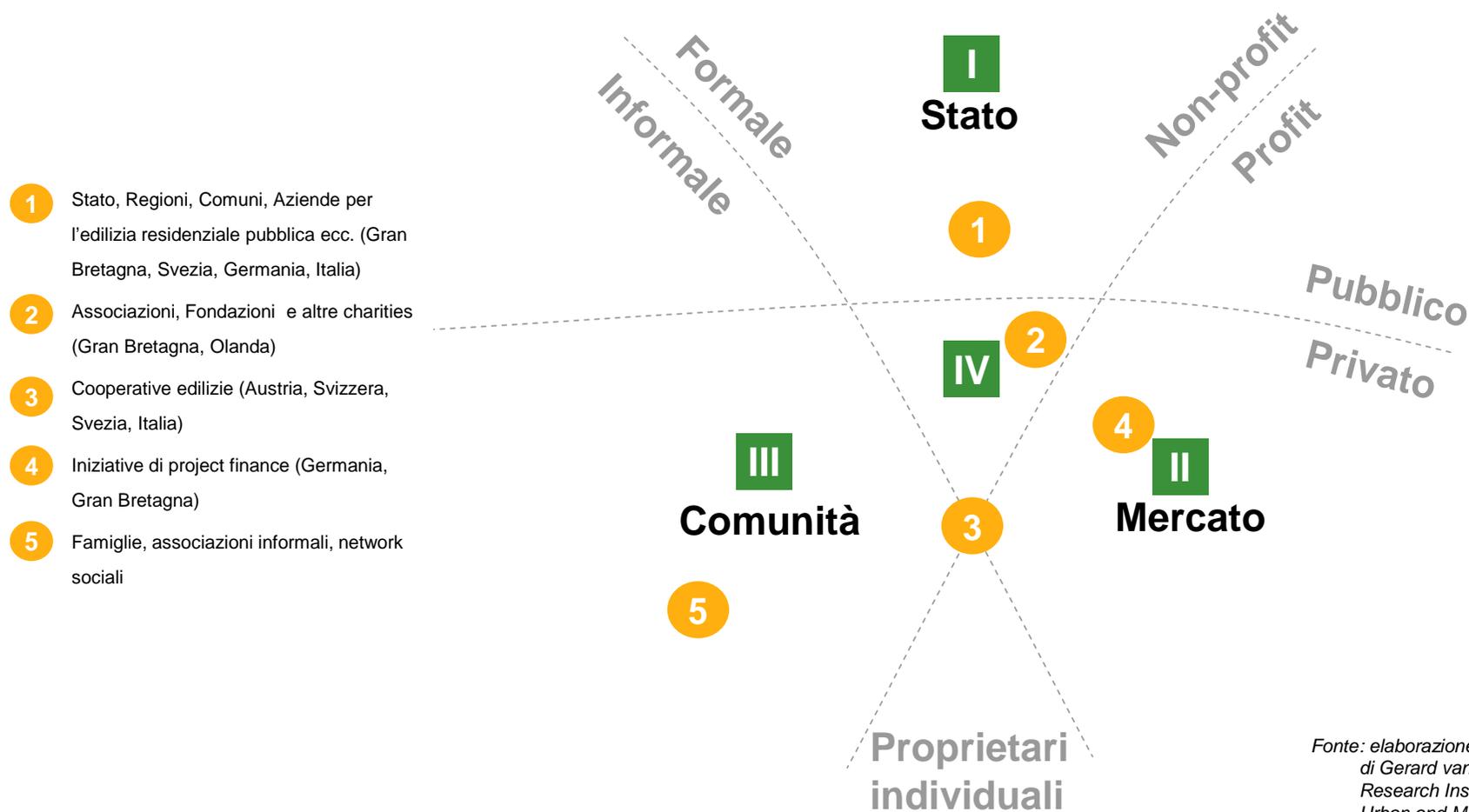
Soglia sostenibilità per la realizzazione di un progetto HS con rendimento del 5,5%



5

Partnership Pubblico Privato

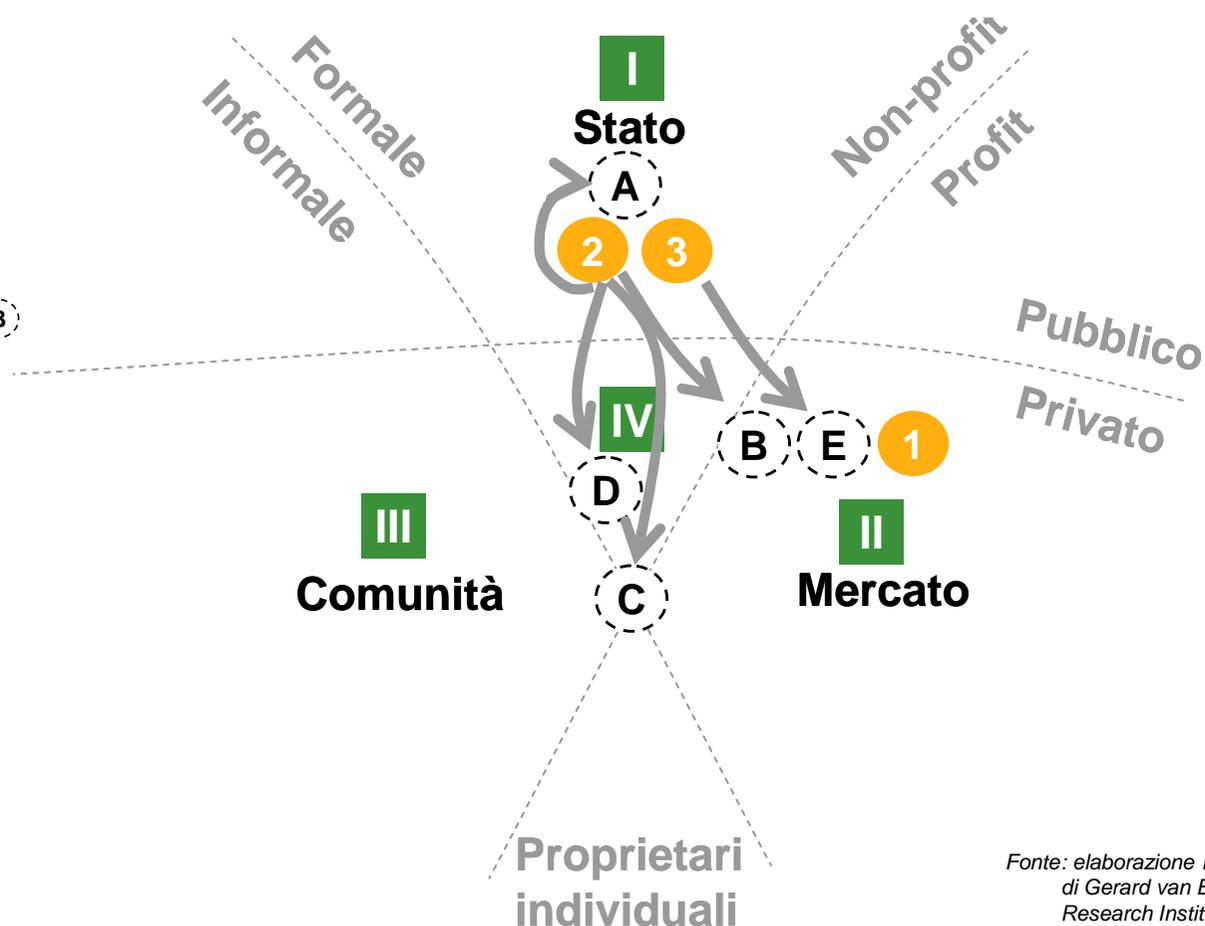
Il sistema degli operatori



Fonte: elaborazione FHS su schema di Gerard van Bortel, OTB Research Institute for Housing, Urban and Mobility Studies

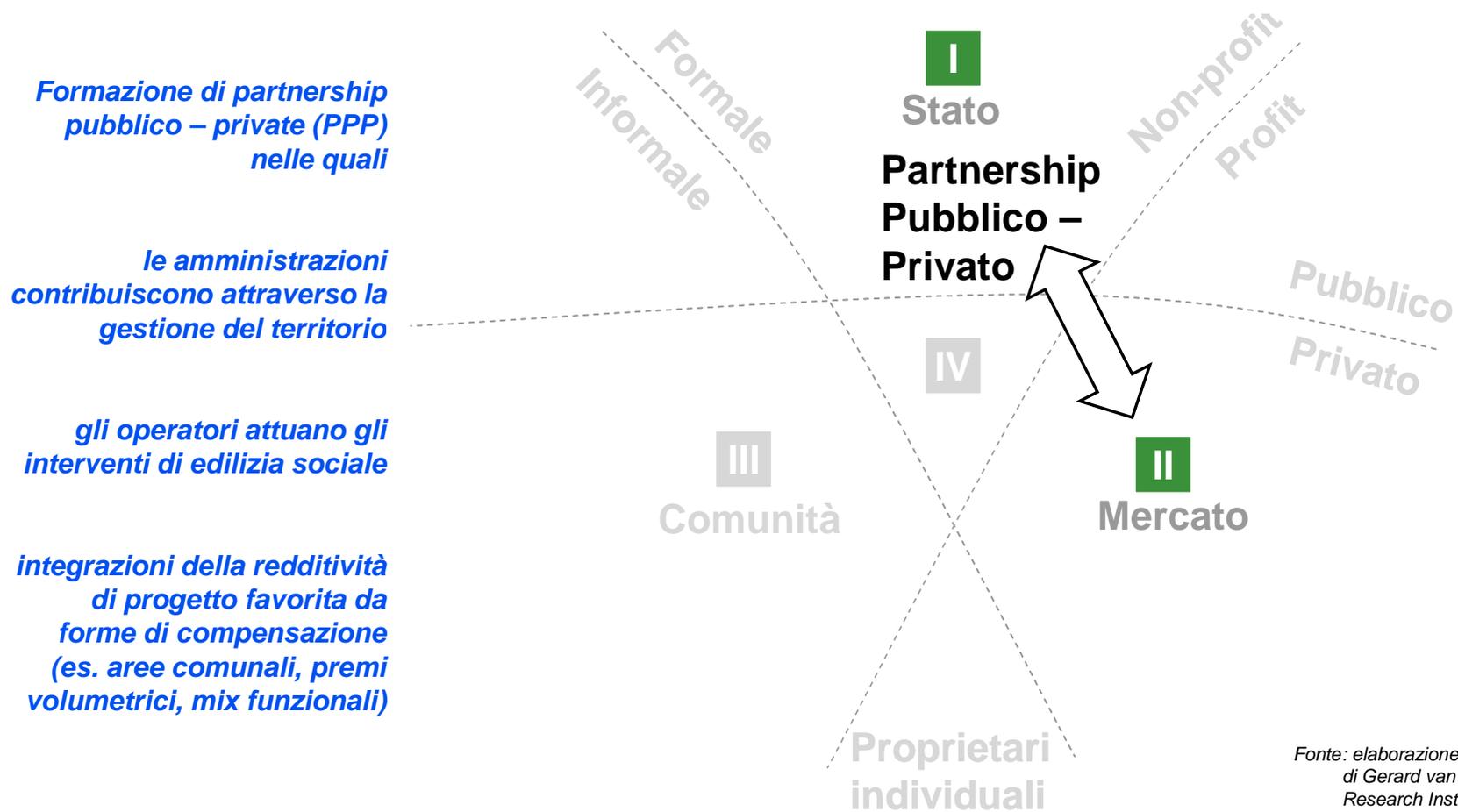
La disponibilità di aree per gli interventi di housing sociale

- 1 **Firenze** impone a chi realizza interventi residenziali di dimensioni rilevanti di includere una quota del 20% di edilizia sociale;
- 2 **Milano** ha avviato un programma su aree comunali a standard riservando le prime a soggetti pubblici (A) e prevedendo per le altre delle *partnership* con costruttori edili (B), cooperative (C) e operatori della finanza etica (D), selezionati con procedure a evidenza pubblica che massimizzano la quota di alloggi in affitto calmierato e la qualità progettuale;
- 3 **Venezia**, attraverso la propria società operativa Immobiliare Veneziana, sempre a valere su aree in origine comunali attiva delle *partnership* con operatori (E) che ricevono da IVE le aree a fronte della retrocessione di alloggi sociali (la procedura di selezione del partner, a evidenza pubblica, massimizza il nr. di alloggi retrocessi e la qualità degli interventi).



Fonte: elaborazione FHS su schema di Gerard van Bortel, OTB Research Institute for Housing, Urban and Mobility Studies

Tendenze in Atto – PPP

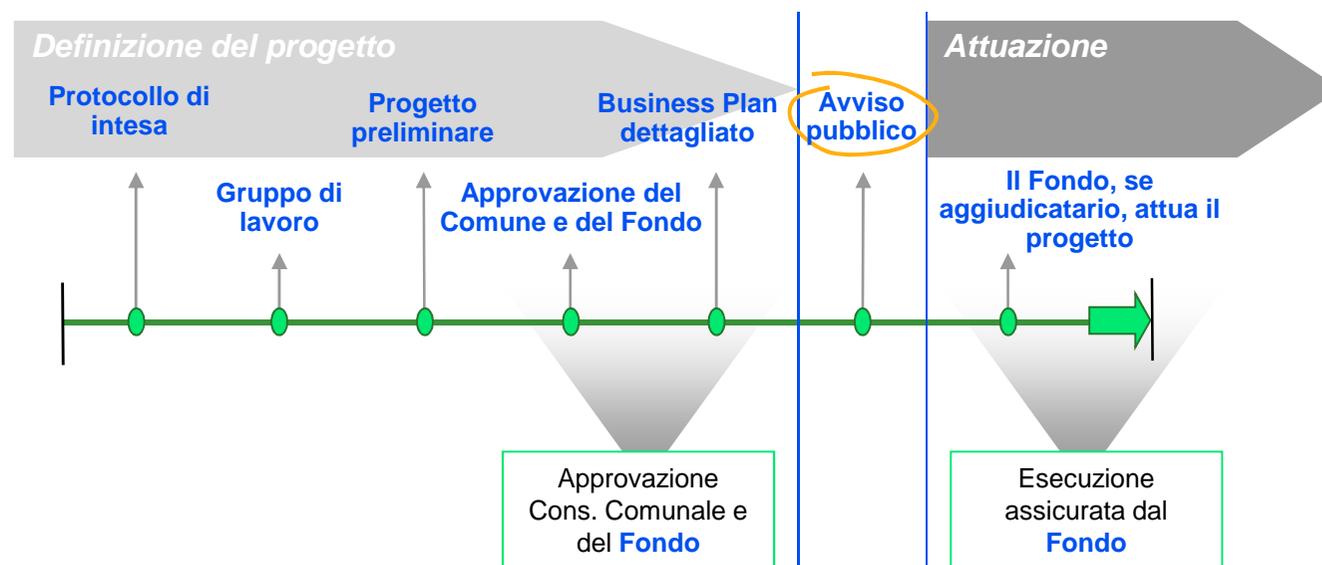


Fonte: elaborazione FHS su schema di Gerard van Bortel, OTB Research Institute for Housing, Urban and Mobility Studies

Partnership Pubblico Privato

Partnership con gli Enti Locali

- ◆ Unire le risorse del mondo pubblico e privato consente di riunire in un unico gruppo di lavoro competenze finanziarie e competenze legate alla gestione del territorio e alle politiche abitative
- ◆ Un gruppo di lavoro congiunto elabora il Business plan del progetto e ne definisce i principali obiettivi di interesse pubblico, introducendo strumenti di monitoraggio ed eventuali incentivi
- ◆ Lo schema che segue illustra il processo di formazione dei progetti del Fondo AS1



Rapporti con gli Enti Locali in qualità di proprietari

Alcuni Comuni, Province e Regioni possiedono aree e/o immobili da dedicare all'housing sociale

Con una procedura project financing-like:

- si ha piena trasparenza

- il partner privato affianca la preparazione del progetto preliminare, garantendone la fattibilità

- la selezione dell'attuatore avviene con gara pubblica

Rappresenta pertanto un percorso robusto

- ♦ Gli Enti Locali (Comuni, Province e Regioni) possono essere proprietari di aree/immobili sulle quali realizzare interventi di housing sociale
- ♦ La complessità di tali interventi, sotto il profilo urbanistico, architettonico, finanziario e sociale suggerisce una modalità di interlocuzione con gli Enti Locali proprietari di tipo interattivo secondo le seguenti linee guida:
 - affiancamento dell'Ente Locale nell'individuazione dell'area/immobile idoneo a realizzare *housing sociale* in funzione di disagio abitativo, ubicazione, dimensione, iter urbanistico ecc.
 - affiancamento dell'Ente Locale nella predisposizione del progetto preliminare, comprensivo di planivolumetrico, piano economico-finanziario, modalità di convenzionamento, ecc., nell'ambito di accordi trasparenti, disciplinati ad esempio da un protocollo di intesa tra promotori ed Ente Locale
 - effettuazione da parte dell'Ente Locale di una gara a evidenza pubblica in cui vengono resi noti i termini del progetto preliminare elaborato nell'ambito del protocollo di intesa, sollecitando il mercato per individuare soggetti attuatori a condizioni migliorative (*project financing like*)
 - in caso di mancata individuazione, assegnazione definitiva del progetto ai promotori che hanno collaborato alla definizione del progetto preliminare

Rapporti con gli Enti Locali in qualità di promotori

- Talvolta gli Enti Locali si impegnano nella promozione di nuovi Fondi e interventi***
- In tal caso si deve cercare di accompagnare l'Ente nella cernita degli interventi***
- La selezione del soggetto attuare (Sgr) dovrebbe valutare la capacità di:***
- ***attuare gli interventi censiti e di proporre ulteriori***
 - ***raccogliere equity e debito***
- ♦ Gli Enti Locali possono anche rivestire un ruolo rilevante nella fase di promozione degli interventi di *housing* sociale, sia nell'esercizio delle proprie funzioni di indirizzo e di governo che per le eventuali disponibilità finanziarie che possono essere canalizzate verso il SIF
 - ♦ La complessità degli interventi di *housing* sociale, suggerisce una modalità di interlocuzione con gli Enti Locali promotori di tipo interattivo e flessibile secondo le seguenti linee-guida:
 - individuazione, da parte dell'Ente Locale promotore, di progetti di *housing* sociale, mediante sollecitazione *ex novo* presso i Comuni ovvero mediante messa a fattor comune di progetti di *housing* sociale facenti parte di programmi preesistenti o assimilabili
 - individuazione, mediante gara a evidenza pubblica, di una o più società di gestione del risparmio in grado di istituire fondi immobiliari locali destinati alle iniziative di *housing* sociale prevedendo tra i criteri di selezione della/e Sgr la capacità di
 - realizzare interventi di *housing* sociale, tra i quali quelli individuati dall'Ente Locale
 - procurare le coperture finanziarie necessarie, ivi incluse le risorse a titolo di capitale e di debito complementari a quelle eventualmente messe a disposizione dall'Ente Locale

6

Un caso applicativo





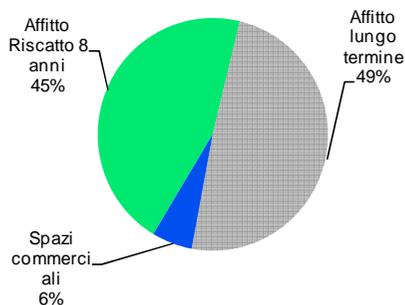
Crema (CR) – Via Camporelle (1/2)

Descrizione dell'intervento



- Il progetto è in **classe A+**, composto da due edifici residenziali di quattro piani fuori terra (in totale **90 alloggi**), da una **scuola per l'infanzia per 150 bambini** e alcune unità commerciali che si affacciano su una piazza centrale
- L'intervento è stato **completato a settembre 2011** ed è **in corso di assegnazione**: 48 appartamenti in affitto a canone sostenibile (c.€370/mese), 42 in affitto-riscatto a 8 anni o vendita convenzionata (in media a €1.750/mq)
- La scuola per l'infanzia è stata consegnata al Comune a settembre 2011 ed è già in utilizzo
- L'investimento complessivo è stato di **€14,7mln** (€1.440/mq), valore che include una riserva per imprevisti pari a €0,7mln

Mix di intervento (in % mq)



Dati economici e tempistica

Tipologia	mq SV	# unità	Progetto		Mercato	
			Exit €/mq	Locaz. €/a/mq	Vendita €/mq	Locaz. €/a/mq
Affitto Riscatto 8 anni	4.606	42	1.800	43,0	2.000	55,0
Affitto lungo termine	5.014	48	1.440	43,0	n.a.	n.a.
Spazi commerciali	579	n.a.	2.000	80,0	2.000	90,0
Totale	10.199	90				

Considerazioni preliminari

Immobiliare: Intervento nella periferia di Crema in classe A+ ↑

Finanziaria: Costo a consuntivo di 1.360 €/mq al netto degli imprevisti (a oggi non utilizzati) ↑

Sociale: Asilo da 150 bambini, importante attività di set-up della Comunità con ACLI Cremona ↑

Cronoprogramma

Fine lavori: settembre 2011

Anni	2010	2011	2012	2013	2014	2015	...	2026
Lavori sviluppo		55%	100%					
Exit - Vendita Convenzionata								
Exit - Locazione con riscatto 8 anni						25%		
Exit - Locazione a lungo termine								100%
Exit - Spazi commerciali								100%



Crema (CR) – Via Camporelle (2/2)

Localizzazione 1

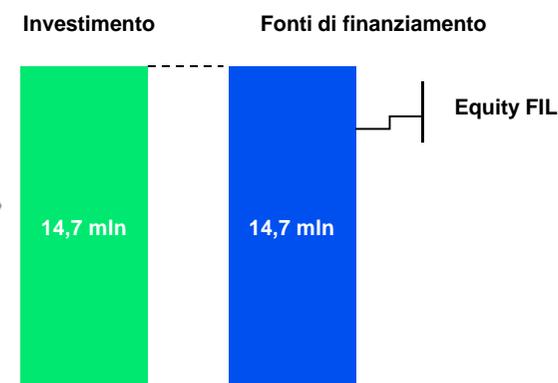


Quadro Tecnico Economico

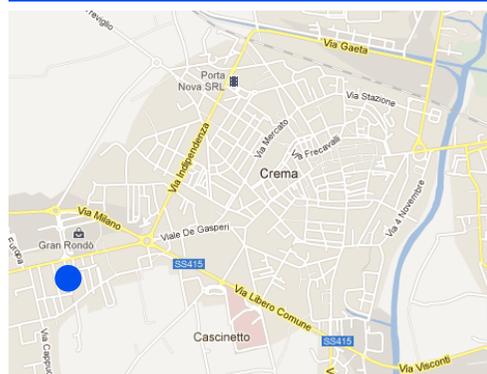
	%	€/mqSV	€/000
Costo dell'area		35	353
Demolizioni e cantierizzazioni		-	-
Oneri e opere d'urbanizzazione		152	1.551
Costo di costruzione		1.047	10.676
Spese tecniche e complementari	12,0%	144	1.466
Accantonamento per imprevisti	6,0%	72	729
Polizze, fidejussioni	0,0%	-	-
Allacciamenti	2,0%	24	245
Oneri finanziari @ 5%	6,2%	75	762
Project management	1,8%	22	220
Costi di selezione dell'utenza	0,0%	-	-
TOTALEQTE		1.569	16.003
Oneri finanziari figurativi			(762)
Eventuali contributi in c/capitale			(550)
Investimento		1.440	14.691

Nota: i valori in % sono sul costo di costruzione + OOUU

Fonti / Impieghi



Localizzazione 2



Altri parametri di costo

Morosità e sfritto	5,00% (% canoni)
Property Management	250 (€/unità)
Assicurazione	0,15% (%c. costr.)
Altre Spese Ordinarie	3,00% (% canoni)
Manut. Straordinarie	500 (€/unità)
ICI (*)	0,49% (% val. m.cato)
Agency su sell	2,00% (% vendite)
Agency su let	10,00% (% canoni)
Management fee	0,45% (% NAV n.r.)
Development fee	1,50% (% investimento)

(*) riduzione 90% ICI per 5 anni

Flussi di cassa

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Totale		
Ricavi totali	0	146	443	434	425	432	4.469		
Capitalizzazioni di costi	0	0	0	0	0	0	0		
ICI	0	-2	-7	-7	-7	-7	-437		
Costi immobiliari	0	-99	-115	-121	-123	-126	-1.255		
Spese generali	0	-137	-109	-108	-108	-109	-1.223		
FC gestione caratteristica	0	-93	212	198	187	189	1.554		
Gestione straordinaria	0	2.851	335	333	340	347	5.805		
Capital gains non realizzati	0	-2.859	-343	-341	-340	-347	-6.223		
Variazioni crediti IVA	-826	-645	33	306	505	494	0		
Variazioni immobilizzazioni in corso	-8.260	8.260	0	0	0	0	0		
Investimenti	0	-14.691	0	0	0	0	-14.691		
Variazione debiti vs clienti	0	0	0	0	0	0	0		
Proventi derivanti dalle vendite	0	411	410	418	0	0	20.915		
FC operativo	IRR	4,42%	-9.086	-6.765	647	915	692	683	7.359

Allegato A

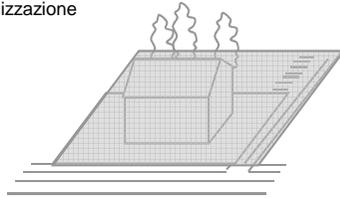
Misure

Consistenze, tipologie di Superfici

TERRENO

Superficie territoriale (ST)

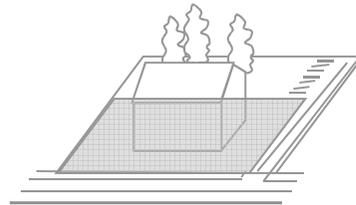
superficie di un'area che comprende le superfici fondiari e le aree destinate alle opere di urbanizzazione



Indice Ut: mq di SLP / mq di ST, descrive l'intensità con cui il progetto edilizio utilizza il territorio

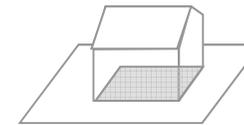
Superficie fondiaria (SF)

superficie dei singoli lotti edificabili, comprensiva degli spazi aperti di pertinenza degli edifici, escluse le opere di urbanizzazione



Superficie coperta (SC)

parte dei singoli lotti interessata da costruzioni, corrispondente alla proiezione a terra dell'edificio con esclusione delle parti aggettanti



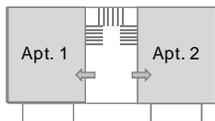
EDIFICIO

Superficie Lorda Pavimento (SLP)

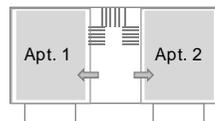
tendenzialmente corrispondente con la lorda dell'appartamento. Riferimento 'amministrativo' utilizzato per stimare la capacità edificatoria e l'impatto insediativo (da cui il prezzo di un'area edificabile e i relativi oneri di urbanizzazione). La definizione varia moltissimo da Comune a Comune

- la normativa consente di scomputare i muri perimetrali (c.d. bonus) se l'immobile ha buone prestazioni energetiche

Senza 'bonus' energia

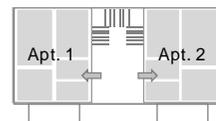


Con 'bonus' energia



Superficie Utile o Calpestabile (SUC)

superficie calcolata al netto dei muri interni e perimetrali. Talvolta utilizzata (es. Parma) per il calcolo del canone di locazione 'concordato' L.431/98

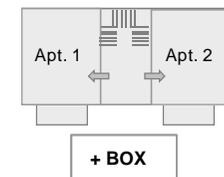


Superficie Complessiva (SCER)

superficie di un appartamento di edilizia convenzionata fissata in modo parametrico come tetto massimo (somma della superficie utile netta incrementata del 60% della superficie non residenziale e a parcheggi). Utilizzata a livello nazionale

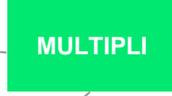
Superficie Lorda costruita (SLC)

somma di tutte le superfici costruite, sopra e sotto terra, inclusi gli aggetti. Riferimento utile per valutare i costi di costruzione e l'efficienza di un intervento



Superficie Commerciale (SCRL)

criterio fissato dalla Regionale Lombardia per l'edilizia sociale. Esistono varie prassi commerciali locali (rif. nazionale norma UNI 10750/2005 ed al D.P.R. n. 138/98 allegato C). È generalmente un buon riferimento sia per i costi che per i ricavi di progetto



Superfici residenziali – multipli con *focus* Milano

I multipli sono parametri fondamentali per comprendere:

- ◆ I parametri di conversione (o multipli) variano a seconda
 - del Comune e della Regione: il Comune a definisce la superficie amministrativa (SLP / SUL), la Regione fissa parametri legati al bonus per l'efficienza energetica e, in Lombardia, la superficie commerciale presa come riferimento per l'edilizia sociale
 - delle caratteristiche del progetto che può essere più o meno efficiente in termini di incidenza delle parti comuni, di logge e balconi, di spazi di manovra sotterranei ecc.
- ◆ La stima dei multipli va pertanto ricondotta ai parametri specifici di ciascuna area e ciascun progetto
- ◆ I multipli possono variare significativamente, per le stesse ragioni, a seconda del tipo di funzione considerata (residenziale, commerciale, alberghiera / studentato / RSA ecc.)

		SENZA BONUS 'EFF. ENERGETICA'				CON BONUS (SCOMPUTO INTEGRALE MURI PERIMETRALI)			
		in				in			
		SU	SLP	SCRL	CER	SU	SLP	SCRL	CER
Trasforma la	SU	1,00	1,10	1,42	1,50	1,00	1,02	1,46	1,50
	SLP	0,91	1,00	1,29	1,36	0,98	1,00	1,43	1,47
	SCRL	0,70	0,77	1,00	1,05	0,69	0,70	1,00	1,03
	CER	0,67	0,73	0,95	1,00	0,67	0,68	0,97	1,00

Superfici residenziali – ipotesi con *focus* Milano

**Assunto come riferimento
un appartamento-tipo di
c.100mq di superficie
comm.le, a Milano,
composto da:**

> 68mq di superfici
calpestabili

> 15mq di loggia

> 5mq di cantina

> Un box

**I multipli sono sensibili alla
composizione degli
appartamenti e alle
rispettive dimensioni media**

SENZA BONUS 'EFF. ENERGETICA'					CON BONUS (SCOMPUTO INTEGRALE MURI PERIMETRALI)				
SUPERFICIE UTILE CALPEST. (SUC)	mq	coeff. ponderaz.	misura originaria altre ipotesi		SUPERFICIE UTILE CALPEST. (SUC)	misura pond.	coeff. ponderaz.	misura originaria altre ipotesi	
Superficie utile o SUC					Superficie utile o SUC				
Superficie lorda appartamento	75					68			
(-) muri perim. (bassa classe energ.)	5			8%					
(-) muri interni	1			2%					
Superficie utile o SUC	68,18								
SUPERFICIE LORDA DI PAVIMENTO (SLP)					SUPERFICIE LORDA DI PAVIMENTO (SLP)				
Superficie lorda appartamento	75				Superficie utile appartamento o SUC	68			
Superficie lorda di pavimento o SLP	75				Computo muri interni	1			2%
SUPERFICIE COMPLESSIVA (CER)					SUPERFICIE COMPLESSIVA - CER				
Superficie utile appartamento	68				Superficie utile appartamento	68			
Sup. non residenz. max - SNR	31			45%	Sup. non residenz. max - SNR	31			45%
Superficie parcheggi max - SP	31			45%	Superficie parcheggi max - SP	31			45%
SNR + SP massima	61				SNR + SP massima	61			
Abbattimento di progetto	5			7,5%	Abbattimento di progetto	5			7,5%
SNR + SP ponderata	34	60%	57		SNR + SP ponderata	34	60%	57	
Sperficie complessiva o CER	102				Sperficie complessiva o CER	102			
SUPERFICIE COMMERCIALE RL					SUPERFICIE COMMERCIALE RL				
Superficie lorda appartamento	75	100%	75		Superficie utile appartamento o SUC			68	
(+) balconi e logge	8	50%	15		(+) muri interni			1	2%
(+) cantine	1	25%	5		(+) muri esterni (elevata classe energetica)			8	11%
(+) parti comuni @ 4% prec.	3			4%	Superficie lorda appartamento	77	100%	77	
(+) posto auto coperto o box	10				(+) balconi e logge	8	50%	15	
Superficie comm.le R. Lombardia	97				(+) cantine	1	25%	5	
					(+) parti comuni @ 4% prec.	3			4%
					(+) posto auto coperto o box	10			
					Superficie comm.le R. Lombardia	99			

Allegato B

Principali progetti in corso

Fondo Federale Immobiliare di Lombardia

IL PROGETTO

- ♦ Il Fondo è stato il primo fondo etico dedicato all'housing sociale, avviato nel 2006 su iniziativa della Fondazione Housing Sociale e della Fondazione Cariplo per la realizzazione di circa 700 alloggi da offrire in locazione a canoni calmierati

SOTTOSCRITTORI

- ♦ Al Fondo partecipano la Fondazione Cariplo, Cassa Depositi e Presiti, Regione Lombardia, Banca Intesa San Paolo, Banca Popolare di Milano, Generali Assicurazioni, Cassa Italiana dei Geometri, Telecom Italia e Pirelli Real Estate
- ♦ Il FIA ha deliberato un investimento fino a € 30 mln previa riapertura delle sottoscrizioni e ha deliberato un plafond massimo di ulteriori € 58 mln, fino a dicembre 2013

PRINCIPALI DATI

- ♦ E' un fondo immobiliare chiuso riservato a investitori qualificati con le seguenti principali caratteristiche:
 - Ammontare del fondo 115 milioni di Euro
 - Dimensione obiettivo 400 milioni di Euro
 - Durata 20 anni – scadenza nel 2026
 - Area di operatività Regione Lombardia
 - Promotore FHS
 - Gestore Polaris Investment SGR

GOVERNANCE

- ♦ All'interno del Comitato Consultivo sono rappresentati gli investitori che hanno conferito almeno 10 milioni di Euro. I rappresentanti della FHS e della Regione hanno un potere di veto nel caso in cui le iniziative non rispondano ai principi etici del Fondo



IL PROGETTO

CARATTERISTICHE

RUOLO DELLA FHS

Fondo Parma Social House

- ♦ Il Fondo è stato promosso da un'associazione di imprese di costruzione e cooperative (ATI) che ha aderito a un bando del Comune di Parma con l'obiettivo di attuare una serie di iniziative di housing sociale nell'ambito del Piano casa nazionale
- ♦ Il Fondo sta realizzando circa 850 alloggi, da offrire in vendita convenzionata, in locazione a canone calmierato e in locazione con previsione di futura vendita, su 7 aree comunali concesse in diritto di superficie, per un totale di c.a. 63.000 mq si SLU
- ♦ FHS e Finabita hanno affiancato l'ATI per la strutturazione del Progetto da un punto di vista Finanziario, Immobiliare, con particolare attenzione a tematiche gestionali; il Fondo ha ricevuto l'investimento da parte del FIA gestito da CDPI SGR



IL PROGETTO

CARATTERISTICHE

RUOLO DELLA FHS

Fondo Abitare Sostenibile Piemonte

- ♦ È un Fondo, gestito da Polaris SGR, promosso dalla Compagnia di San Paolo e dalle principali Fondazioni bancarie piemontesi dedicato alla realizzazione e promozione di iniziative etiche e di edilizia sociale localizzate nel territorio piemontese
- ♦ Il Fondo ha una dotazione di circa € 45 mln e CDPI SGR ha deliberato un plafond massimo di € 40 mln (pari al 40% del patrimonio del fondo), fino a settembre 2012
- ♦ FHS, assistita dal partner locale Sister, in qualità di advisor tecnico sociale del Fondo, sta assistendo Polaris SGR nella selezione e valutazione di possibili ambiti d'intervento

Fondo Housing Sociale Italia Centrale

IL PROGETTO

CARATTERISTICHE

RUOLO DELLA FHS

- ♦ Il Fondo Italia Centrale nasce per volontà di alcune Fondazioni di origine bancaria (Fondazione Carisap, Fondazione Tercas, Fondazione Varrone) collocate in Italia Centrale, in stretta collaborazione con gli enti pubblici territoriali.
- ♦ Il Fondo ha un obiettivo di raccolta di circa € 100 mln e CDPI SGR ha deliberato un plafond massimo di € 40 mln (pari al 40% del fondo target), fino a settembre 2012
- ♦ FHS assiste le Fondazioni e la SGR (Investire Immobiliare SGR) nella strutturazione dell'operazione sia da un punto di vista economico-finanziario sia nell'elaborazione dei contenuti sociali dell'iniziativa.



IL PROGETTO

CARATTERISTICHE

RUOLO DELLA FHS

Fondo Real Quercia

- ♦ Il Fondo Real Quercia è in fase di promozione da parte di Est Capital SGR. La società di gestione ha individuato alcuni possibili ambiti di intervento da sottoporre all'approvazione di CDPI SGR, per l'effettiva sottoscrizione delle quote. Le iniziative sono ubicate a Roma, Milano e nel Veneto
- ♦ Il fondo ha l'obiettivo di raccolta di € 75 mln e CDPI SGR ha deliberato un importo massimo di plafond di € 30 mln (pari al 40% del patrimonio del fondo target), fino a marzo 2012, di cui € 14 mln tramite impegno vincolante
- ♦ FHS, in qualità di advisor tecnico sociale sta assistendo Est Capital SGR nella selezione e nella valutazione di fattibilità di potenziali progetti

Fondo Abitare Sostenibile Marche e Umbria

IL PROGETTO

- ◆ È un Fondo costituito da una pluralità di iniziative di edilizia residenziale sociale integrate con funzioni commerciali e servizi dedicati agli anziani, situate sul territorio delle Regioni Marche e Umbria e promosso da soggetti attivi nel settore dell'edilizia e della cooperazione sociale e di abitanti
- ◆ Il Fondo ha una dimensione iniziale target di circa € 128 mln con un obiettivo di raccolta di € 61 mln e CDPI SGR ha deliberato un plafond massimo di € 24 mln (pari al 40% del patrimonio del fondo)
- ◆ FHS, assistita dal partner Finabita, in qualità di advisor tecnico sociale del Fondo, sta assistendo i promotori nella selezione e valutazione di possibili ambiti d'intervento e nella strutturazione del Fondo

CARATTERISTICHE

RUOLO DELLA FHS

Fondo Housing Toscano

IL PROGETTO

- ◆ Il progetto del Fondo Housing Toscano, gestito da Polaris SGR, prende avvio da un patrimonio di 9 complessi, per un totale di 330 appartamenti, già realizzati e locati, e un intervento a sviluppo di proprietà di cooperative o di soggetti espressioni del mondo cooperativo, localizzati a Firenze e Prato
- ◆ Il Fondo ha un primo obiettivo di raccolta di € 60 mln e CDPI SGR ha deliberato un importo massimo di plafond di € 24 mln (pari al 40% del patrimonio del fondo target) entro dicembre 2012
- ◆ FHS e Finabita stanno assistendo le cooperative e i soggetti promotori dell'iniziativa nella selezione e Polaris SGR nella valutazione di fattibilità di potenziali progetti

CARATTERISTICHE

RUOLO DELLA FHS

Fondo Housing Cooperativo Roma

IL PROGETTO

CARATTERISTICHE

RUOLO DELLA FHS

- ◆ È un Fondo promosso da società cooperative e imprese operanti nell'area romana e costituito da una pluralità di iniziative di edilizia residenziale sociale sia esistenti che da sviluppare in diverse fasi
- ◆ Il Fondo ha un obiettivo di raccolta di € 75 mln e CDPI SGR ha deliberato un plafond massimo di € 30 mln (pari al 40% del patrimonio del fondo) entro dicembre 2012
- ◆ FHS, assistita da Finabita, in qualità di advisor tecnico sociale del Fondo, sta assistendo i promotori nella selezione e Polaris SGR nella valutazione dei possibili ambiti d'intervento

Fondo Emilia Romagna Social Housing

IL PROGETTO

CARATTERISTICHE

RUOLO DELLA FHS

- ◆ E' un Fondo promosso da una serie di Fondazioni delle Casse di Risparmio operanti in Emilia Romagna e che verrà gestito da Polaris SGR
- ◆ Il Fondo ha l'obiettivo di raccolta di circa € 100 mln e CDPI SGR ha deliberato un plafond massimo di € 20,5 mln (pari al 40% del patrimonio del fondo target) entro marzo 2013
- ◆ FHS in qualità di advisor tecnico sociale del Fondo, sta assistendo i promotori nella selezione e valutazione di possibili ambiti d'intervento e nella strutturazione del Fondo

Fondo Lombardia Casa

IL PROGETTO

- ♦ Il Fondo Lombardia Casa, gestito da Beni Stabili Gestioni SGR, è stato costituito con la finalità della realizzazione e promozione di iniziative etiche e di edilizia sociale localizzate nel territorio lombardo contribuendo a risolvere il problema abitativo, applicando però criteri di ecosostenibilità ed efficienza energetica innovativi

CARATTERISTICHE

- ♦ Il Fondo ha una dimensione iniziale target di circa € 50 Mln con prospettive di crescita nel breve periodo; CDPI SGR ha deliberato un plafond massimo di € 12 Mln (pari al 40% del patrimonio del fondo target) entro marzo 2013

RUOLO DELLA FHS

- ♦ FHS, in qualità di advisor tecnico sociale del Fondo, sta assistendo la SGR nella selezione e valutazione di possibili ambiti d'intervento e nella strutturazione del Fondo

Allegato C

Il ruolo della Gestione Sociale



<http://www.fhs.it/strumenti-per-la-progettazione.php>

Cosa si intende per gestione sociale?

Per gestione sociale si intende l'insieme delle attività connesse all'amministrazione degli immobili e alla gestione delle relazioni tra e con le persone che vi abitano.

Il Gestore Sociale è un nuovo soggetto la cui attività consiste nel prestare servizi di promozione sociale e di gestione del patrimonio in locazione. Si distingue da un normale gestore immobiliare per la centralità riservata all'inquilino e alla comunità beneficiaria dei servizi, ma anche protagonista attiva dell'amministrazione.



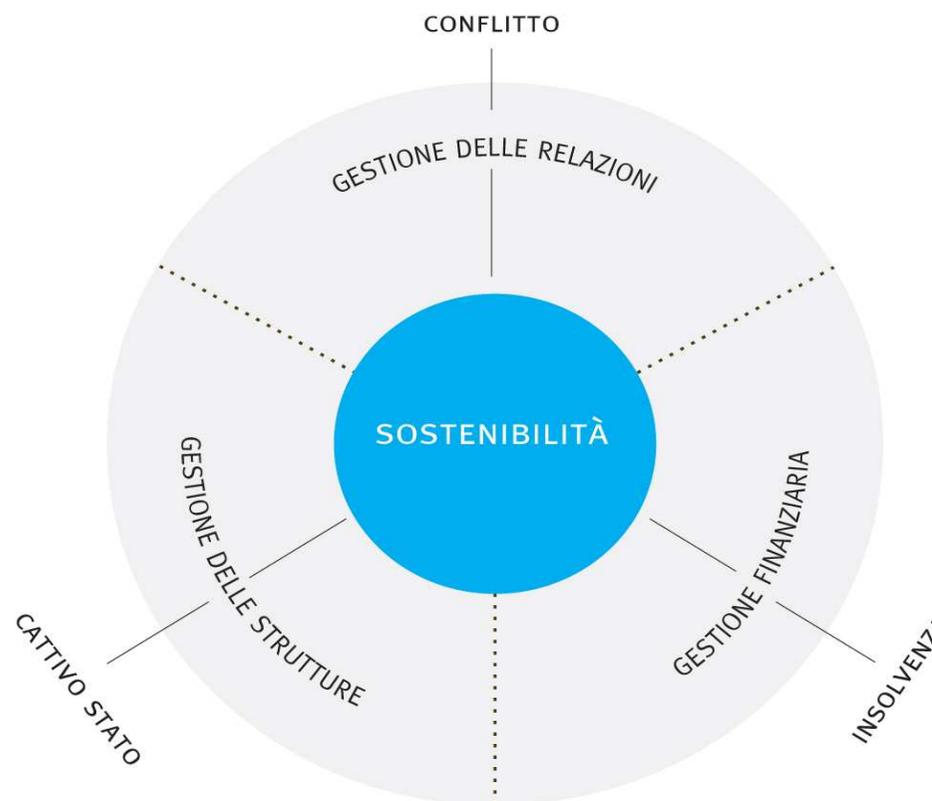
Perché è importante il Gestore Sociale?

Lo sviluppo delle attività di ricerca e di progettazione ha messo a fuoco i contenuti dell'abitare sostenibile e solidale, indicando con chiarezza che lo sforzo progettuale deve essere rivolto per una quota molto importante ad **aspetti immateriali**, abbinando alla realizzazione delle infrastrutture fisiche dell'abitare anche la costruzione di **infrastrutture organizzative e giuridiche** che consentano di realizzare interventi per il territorio facendo leva anche sulle risorse del territorio stesso.

La costruzione degli immobili rappresenta infatti la prima e fondamentale azione da compiere che però, **se non supportata da una gestione adeguata, rischia di risolvere il problema della casa creandone altri nuovi di tipo sociale.**



La gestione di relazioni, strutture e finanza.



Fonte: Social Housing Foundation, Social housing institutions. Toolkits, Johannesburg (South Africa), Social Housing Foundation, 2004

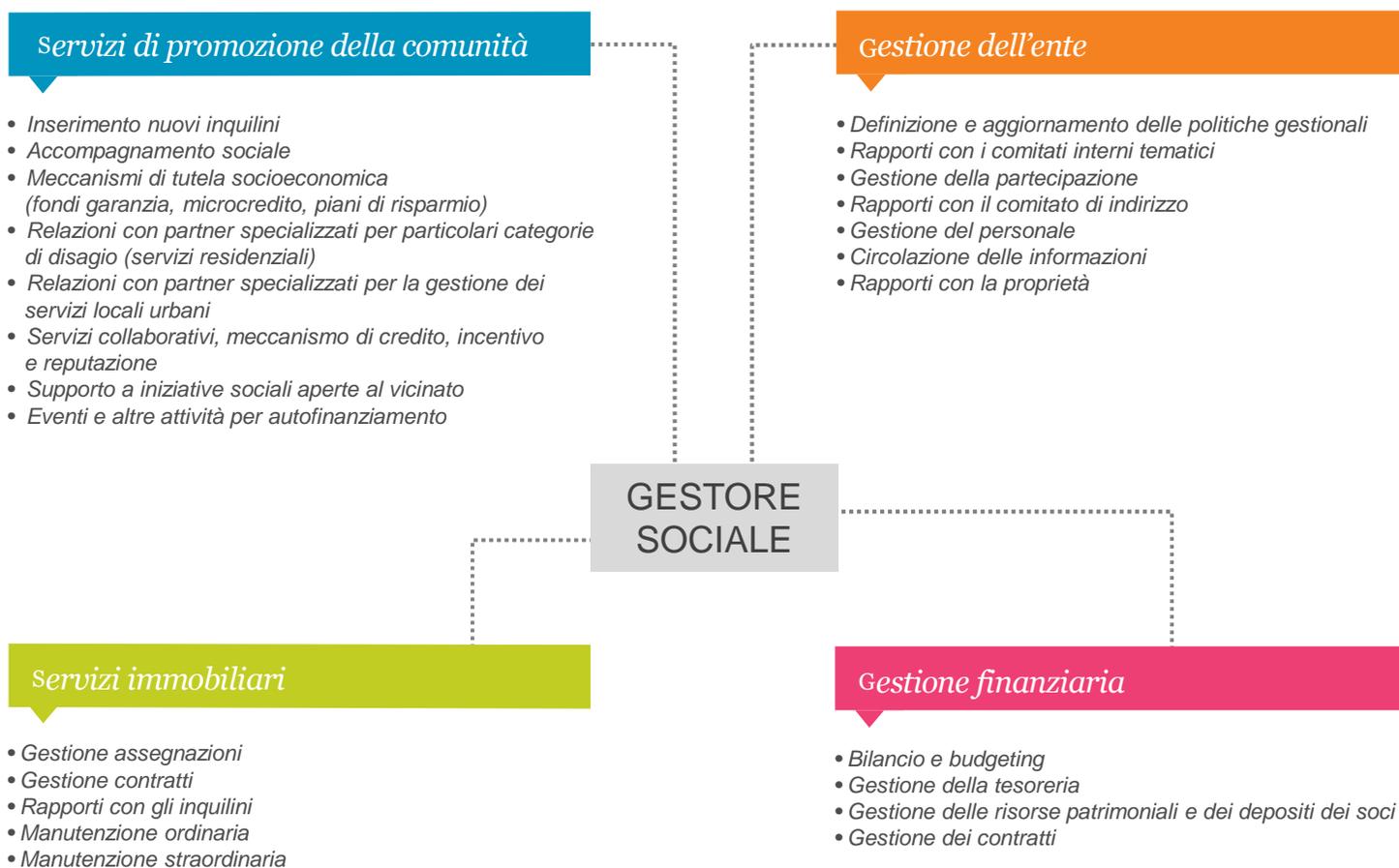
Come nasce il gestore sociale?

La progettazione di modalità che rendano socialmente efficace la gestione degli immobili è iniziata con lo studio delle migliori pratiche italiane¹ ed europee.

Il CECODHAS - Comitato europeo per la promozione del diritto alla casa -, sottolinea la necessità di considerare il tema della casa con un approccio “multi-dimensionale”, trattando gli aspetti immobiliari assieme a quelli sociali e “immateriali” dei servizi, prevedendo quindi progetti immobiliari che siano affiancati da programmi di accompagnamento e di facilitazione della convivenza, con l’obiettivo non solo di rispondere al bisogno abitativo dei singoli ma anche di rafforzare le comunità locali.

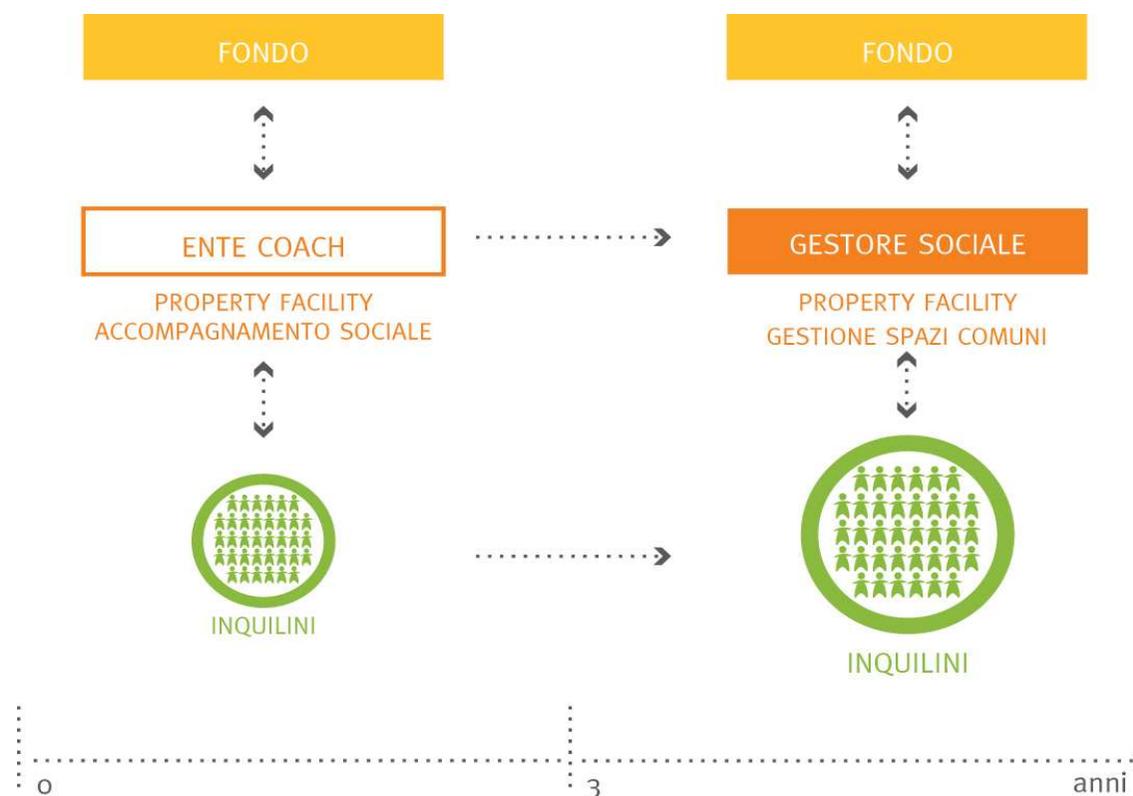


Cosa fa il gestore sociale?



Come si forma il gestore sociale?

*sviluppo del
gestore sociale:
l'ente coach
diventa il
gestore sociale*



Come si forma il gestore sociale?

*sviluppo del
gestore sociale:
gli inquilini insieme
all'ente coach
diventano
il gestore sociale*

