

NEWS

assimprese

Edilizia, si riflette.
E si guarda al futuro



In questo numero

Pagina 2

In anteprima vi sveliamo come sarà la nuova sede

Alle porte di Imola sta sorgendo il centro direzionale di Confartigianato Assimprese. Entro la prossima estate l'apertura.

Pagina 3

Comunicare l'impresa, servizi finanziabili

Progetti, eventi e informazione su carte e su Web a misura di azienda, per raccontare prodotti, storie e persone.

Pagina 8

Al Mic la mostra di Bertozzi e Casoni

Fino all'11 gennaio a Faenza «Nulla è come appare. Forse».

**UNFIDI,
ACCORDO STORICO**



È partito il primo ottobre il grande consorzio di garanzia unitario nato dalla fusione di 18 realtà dell'Emilia Romagna, fra cui Finfidi. Si prevede l'apertura di una sede anche a Imola.

Alcune anticipazioni sul centro direzionale che sta sorgendo a Imola

Ecco come sarà la nostra nuova sede centrale

*L'apertura ufficiale è prevista prima della prossima estate.
Ci sarà anche una sala conferenze da trecento posti.*

Manca solo una manciata di mesi e la nuova sede centrale di Confartigianato Assimprese, a Imola, in via Amendola, di fronte al Centro Leonardo, sarà pronta. Presumibilmente già a febbraio 2009. Dopo di che si tratterà solo di eseguire il trasloco degli uffici e, forse prima dell'estate, il nuovo centro direzionale della nostra associazione potrà essere pienamente operativo. A confermare l'avanzato stadio dei lavori sono proprio, dal cantiere, gli uomini dell'impresa costruttrice Zini Elio, (la progettazione è dello Studio

Tronconi), che hanno già completato l'impiantistica dello stabile e stanno ultimando le facciate e i pavimenti. Un ottimo risultato, se si considerano i rallentamenti dei lavori accumulati nei mesi a causa del ritrovamento, proprio nello spazio verde antistante alla sede, verso via Amendola, di una fossa comune con oltre una ventina di scheletri appartenenti, a un primo esame, ad almeno tre diversi periodi che vanno dall'età tardo imperiale romana fino all'invasione ostrogota del VI secolo d.C.. Reperti, questi, recuperati pazientemente dagli archeologi della Sovrintendenza e ora

sotto studio al Dipartimento di Archeologia dell'università di Bologna. L'edificio, con i suoi due piani oltre al pian terreno, offrirà ampi spazi non solo per gli uffici di Confartigianato, ma anche per tutta una serie di servizi collaterali che rispondono alle varie esigenze degli associati. Nello stabile, contraddistinto dall'ampio uso di finestre in alluminio, facciate ventilate, balconi rientranti con parapetti in vetro e tetto piatto, Confartigianato disporrà di oltre 1.500 metri quadrati suddivisi su diversi piani. Nell'interrato sarà realizzata una sala conferenze da 300 posti. Sempre

nell'interrato si troverà anche un garage da 20 posti auto per il personale e altrettanti saranno disponibili all'esterno della struttura. Al pian terreno, poi, sono stati riservati circa 200 metri quadrati a Formart, il centro di formazione regionale di Confartigianato e circa 160 per servizi al pubblico. L'esterno, invece, sarà contraddistinto da un'entrata lastricata e da piscine, che accompagneranno il visitatore fino all'ampia entrata con vetrata cielo/terra dove, subito all'interno dello stabile, si troverà la scala in ferro e pietra.

CD



Amilcare Renzi: «Sarà il Palazzo dell'impresa»



La nuova sede sarà il teatro principale di un rapporto sempre più stretto con le imprese, in termini di servizi evoluti e accompagnamento nelle fasi di crescita e di aggregazione, come spiega Amilcare Renzi, segretario di Confartigianato Assimprese: «L'edificio che sta sorgendo proprio all'ingresso occidentale di Imola noi lo vediamo già come il "Palazzo dell'Impresa". La nuova sede sarà il cuore del nostro sistema associativo, del nostro essere al fianco delle piccole e medie imprese per accompagnarle nella loro crescita. La nostra associazione sta dunque per compiere un passo importante, non solo fisico, ma anche culturale. Un passo che conferma una crescita in termini di associati e un sempre più profondo radicamento nel tessuto sociale del circondario

imolese: «Siamo presenti su questo territorio da oltre mezzo secolo – continua Renzi – e da molti anni abbiamo scelto di non limitarci a erogare servizi, ma di essere un partner degli imprenditori nell'elaborazione di strategie aziendali, di impegnarci nel facilitare l'avvio di reti di Pmi che permettano alle imprese di aumentare la loro massa critica e avere maggiore forza sul mercato. I nuovi spazi ci permetteranno non solo di migliorare la qualità della vita lavorativa di chi vi si insedierà, ma ci consentiranno di offrire nuovi servizi agli imprenditori. Penso ad esempio a nuove attività nei settori della formazione, dei meeting, della promozione e quant'altro possa favorire le imprese in termini di maggior formazione e maggiore visibilità».

Ma.C.

Una gamma di servizi a condizioni agevolate e finanziabili

Comunicazione ed eventi di qualità per ogni impresa

La nostra associazione offre prodotti promozionali e progetti flessibili, per ogni dimensione di azienda, in collaborazione con specialisti dell'informazione, del Web e dei meeting.

Confartigianato Assimpres propone una gamma completa di servizi per la comunicazione delle aziende e degli imprenditori. I nostri consulenti e i nostri partner (professionisti della comunicazione e dell'informazione) sono a disposizione per valutare singole attività o progetti complessi. E ancora: progettazione e gestione di eventi, lanci di prodotto anche nelle riviste specializzate e sul Web, materiali rivolti alla stampa italiana e straniera (particolarmente utili durante le fiere), gestione del budget pubblicitario in Italia e all'estero, redazione e stampa di riviste, periodici

aziendali, libri e molto altro ancora. Ci proponiamo inoltre di studiare, coinvolgendo l'imprenditore, utili e concreti piani di comunicazione, su base pluriennale, che evolvono con gradualità. Tutti i nostri servizi per la comunicazione, infine, possono essere finanziati a condizioni agevolate, per consentire anche alle imprese più piccole di dotarsi di strumenti oggi più che mai necessari. Per contatti e per fissare incontri: Simona Bonfatti, Gianna Marocchi tel. 054242112, sbonfatti@confartigianatoimola.com, gmarocchi@confartigianatoimola.com.



I nostri servizi per la Comunicazione

- Piani di comunicazione;
- Ufficio stampa/relazioni pubbliche;
- Realizzazione completa di siti o portali aziendali (includere tecnologia e gestione domini);
- Cartella stampa, cartacea o multimediale, per fiere o convegni;
- «Sala stampa» on-line, anche collegata al sito aziendale pre-esistente;
- Servizio di redazione di contenuti Web per i siti aziendali;
- Newsletter elettroniche e redazione delle stesse;
- Realizzazione di sistemi per la gestione autonoma dei contenuti su siti aziendali o newsletter;
- Campagne di informazione "virale" su comunità Internet e siti tematici;
- Gestione e ottimizzazione di budget pubblicitari;
- Rassegna stampa: monitoraggio da circa 1.000 fonti stampa nazionali ed estere;
- Rassegna stampa: analisi di scenario (concorrenza, nuovi prodotti sul mercato ecc...);
- Articoli redazionali «chiavi in mano» (grafica inclusa) su stampa locale, nazionale o di settore;
- Formule a «pacchetto» di comunicati stampa;
- House-Organ (periodici cartacei aziendali) «chiavi in mano» (includere le pratiche ai sensi della Legge sulla stampa);
- Video promozionali di alta qualità, anche digitali e Blu-Ray;
- Press-tours ed eventi stampa presso le aziende;
- Conferenze stampa;
- Organizzazione e gestione di Open-day ed eventi di presentazione o inaugurazione;
- Servizi fotografici professionali;
- Libri e pubblicazioni sulla storia dell'azienda;
- Incontri formativi su comunicazione verbale e non verbale, dizione e immagine (con la collaborazione di personale specializzato, con preparazione universitaria specifica);
- Attività di Incentive.



Con il nuovo Sportello HER@ ON-LINE, Hera è più vicina ai suoi clienti

Dal 9 luglio all'interno dell'area dedicata ai Clienti del sito www.gruppohera.it è attivo il nuovo Sportello HER@ ON-LINE. Accessibile 24 ore su 24 consente di svolgere le principali operazioni effettuabili presso gli sportelli aziendali o tramite il Call Center.

Una delle novità più importanti per chi è titolare di attività o intestatario di partita iva è la possibilità di richiedere l'invio elettronico della fattura in sostituzione della versione cartacea. A ciò si affiancano anche la possibilità di pagare le fatture on-line e di esportarle in formato excel. In ogni momento inoltre è possibile consultare i dati relativi ai contratti e alle fatture.

Ulteriore elemento di novità è la possibilità di gestire le forniture per conto di più clienti dal medesimo profilo di registrazione. Più agevole anche l'autolettura dei contatori, con l'introduzione di un calendario che calcola i periodi in cui effettuarla. Ancora, è possibile pagare le fatture con carta di credito o richiederne la domiciliazione su conto corrente bancario o postale.

Attraverso lo Sportello HER@ ON-LINE chi è titolare di una attività può chiedere di contattare un agente, mentre i clienti domestici possono sottoscrivere via web le offerte commerciali a mercato libero.

Per i clienti già registrati non è necessario ripetere la registrazione perché potranno utilizzare l'username e la password scelti in precedenza. Per chi non è ancora registrato basterà seguire la procedura di registrazione per ricevere la prima password di accesso via e-mail.

Lo Sportello HER@ ON-LINE consente altresì di pagare le fatture on line, affiancandosi alla possibilità di pagamento nelle tabaccherie convenzionate Sisal e Lottomatica, ed al sistema di pagamento recentemente avviato, presso tutti gli sportelli Bancomat di Unicredit Banca (area Pagamenti Utenze, Pagamenti convenzionati) attivo 24 ore su 24, completamente gratuito anche per chi non è titolare di un conto corrente c/o Unicredit Banca. Rimane infine attivo il servizio di autolettura via sms per pagare i consumi effettivi.





CI SI INTERROGA SU COME RILANCIARE IL MERCATO IMMOBILIARE

Edilizia, dopo il boom è il momento della selezione, e della riflessione

«I prezzi si sono «stabilizzati», ma la paura di non farcela frena anche i più coraggiosi.

Se Wall Street crolla i nostri muri sembrano tenere. Il mercato del mattone sul nostro territorio flette, ma non cede. Parola di costruttori. E le prospettive? C'è ancora interesse e, anzi, c'è chi chiede nuove aree. Parola di Amministratori. Intanto però, ha detto l'Istat alcune settimane fa dopo il secondo calo consecutivo del Pil, «per l'Italia è recessione tecnica». Con un'aria così ci vogliono spalle larghe e molto coraggio per affrontare un mutuo di venti, trent'anni. La cifra di questo post-boom edilizio pare proprio questa: la paura di non farcela, l'incertezza del domani, la diffusa precarietà. I risparmi e le buone pratiche delle famiglie stanno ancora aiutando le nuove generazioni, ma per quanto tempo ancora? Poi c'è chi arriva da lontano, per lavorare nelle nostre imprese, e cerca un tetto

alla sua portata, per cominciare. Secondo alcuni torneranno in auge le locazioni, secondo altri è appena iniziato un periodo importante per le imprese costruttrici, quasi «darwiniano», caratterizzato da una selezione che premierà la qualità, la professionalità, le aziende più solide e radicate. Nel frattempo ci si interroga su come rilanciare il mercato immobiliare e si avanzano proposte interessanti per rimettere in pista a prezzi ragionevoli le abitazioni usate e, soprattutto, per alleviare il peso del lungo debito dalle spalle di chi non ha redditi adeguati. In questo numero abbiamo ascoltato diverse voci: non abbiamo trovato soluzioni, ma abbiamo scoperto che la fiducia, almeno qui da noi, c'è ancora.

Massimo Calvi

Difficile la situazione nel Bolognese. Ancor più per chi lavora nel Pubblico

L'opinione di Edildue, Arca e Cieffe, aziende che lavorano in città e nel territorio limitrofo.

Ad aver accusato per primo il rallentamento del mercato immobiliare è proprio il territorio più a ridosso della cintura bolognese, oltre che la città in primis.

Come conferma Guglielmo De Simone dell'azienda Edildue srl, «gli immobili di grandi dimensioni, come i rustici o le ville nelle prime colline della Croara e Monte Calvo, molto richieste in passato, si vendono con molta difficoltà e così anche gli appartamenti di modeste dimensioni, come a Sala Bolognese e Padulle. Il lavoro per le persone oggi non è più sicuro, chiedere un mutuo è sempre più difficile, quindi l'acquisto della casa diventa qualcosa a cui rinunciare. Noi lavoriamo per conto terzi e, adesso, abbiamo tredici appartamenti in queste zone di periferia che non possiamo consegnare, perché non sono ancora state vendute, dobbiamo lasciarli grezzi, per consentire ai futuri acquirenti di apportare le proprie modifiche. Quindi con una conseguente mancanza di lavoro per gli artigiani che lavorano con noi».

Se il mercato del nuovo, su cui grava anche il costo dell'acquisto dei terreni, subisce pesanti battute d'arresto, è il mercato dell'usato in città ad essere in un momento di totale riassetto. Escludendo il centro storico che ha sempre vissuto di un mercato a parte, di nicchia, con una domanda alta a fronte di una scarsa offerta, gli alloggi usati stanno vivendo una nuova stagione, con il riadattamento dei prezzi al loro reale valore. «Oggi sul mercato cittadino dell'usato rimangono molti alloggi invenduti a fronte di un'ampia offerta, ma di un'eccessiva cristallizzazione sul prezzo – spiega Carlo Salvaggio di Arca Srl che si occupa prevalentemente di ristrutturazioni e consulenze – se prima servivano al massimo un paio di mesi per vendere un appartamento,

ora arriviamo agli otto mesi». Gli acquirenti «tirano» molto sul prezzo, senza mai entrare nel merito dell'appartamento offerto. Ma sotto una certa soglia non si ammortizzano più nemmeno i costi di costruzione. «Dicono che i prezzi siano calati di circa il 7%, ma la sensazione è che l'abbassamento sia maggiore: si intravede già qualche fenomeno di rientro dalla provincia da parte di coloro che avevano abbandonato la città a causa dei prezzi alti. Chi fa solo ristrutturazioni è chiaro che si trova costretto a "limare" sugli artigiani. Noi – conclude Salvaggio – affrontiamo il periodo di crisi potenziando gli altri settori della società, come le consulenze, ma chi fa solo impresa è in crisi». Ed è difficile anche per chi si occupa di edilizia su commesse della pubblica amministrazione. A confermarlo è Diego Dotti della Cieffe Srl che, dagli anni Ottanta, ha sempre realizzato opere di ingegneria civile per enti come ministeri e Ferrovie. «Sentiamo molto la concorrenza di coloro che, non trovando più sbocco nel residenziale, si sono buttati nell'edilizia civile per gli enti pubblici e ora i bandi arrivano fino a cento offerte, contro le venti o trenta di prima - spiega Dotti -. In più, ad aggravare la situazione, il settore pubblico bandisce sempre meno gare. Il nostro sembra un mestiere che tutti si sentono di fare, ma è la specializzazione che ti distingue dagli altri, anche se costa risorse per l'azienda. Riusciamo ad aggiungerci incarichi dalle Ferrovie proprio perché è più di vent'anni che seguiamo il settore, con la relativa evoluzione tecnologica». Tuttavia manca ancora qualcosa. «Anche la manutenzione e gli interventi d'emergenza dovrebbero seguire lo stesso principio, affidando gli incarichi ad aziende che rientrano in un elenco di fiducia che garantiscano tempestività e qualità».

CD

Scrivi alla redazione di Assimprese News:

assimpresenews
@
rizomedia.com



«A Imola è rallentamento, ma rispetto a una situazione che era accelerata»

Gianfranco Montanari della Sogei propone iniziative per riattivare il mercato dell'usato. In questa di stagnazione saranno premiate le imprese più strutturate e professionali.



Federica Zini

«Vinceranno qualità e servizio in tutte le fasi della compravendita»

L'opinione di Federica Zini, della Zini Elio di Imola.

La Sogei (Società edile generale imolese) è stata fondata nel 1968 da Giuseppe Montanari. Oggi a guidare l'impresa è il figlio Gianfranco, al quale chiediamo una valutazione della situazione del mercato immobiliare di Imola, dal suo punto di osservazione.

«Il mercato immobiliare imolese - dice - ha vissuto in questi ultimi anni un ciclo positivo più lungo rispetto ad altri periodi passati, nel nostro settore abbiamo tutti lavorato molto. Un "boom" alimentato dalla liquidità raggiunta negli anni dalle famiglie del nostro territorio. Il buon momento è stato inoltre alimentato da condizioni favorevoli per i finanziamenti e da una complessiva buona redditività degli stipendi. Tutto ciò ha indotto molti imolesi a cercare di migliorare la loro qualità della vita, investendo per loro stessi o per i propri figli. Questo mercato, qui come altrove, non è stato molto monitorato dagli organi competenti e la grande richiesta ha determinato casi di speculazione, prezzi alti e, infine, grandi aspettative da parte di coloro che si apprestano a vendere immobili usati o terreni. Inoltre - aggiunge - certi costi fissi come

stagna è chiaro che sono le aziende più consolidate a saper gestire meglio la situazione: sono le imprese che hanno saputo prevedere la situazione e che hanno saputo organizzarsi in anticipo, disponendo di una loro solidità economica. In tempi come questi chi vuole investire comprando casa guarda con più attenzione a chi dare il suo denaro e pretende qualità, servizio e affidabilità».

È il mercato dell'usato?

«Il mercato immobiliare imolese soffre anche perché non c'è un buon ricambio. Per comprare una casa nuova quasi tutti devono poter vendere la vecchia, ma se i prezzi dell'usato restano alti si ferma tutto. A Imola non c'è il mercato degli appartamenti di fascia bassa, fra i 100 e i 140 mila euro, è fermo. Ma questi sarebbero gli alloggi tipicamente alla portata dei giovani e di chi arriva in città per lavorare. Se questa fascia di popolazione manca o non può acquistare il ciclo si ferma. Ci vorrebbero azioni per rimettere in moto il ricambio».



oneri comunali o di allacciamento sono molto cresciuti, anche raddoppiati negli ultimi anni, insieme a un cambio di normativa del settore che avrebbe dovuto entrare in vigore da diversi anni quando il mercato poteva meglio assorbire l'impatto ma soprattutto per salvaguardare chi ha comprato fino a oggi. Parlo della fidejussione al momento dell'acquisto, della polizza decennale postuma, della certificazione energetica, di quella acustica, dei pannelli solari. Sono tutte ottime cose che però si traducono in costi che solo le imprese più strutturate, solide, possono assorbire senza ripercuoterli troppo sui prezzi finali».

Oggi come va?

«A Imola c'è un rallentamento, rispetto però a una situazione che era molto accelerata. Le zone residenziali della città dotate di buoni standard hanno comunque un buon mercato e l'acquisto è un buon investimento per il futuro, in una proiezione minima di 5 - 7 anni, mentre le zone fuori città soffrono maggiormente. I prezzi non sono calati, si sono stabilizzati. Parliamo di prezzi medi che continuano ad essere fra i 2.100 ai 2.400 euro al metro quadrato nelle zone residenziali limitrofe al centro, che prezzi diversi ma soffre molto di più per mancanza di immobili validi per l'attuale mercato, con posti auto e garage. Sono cifre che non possono scendere più di tanto poiché sotto di esse non ci sono i margini necessari per fare impresa. Diversamente potrebbe agire un'immobiliare senza struttura e personale dipendente».

C'è chi sostiene che un po' di calma farà bene al settore.

«La situazione di oggi la si intuiva già all'inizio del 2007. Le imprese che ne hanno tenuto conto fin da allora hanno pianificato bene e razionalizzato i costi di produzione e di gestione. Chi non l'ha fatto si può trovare con dell'inventudato o con degli immobili fuori prezzo. Chi fra il 2006 e il 2007 ha comprato terreni a prezzi sempre in rialzo, rischia di trovarsi con prezzi che, per il mercato odierno, risultano essere cari».

Quindi vince la professionalità?

«Quando il mercato va bene c'è lavoro per tutti. Quando il mercato ri-

C'è molta precarietà e le famiglie hanno dato ormai fondo alle riserve.

«Al momento mancano, da parte dello Stato, delle efficaci politiche per la casa. Bisognerebbe trovare una soluzione sul territorio, magari con un soggetto, formato da fondazioni, banche, assicurazioni, enti locali privati, che acquisti le case, le ristrutturi e le dia alle giovani famiglie con una formula di locazione che dopo qualche anno si trasformi in mutuo agevolato. Si tratterebbe di recuperare il patrimonio esistente e nel contempo dare una risposta a chi ha necessità di una casa e linfa al mercato».

Un'ultima domanda, considerato che lei è anche albergatore e presidente della Società turismo area imolese. Imola non ha vissuto un bel momento con la perdita dei grandi eventi di massa. Diciamo che potrebbe aver perso un po' di appeal: questo si riflette anche sul mercato degli immobili, secondo lei?

«In linea generale un collegamento ci può essere, ma io parlerei più di analogie fra i due settori. A livello alberghiero Imola, come si dice, "ha già dato", scontando non solo il periodo di assenza dell'autodromo, ma anche la crescita delle fiere di Rimini e Milano a discapito di quella di Bologna. Con il boom dell'edilizia attorno a Bologna si sono edificati altri alberghi e noi, mettendo insieme tutte queste cose, sul nostro territorio abbiamo registrato un calo del fatturato del 30%. Le nostre strutture ora si sono ricollocate, abbassando i prezzi e lavorando sui costi, pur mantenendo inalterata la qualità dei servizi. Però adesso, sperando anche negli eventi che verranno all'autodromo, dobbiamo avere la possibilità di riassorbire l'urto. Il circondario imolese non può permettersi nuove strutture alberghiere prima di cinque anni, tempo di valutare gli effetti della nuova gestione del circuito e permettere alla nostra economia di rialzarsi».

Massimo Calvi

CD



« Per garantire il futuro bisogna abbattere gli interessi dei mutui »

Per Raffaele Mazzanti della cooperativa Aurora Seconda si avrà una riduzione degli attori in gioco.

Il rallentamento delle vendite immobiliari non dipende solo dall'impossibilità di sempre più italiani di accollarsi un mutuo o dall'abbassamento del potere d'acquisto degli stipendi. A bassa voce, si comincia ad ammettere che i prezzi degli immobili fino a poco tempo fa erano "sovrastimati", in maniera ancora più evidente nel circuito dell'usato. Ne è convinto Raffaele Mazzanti, il presidente della cooperativa edificatrice imolese Aurora Seconda, quasi 6.000 soci, circa 5.000 alloggi costruiti e un patrimonio di oltre 14 milioni.

Qual è lo scenario oggi?

«C'è una preoccupazione generale dei cittadini verso il futuro e questo blocca la propensione a "fare il passo", a provare di esporsi con sacrifici per acquistare la casa di proprietà. Tuttavia di persone con l'esigenza della prima casa nella nostra area di intervento, ce ne sono molte: giovani coppie, famiglie deboli economicamente, stanno crescendo i single e le persone separate. Il settore dell'edilizia

ha sempre avuto fasi altalenanti con andamenti particolarmente favorevoli in alcuni momenti e contrazioni in altri. Fino al 2007 è andato a gonfie vele e tutti si erano messi a vendere e fare case. Oggi affrontiamo non una fase di recessione, almeno da noi, ma un rallentamento del mercato che sfocerà sicuramente nella riduzione degli attori in gioco. A ben guardare quello che ora cala è il prezzo dell'immobile nel libero mercato, non quello presso le cooperative. I valori fondanti del cooperativismo ci impongono di costruire al miglior costo possibile per i nostri soci, senza speculare. Cerchiamo di trovare il miglior costo non solo per la parte architettonica, ma anche per tutti gli altri settori che orbitano intorno, come vetrai, idraulici o elettricisti. Però, se il nostro prezzo è rimasto invariato ed è calato quello del libero mercato, diventa evidente che il mercato "drogato" era quello libero, dove per anni si è venduto a prezzi di molto superiori al reale costo di produzione. E ancor più alterato

è stato il mercato degli immobili usati, dove non si è tenuto conto del reale valore di un appartamento, tanto che, a parità di metratura, costava meno un alloggio costruito ex-novo da noi, rispetto a uno usato».

Come far ripartire il sistema?

«I mutui rappresentano ancora una parte fondamentale del problema. Noi non abbiamo alcun alloggio invenduto, al momento, ma è chiaro che i prossimi interventi dovremmo valutarli con attenzione riguardo alla loro potenziale riuscita di vendita che, stavolta, non dipende solo dalla posizione dell'intervento. Al riguardo, aspettiamo con grande attesa il "Piano casa" annunciato dal Governo. Ho sentito che si vuole rispolverare la logica del "Buono-casa" per le giovani coppie. A mio avviso rischia di essere una proposta fallimentare come in passato, perché non garantisce di riuscire a sostenere il mutuo per la parte di prezzo rimanente per coprire il costo totale dell'alloggio. Dovrebbero essere utilizzate



Raffaele Mazzanti

quelle risorse per andare ad abbattere gli interessi dei mutui, rimettendo in circolo il denaro».

Cristina Degliesposti

A Medicina c'è ottimismo. I costruttori chiedono nuove aree

Il sindaco Rebecchi: «Vogliamo una crescita armonica e la sosteniamo con nuovi insediamenti artigianali».

Nara Rebecchi, sindaco di Medicina dal 1999 (nel 2009 scadrà il suo secondo mandato), traccia un bilancio della situazione attuale e delle prospettive dal punto di vista dell'edilizia residenziale e produttiva.

A Medicina si percepisce la battuta d'arresto dell'edilizia?

«Nel settore residenziale abbiamo vissuto anni di grande sviluppo e utilizzato tutte le aree previste nel Prg. Tutto ciò che è stato costruito è stato venduto. Da qualche tempo la situazione ristagna, continuano ad avere mercato ville, bifamiliari e trifamiliari, ma gli appartamenti in condominio restano invenduti. C'è però uno strano fenomeno da rilevare: in questo periodo di stagnazione, gli stessi costruttori che lamentano grosse quantità di invenduti chiedono con insistenza l'inserimento di nuove aree residenziali nel prossimo Psc, che dovremmo definire entro la fine del mandato, nel 2009. Evidentemente c'è ottimismo verso una ripresa del mercato».

L'Amministrazione interviene a sostegno delle fasce più deboli?

«A tutte le imprese abbiamo sempre chiesto, ottenendola, una quota di alloggi a prezzi o canoni di affitto concordati, questo per venire incontro a chi non può permettersi i costi imposti dal mercato. Vogliamo che Medicina cresca ulteriormente, ma in maniera armonica anche dal punto di vista sociale, e qui ci colleghiamo al discorso dell'edilizia produttiva».

Quali zone si sono sviluppate e dove crescerà l'offerta di spazi produttivi?

«Abbiamo bisogno di aree produttive nuove,

in particolar modo per le attività artigianali, proprio per dare seguito alla crescita demografica che Medicina ha avuto in questi ultimi anni. Attualmente abbiamo terminato la zona artigianale "Fantuzza 1", sulla San Vitale all'ingresso della città. Il terreno era di proprietà comunale e tutti i lotti sono stati venduti. La richiesta non manca e nel prossimo Psc andremo a prevedere altre zone artigianali, fermo restando lo sviluppo dell'area industriale di Fossatone, che vogliamo diventi il terzo polo produttivo del circondario imolese».

Corrado Peli



Nara Rebecchi

A Castel San Pietro Terme il mercato «tira» ancora

Per il sindaco Zacchioli il Comune ha fatto la sua parte. «Riempiremo gli spazi vuoti e aiuteremo chi ha bisogno».

Il rallentamento si percepisce anche a Castel San Pietro, ma senza accumulare stabili pieni di alloggi invenduti. Analizziamo la situazione con il primo cittadino, Vincenzo Zacchioli.

Sindaco, cosa è stato fatto in questi anni dall'Amministrazione comunale?

«Con l'ultima grande lottizzazione del capoluogo, quella del nuovo Borgo, esauriamo le aree di sviluppo residenziale previste dal Prg. Tuttavia, all'avvio dei cantieri dei piani particolareggiati come Borgo, Palesio e Quaderna, ci sarà molto lavoro per gli operatori.

Se il mercato "tira" è perché il Comune ha fatto la sua parte e le possibili stagnazioni si devono solamente a condizioni di mercato che non dipendono da noi».

E riguardo all'edilizia convenzionata?

«Siamo partiti con i 20 alloggi del Borghetto venduti a 1.640 euro al metro quadrato, per i quali sono arrivate 200 domande. Poi abbiamo emesso più bandi per assegnare 22 alloggi nel capoluogo, la "Panzacchia 2", e 51 a Osteria Grande, la "Quaderna", venduti a 1.600 euro al metro, con un abbattimento rispetto al prezzo di libero mercato anche di 800 euro al metro quadrato. L'aver dovuto però riaprire il bando quattro volte per l'assegnazione degli appartamenti ci fa riflettere, perché forse abbiamo esaurito la domanda di coloro che sono nelle condizioni economiche di poter fare il salto e acquistare la prima casa. Sarà dunque fondamentale rilanciare il mercato dell'affitto in maniera equa, visti gli alti canoni di oggi. Dovremo studiare forme di convenzioni pubblico-private sull'affitto, nella formula del mutuo a riscatto, quindi con possibilità di acquisto dell'immobile dopo tot anni di locazione. Dobbiamo poi pensare a un'espansione giudiziaria, in sinergia con i territori che ci affiancano. Il ragionamento è complesso: parliamo di caratteristiche sociologiche e demografiche e del rispetto dei vincoli di non aggressione della zona collinare. Sarà fondamentale riconvertire alcune aree, tipo via Grieco e Torricelli e riempire gli spazi vuoti della città».



Vincenzo Zacchioli

Cos'è il Psc

Il Piano strutturale comunale (Psc) è il nuovo strumento urbanistico che delinea lo sviluppo della città negli anni a venire. Con la legge regionale n. 20 del 2000, il governo del territorio è stato innovato nei contenuti e nelle forme. Ad esempio i Piani regolatori comunali (Prg) sono stati scorporati in 3 nuovi strumenti di pianificazione generale: i Piani strutturali comunali (Psc); i Piani operativi comunali (Poc); i Regolamenti urbanistico edilizi (Rue). La legge prevede un processo partecipato di elaborazione dei piani in ogni fase, attraverso: la concertazione con gli altri livelli amministrativi e i comuni limitrofi, con le organizzazioni economiche e sociali e il confronto con operatori privati e cittadini.



Imola, i piani strutturali possono aiutare la ripresa dell'edilizia

L'assessore Montroni: l'idea di un soggetto che acquisti l'usato e lo rimetta in circolo a condizioni agevolate «è uno stimolo per una discussione da fare adesso». Nel 2009 la crescita potrebbe riprendere, seguendo i piani strutturali.

Daniele Montroni fa parte della Giunta comunale di Imola dal 1999. Attualmente è assessore con deleghe alla Pianificazione territoriale, alla Mobilità, agli Affari istituzionali, all'Autodromo e ai rapporti con Hera e società partecipate. Nei precedenti mandati si è occupato anche di Lavori pubblici e Qualità territoriale urbana. «Veniamo da un ciclo di espansione immobiliare molto lungo - spiega l'assessore - durato 8 anni. Tanti, se si pensa che la durata media di un periodo di crescita è di 3 o 4 anni. Ora si sta verificando un forte rallentamento del mercato, tanto che inizia a esserci uno stock di invenduto a livello residenziale e direzionale. Speriamo che nel 2009 la crescita possa riprendere, seguendo i piani strutturali che tengono presente la necessità di dare delle risposte alle esigenze del territorio: ai bisogni delle famiglie di avere una residenza e delle imprese, per sviluppare le proprie attività in un contesto adeguato».

Intanto a Imola i cantieri continuano a proliferare lungo la città.

«L'anno 2007, dal punto di vista dal numero dei permessi di costruzione rilasciati, ha registrato una crescita rispetto al 2006, mentre

la flessione si è avvertita nella seconda metà del 2008. Per questo, a livello di numero di cantieri, il rallentamento sarà visibile dal 2009. A livello circondariale, è stato definito un Piano strutturale che comprende le linee di indirizzo dei prossimi 20 anni, tenendo conto delle dinamiche di incremento demografico, della necessità di uno sviluppo equilibrato, che faccia leva sulla vocazione di ogni territorio, irrobustendo gli assi importanti dell'infrastruttura pubblica e privata, su gomma e su rotaia e il sistema della viabilità autostradale, con la quarta corsia sull'autostrada Bologna-Ravenna, oltre ad eventuali strade di "arrocamento" che "alleggeriscano" la via Emilia. E poi c'è la casa: in una realtà economica forte come la nostra è un tema molto sentito: l'idea è quella di mettere a disposizione delle famiglie e dei lavoratori abitazioni ad un costo sostenibile».

In questo scenario, quali sono i compiti del Comune?

«Il Comune ha una funzione importante di regolazione: definisce l'area di indirizzo del territorio e promuove servizi che possano aiutare le imprese: negli ultimi anni il Consorzio dei Servizi sociali e l'Asp (Azienda servizi

alla persona - ndr) hanno rappresentato un importante forma di sostegno alle famiglie. La tendenza è quella di un invecchiamento progressivo della nostra società, con un aumento dell'aspettativa di vita: a questo trend deve accompagnarsi anche una crescita qualitativa, e ciò richiede al pubblico di mettere in campo soggetti capaci di fornire servizi che garantiscano il benessere di tutti, senza distinzioni in base al reddito, e in tutti i suoi elementi: tempo libero, cultura, scuola, sanità».

Il presidente di Sogei, Gianfranco Montanari, ha lanciato da queste pagine l'idea di un soggetto che operi sul mercato dell'immobile «usato», acquistando unità abitative e ristrutturandole, per poi rimetterle sul mercato, destinandole alle giovani coppie con agevolazioni e tassi di interesse convenienti. Cosa ne pensa?

«Dobbiamo dotarci di nuovi strumenti per supportare al meglio il tema della casa. Nel mercato imolese, circa l'80% delle famiglie è proprietaria della propria abitazione, ma negli ultimi sei anni questo titolo è divenuto sempre più «virtuale», vista la crescente



Daniele Montroni (Isolapress)

richiesta di mutui, che in certi casi (a Imola pochi, per la verità) non è nemmeno possibile pagare. Per questo, e anche per la sempre più diffusa mobilità del lavoro, si prevede un'espansione della domanda di case in affitto, perché le nuove generazioni non sentono più l'abitazione come il luogo in cui vivere per cinquant'anni. In questo senso, l'idea di venire incontro a chi ha necessità di affittare una casa, ma anche di garantire chi ha bisogno di vendere l'abitazione di proprietà, è un modo per rilanciare il mercato. La proposta di Montanari sia uno stimolo da prendere in considerazione con grande serietà. E in questo momento di stagnazione del mercato, credo sia il momento giusto per mettersi attorno ad un tavolo e discuterne».

Stefano Benericetti

Mutui, il cliente va consigliato e informato con trasparenza

Il mercato immobiliare, dopo un decennio di forte crescita, evidenzia, secondo la Bcc Ravennate & Imolese «segnali di rallentamento, in termini di quotazioni degli immobili e di numero di transazioni, in parte dovuti alla crisi finanziaria determinata dai mutui "subprime" americani». Per quanto riguarda però il mercato locale, spiegano alla Bcc «non notiamo particolari tensioni o problematiche in relazione all'offerta di mutui: nel nostro territorio il peso percentuale della rata per l'acquisto della casa sul reddito familiare si attesta intorno al 26%, contro percentuali molto superiori in tante città italiane. Questo avviene anche grazie perché la nostra banca di credito cooperativo si è sempre mossa sul versante dei finanziamenti alle famiglie per l'acquisto della casa, secondo due linee guida: da una parte, abbiamo evitato di finanziare e sconsigliato gli investimenti che apparivano eccessivamente impegnativi per le famiglie, in particolare per quanto riguardava l'onere di rimborso; dall'altra, per specifica mission aziendale, abbiamo sempre raccolto e impiegato fondi esclusivamente sul territorio, evitando di ricorrere ad operazioni di cartolarizzazione».

Il recente andamento dei tassi ha riproposto le problematiche relative alla scelta del tasso variabile o del tasso fisso da parte dei mutuatari. «Non appare possibile - secondo la Bcc Ravennate & Imolese - fare valutazioni attendibili per operazioni che hanno una durata lunga, anzi lunghissima, ma riteniamo



soprattutto importante rendere consapevoli i nostri soci e clienti, anche potenziali, dei rischi e delle opportunità che le varie scelte determinano. In ogni caso, va correttamente evidenziato come la scelta del variabile sia stata indubbiamente premiante in questi anni e i vantaggi conseguiti possano far guardare con una certa tranquillità l'attuale situazione dei tassi che gli analisti tendono a valutare come temporanea. Fra le nostre proposte ha ricevuto particolari consensi, in questo ultimo periodo, il prodotto che prevede la rata co-

stante ed il tasso variabile, che naturalmente influenza la durata finale del mutuo; tale prodotto permette di associare ai vantaggi di un interesse in linea con il mercato la sicurezza di una rata predeterminata».

Un approfondimento merita il tema della rinegoziazione dei mutui. «Lavoriamo da tempo per avviare ai problemi che l'aumento dei tassi genera a carico delle famiglie. Come è noto, il decreto Bersani sulle liberalizzazioni permette di trasferire un mutuo a un'altra banca, migliorando spesso le condizioni

applicate. Ma le Bcc, fra cui la nostra, non hanno aspettato il decreto per rinegoziare i mutui. Siamo consapevoli che i mutui sono dei contratti che impegnano le famiglie per anni e in un lungo periodo potrebbe sorgere la necessità di rivedere i termini del contratto, perché la situazione patrimoniale del debitore è cambiata o perché è mutato il contesto economico di riferimento. Ebbene, noi da sempre offriamo, senza costi aggiuntivi, la possibilità di rivedere le condizioni fissate per contratto».

Ferrari, l'imolese Stefano Domenicali premiato a Monza

Il Premio Confartigianato Motori per la stagione 2008 è stato consegnato a Felipe Massa, pilota della Ferrari che, secondo la giuria «in sintonia con il suo staff tecnico, ha portato nel corso della stagione la sua vettura al massimo rendimento». Il Premio Confartigianato Motori, giunto alla ventiseiesima edizione, si è svolto come da tradizione all'Autodromo nazionale di Monza, in occasione del Gran Premio d'Italia. Venerdì 12 settembre, al termine della prima giornata di prove, il Segretario Generale di Confartigianato, Cesare Fumagalli, insieme ai vertici lombardi dell'associazione, ha consegnato il premio al pilota brasiliano. Un premio speciale è stato assegnato dall'Apa Confartigianato di Milano all'imolese Stefano Domenicali, responsabile Gestione sportiva Ferrari «uomo determinante nei successi della Ferrari nei campionati di Formula 1 degli ultimi anni, ora alla guida della squadra più prestigiosa del mondo».



Stefano Domenicali (il terzo da sinistra) riceve il premio insieme a Felipe Massa.

Nulla è come appare. Forse

Nulla è come appare. Forse». È questo il titolo dell'ultima mostra della coppia degli artisti Giampaolo Bertozzi e Stefano Dal Monte Casoni, inaugurata il 19 settembre e che rimarrà aperta al pubblico fino all'11 gennaio, al Mic (Museo internazionale delle ceramiche) di Faenza.

La coppia di artisti, che dal 1980 lavorano in società come Bertozzi & Casoni Srl (associata a Confartigianato Assimpres), ha suscitato il fervore della critica nazionale e internazionale che ha identificato in loro, nelle loro opere in ceramica simboliche e irridenti, gli eredi di scultori del calibro di Arturo Martini, Angelo Biancini, Leoncillo, Lucio Fontana e Fausto Melotti. Questa mostra, realizzata grazie al sostegno di Fondazione Cassa di risparmio di Imola e Camera di commercio industria artigianato e agricoltura di Ravenna, raccoglie le più recenti opere dei due artisti, che hanno studiato entrambi all'Istituto d'arte per la ceramica di Faenza ed è già stata ospitata con grande successo di pubblico e di critica, dal 5 luglio al 2 settembre, a Milano. Qui, nelle Sale del castello sforzesco, è stata allestita in concomitanza con «Faience. Cento anni del Museo Internazionale delle Ceramiche in Faenza»: mostra celebrativa del centenario della nascita del Mic, diretto dalla soprintendente per i beni artistici e storici, Jadranka Bentini.

Bertozzi e Casoni sono ricordati da molti per un'importante opera di grandi dimensioni che, dal 1993, decora una parete esterna dell'ospedale civile di Imola di via Montericco: l'enorme pannello Dite lo con i fiori. Ma in questa mostra a Faenza i due artisti hanno cercato di coniugare l'elemento effimero e poco duraturo della vita, dove elementi come la morte e i rifiuti vengono rappresentati in una versione ceramica estremamente attenta a riportare le più sottili e minime caratterizzazioni della realtà, capace di rinvenire anche in questi scarti i segni della bellezza.

Fin dagli esordi artistici, negli anni '80, Bertozzi e Casoni hanno dimostrato abilità esecutiva e distaccata ironia che hanno caratterizzato da subito le loro prime creazioni in sottile maiolica policroma. All'area più prettamente artistica



e di laboratorio, i due hanno saputo coniugare la continua ricerca sui materiali, collaborando con la Cooperativa ceramica di Imola come ricercatori nel centro sperimentazioni e ricerche, tessendo così un legame indissolubile tra arte e artigianato. Un richiamo forte, quindi, alle origini e al mestiere. Negli anni '80 e '90, poi, il loro virtuosismo esecutivo raggiunge nuovi apici nella scultura, intrecciandosi a volte con il design e realizzazioni per affermati artisti italiani ed europei come Arman e Alessandro Mendini. Negli anni '90, parallelamente al pannello dell'ospedale, si accentua ancora di più un aspetto maggiormente concettuale e radicale: la ceramica assume dimensioni sempre maggiori fino a sconfinare nell'iperbole linguistica e realizzativa. Le loro sculture, simboliche, ironiche, irridenti e pervase da sensi di attrazione nei confronti di quanto è caduco, transitorio, peribile e in disfacimento sono diventate icone, internazionalmente riconosciute, di una, non solo contemporanea, condizione umana.



Nel cuore di ogni strategia, LA PERSONA.

FORM.ART

Via Imolese, 2/6 - 40026 Imola (BO)
Tel. 0542 20777 - Fax 0542 20662
MICROIMPRESA@FORM.ART - WWW.FORM.ART

FORM.ART. Vi propone

- Analisi delle esigenze professionali delle aziende e dei lavoratori
- Progettazione e realizzazione di percorsi formativi a finanziamento pubblico e privato per titolari, soci, collaboratori familiari, dipendenti, lavoratori con contratto atipico
- Progettazione e realizzazione di percorsi formativi per apprendisti e per tutor aziendali
- Sperimentazione di un sistema di valutazione degli impatti della formazione

Per i tuoi LEASING scegli



È possibile richiedere preventivi presso tutte le sedi della Confartigianato

Convenzioni

Di seguito l'elenco delle aziende che riconoscono alle imprese associate a Confartigianato diversi tipi di tariffe promozionali e offerte. Per ulteriori informazioni, è possibile rivolgersi presso le sedi di Confartigianato-Assimpres.

ACCORHOTELS
Hotels

STARHOTELS
Hotels

ERG
Carburante

EBAY
Mercato online

FIAT VEICOLI COMMERCIALI
Veicoli commerciali

HERA IMOLA-FAENZA
Energia elettrica e gas

IL RESTO DEL CARLINO
Quotidiano

SABATO SERA
Settimanale

SAIE
Società italiana autori ed editori

TAMOIL
Carburante

TARGARENT
Noleggio autoveicoli e veicoli commerciali

TIM
Compagnia telefonica

CAMPA
Mutua sanitaria integrativa

RIZOMEDIA
Comunicazione d'impresa

Assimpres News

Proprietà - Editore: Confartigianato Assimpres di Imola e del territorio bolognese

Sede: via Volta, 5 - 40026 IMOLA BO (0542.42112)

Direttore responsabile: Massimo Calvi

Redazione: a cura di Rizomedia

Impaginazione: Rizograph

Progetto grafico: Metamorfoosi

Stampa: Tipografia Benini, Imola

Aut. tribunale Bologna 7424 del 16/04/2004 - Sped. Abb. Post.
D.L. 353/2003 conv. L. 27/02/2004 n° 46 art. 1, comma 2, DBC Bologna

Copyright: Confartigianato Assimpres di Imola e del territorio bolognese.
Tutti i diritti di riproduzione e traduzione degli articoli pubblicati sono riservati.