

ALT/BAU
ALTERNATIVE BUILDING
ACTIVATION UNITS



GUIDA ALLA RIATTIVAZIONE

degli edifici residenziali sfitti

L'approccio ALT/BAU



REDATTO DA

Nils Scheffler
scheffler@urbanexpert.net



E DA TUTTI GLI ALTRI PARTNER ALT/BAU:

Città di Chemnitz, Città di Constanza, Città di Riga,
Città di Rybnik, Eriges/Città di Seraing, Torino Urban Lab,
Città di Vilafranca del Penedes

CAPOFILA

Città di Chemnitz
Martin Neubert, Westsächsische Gesellschaft
für Stadterneuerung mbH (WGS)
Coordinatore progetto ALT/BAU Transfer Network e
project manager Agentur StadtWohnen Chemnitz
urbact@stadtwohnen-chemnitz.de



Design grafico e layout: Strategic Design Scenarios

Febbraio 2021

La rete di trasferimento URBACT ALT/BAU unisce sette città europee nel loro sforzo di sostenere la riattivazione e il riutilizzo di edifici residenziali e appartamenti sfitti, trasferendo e adattando il modello di buona pratica della 'Housing Agency' di Chemnitz. Per raggiungere questo obiettivo, si sono incontrate in riunioni transnazionali per apprendere e scambiare visioni sul trasferimento e l'adattamento della buona pratica di Chemnitz, nonché su altre esperienze positive al riguardo. Sulla base di questo scambio, i partner hanno sviluppato le proprie "Housing Agency" adattate alle situazioni locali.

La presente guida fornisce una panoramica e un orientamento per le città e i professionisti interessati all'applicazione dell'approccio ALT/BAU: creazione e funzioni di una "ALternative Building Activation Unit" per impegnarsi attivamente nella riattivazione di edifici residenziali sfitti e appartamenti da ristrutturare a beneficio dello sviluppo urbano.



IN QUALE MODO L'APPROCCIO ALT/BAU E' UTILE NELLO RIATTIVARE EDIFICI RESIDENZIALI SFITTI?

"Abbiamo visto come diverse città trasferiscano l'approccio ALT/BAU, stimolo per la nostra iniziativa; in particolare ripensando la cooperazione pubblico-privato e aprendo edifici sfitti a un uso temporaneo prima di ristrutturarli".

- Jordi Cuyàs Soler, coordinatore ULG Città di Vilafranca del Penedes

"L'approccio ALT/BAU ha offerto a Riga la prova di nuovi strumenti che ci hanno ispirato a vedere in modo più chiaro la possibile collaborazione tra l'amministrazione cittadina e le parti sociali per ottenere azioni più integrate ed efficaci nella riattivazione di proprietà sfitte." - Mārcis Rubenis, Free Riga

"L'applicazione dell'approccio ALT/BAU ci ha aiutato a trovare nuove soluzioni per dare una seconda possibilità ai nostri edifici sfitti". - Diana Lepădatu, perito tecnico, Città di Costanza

"Il trasferimento dell'approccio ALT/BAU ci ha sollecitato a risvegliare un "problema dormiente". Ci ha costretti a riunirci intorno a un tavolo con altre parti interessate per riflettere sulle risorse e sulle possibili soluzioni del problema degli alloggi sfitti." -

Bénédicte Borckmans, ERIGES, Seraing

"Grazie all'approccio ALT/BAU abbiamo anche trovato un concept per la riattivazione degli edifici vuoti a Rybnik - dopo anni di stagnazione la situazione sta progredendo". - Szymon Kiełkowski, project team, Città di Rybnik

"Il trasferimento dell'approccio ALT/BAU ci ha dato l'opportunità di approfondire metodologie nuove per affrontare la questione degli edifici sfitti e di rafforzare le relazioni esistenti con i soggetti locali interessati alla rigenerazione urbana." - Giulietta Fassino, Torino Urban Lab

IN QUALE MODO L'APPROCCIO ALT/BAU E' UTILE NELLO RIATTIVARE EDIFICI RESIDENZIALI SFITTI?

"La città di Seraing ha cercato per diversi anni di motivare i proprietari a ristrutturare i loro edifici sfitti ottenendo solo un moderato successo. L'idea di un servizio specifico dedicato a questo problema è stata rafforzata attraverso il trasferimento dell'approccio ALT/BAU, del suo metodo e dei suoi strumenti. E' stata messa in atto una nuova dinamica".
- Bénédicte Borckmans, ERIGES, Seraing

"Siamo riusciti ad attirare l'attenzione dei cittadini di Rybnik sul problema degli edifici vuoti. La maggior parte di essi non era a conoscenza del problema dello spopolamento e dell'entità di edifici e appartamenti vuoti nel centro della città".
- Szymon Kiełkowski, project team, Città di Rybnik

"Grazie al trasferimento dell'approccio ALT/BAU, Torino Urban Lab ha potuto confermare il suo ruolo di hub di comunicazione per tutti gli attori, promuovendo nuove iniziative e temi da discutere."
- Giulietta Fassino, Torino Urban Lab

"In particolare, concentrarsi sull'elaborazione di mappature e inventari è stato uno dei momenti chiave, poiché ha evidenziato quale potenziale rappresentino le mappe nel mettere a sistema conoscenza dei processi urbani e possibili politiche di sviluppo".

- Giulietta Fassino, Torino Urban Lab

"La nostra Housing Agency, basata sull'approccio ALT/BAU, sarà presto aperta per fornire alle persone le informazioni di cui hanno bisogno per migliorare la loro condizione abitativa. Grazie a questo servizio speriamo di promuovere le opportunità immobiliari esistenti a Seraing e di attirare nuovi cittadini nei quartieri in via di rigenerazione."

- Bénédicte Borckmans, ERIGES, Seraing

"Grazie all'approccio ALT/BAU abbiamo trovato lo stimolo necessario per agire, utilizzando strumenti adeguati, quali metodi di rilevamento e analisi degli edifici sfitti; abbiamo scoperto i metodi di altre città trasferendoli a Seraing e applicandoli in alcune prime operazioni pilota in collaborazione con gli attori locali dell'edilizia abitativa, identificando inoltre il sostegno pubblico per stimolare la ristrutturazione e l'occupazione degli edifici sfitti."

- Valérie Depaye, direttore di ERIGES, Seraing

INDICE DEI CONTENUTI



Perché preoccuparsi degli edifici residenziali sfitti?	6
In cosa consiste l'approccio ALT/BAU?	10
Come implementare l'approccio ALT/BAU?	14
Creazione di un'unità responsabile	16
Inventario e monitoraggio degli edifici sfitti	21
Attivare e sostenere i proprietari	29
Attivare e sostenere potenziali acquirenti e investitori	35
Mettere in contatto e coordinare le parti interessate	40
Attività di pubblicazione e comunicazione	45



Perché
preoccuparsi
degli edifici
residenziali
sfitti?





Perché preoccuparsi degli edifici residenziali sfitti?

- Impatti negativi, ma anche opportunità!

IMPATTI NEGATIVI

Molte città in Europa sono chiamate ad affrontare il problema degli edifici residenziali sfitti all'interno dei loro confini. Perdendo la loro funzione e cominciando a deteriorarsi, anche nei centri cittadini, questi edifici trascurati spesso costituiscono sempre più un problema a diversi livelli, tra cui:

- **Perdita di spazio utilizzabile** a causa del degrado dell'edificio.
- Impatto negativo sulle proprietà circostanti, con **diminuzione del valore degli immobili**.
- Impatto negativo sull'immagine del quartiere, intensificando il **ciclo di declino / spopolamento e di disinvestimento** nei quartieri interessati.
- **Pericolo per la sicurezza pubblica** a causa delle condizioni precarie dell'edificio.
- **Perdita di identità e di valori del patrimonio culturale** a causa dell'abbandono e della demolizione di edifici dall'alto valore patrimoniale.
- **Perdita di strutture urbane storiche e del paesaggio urbano storico** a causa della demolizione.
- **Perdita di entrate** per la città e potenziale necessità di intervento da parte dell'amministrazione.



“Quando si perde un edificio, si perde una storia e parte della propria identità”.

- **Martin Neubert, WGS/ Agentur StadtWohnen Chemnitz**

“Gli edifici e gli appartamenti sfitti possono privare un quartiere della sua anima. Torino lo sa molto bene, molti dei suoi quartieri popolari che erano così affollati negli anni '60 e '70 oggi lottano per la loro sopravvivenza a causa di un alto numero di appartamenti sfitti”.

- **Erica Albarello, Torino Urban Lab**

“Se non si fa nulla, gli edifici sfitti subiscono un maggior degrado e diventano fonte di pericolo pubblico, incidendo negativamente sull'immagine urbana e sull'attrattività del quartiere, nonché diminuendo il valore degli edifici e delle aree limitrofe.”

- **Diana Țenea, vice direttore esecutivo del dipartimento di urbanistica, Costanza**

“L'elevato numero di edifici e di appartamenti vuoti nel centro ha un impatto negativo sull'immagine urbana, generando così perdite sia per la città, sia per i suoi residenti, ma anche al tessuto cittadino”.

- **Piotr Maślowski, vice sindaco di Rybnik**

MA ANCHE OPPORTUNITÀ!

Tuttavia gli edifici residenziali sfitti presentano anche delle opportunità, che - se riconosciute dalle città - possono essere utilizzate per uno sviluppo urbano sostenibile. La riabilitazione e il riutilizzo degli edifici sfitti possono generare diversi benefici ecologici, economici, sociali e culturali.

Benefici ecologici

- Riutilizzo e disponibilità di spazio senza impiegare ulteriore spazio non costruito.
- Conservazione di una struttura insediativa compatta.
- Miglioramento dell'efficienza energetica del patrimonio abitativo.
- Conservazione delle risorse energetiche e fisiche ("energia grigia") in contrasto con i nuovi sviluppi.

Benefici economici

- Occupazione locale nel settore dell'edilizia e dell'artigianato specializzato.
- Maggiore utilizzo delle infrastrutture pubbliche.
- Disponibilità di lavoro per l'occupazione locale.
- Aumento del valore delle proprietà.
- Generazione di entrate per i proprietari attraverso il reddito da locazione, migliorando la redditività economica finalizzata alla manutenzione dell'edificio.
- Evitare ulteriori costi per l'amministrazione cittadina.
- Canalizzare i fondi verso gli edifici che ne hanno più bisogno.

Benefici sociali e culturali

- Modernizzare gli spazi degli edifici secondo gli standard attuali.
- Diversificare l'offerta di alloggi per differenti livelli di reddito, in particolare in merito agli alloggi a prezzi accessibili.
- Fornire spazio per usi temporanei, culturali e comunitari.
- Salvaguardare i valori del patrimonio culturale, nonché la struttura urbana storica e il paesaggio urbano.
- Preservare l'identità locale.

Benefici dello sviluppo del quartiere

- Migliorare l'immagine e l'attrattività del quartiere e creare incentivi per ulteriori investimenti.
- Promuovere il rinnovamento del quartiere creando nuovi spazi di sperimentazione e prototipazione.
- Fornire lo spazio necessario per attività abitative, sociali, culturali ed economiche, che generino valore aggiunto per il quartiere.
- Sviluppare nuove forme di cooperazione tra amministrazione della città, cittadini, ONG e operatori economici.



"Vi sono diverse ragioni per cui una città dovrebbe occuparsi della riattivazione di edifici e appartamenti sfitti: fornire alloggi a prezzi accessibili a persone che non ne hanno, ridurre le emissioni di CO2 ristrutturandoli in termini energetici e migliorare l'immagine della città, poiché gli edifici vuoti creano un ambiente cittadino sgradevole".

- Jordi Cuyàs Soler, coordinatore ULG Città di Vilafranca del Penedes

"La riattivazione degli immobili sfitti all'interno del patrimonio edilizio urbano è una buona opportunità per rispondere alle nuove esigenze abitative e al fabbisogno di servizi di prossimità".

- Giulietta Fassino, Torino Urban Lab

"Gli edifici sfitti sono solitamente visti come un problema. Tuttavia, sussistono maggiori vantaggi nel considerarli come una risorsa per creare nuovi spazi aperti alla sperimentazione e alla prototipazione di una nuova pianificazione urbana più integrata, che aiuti a raggiungere obiettivi di sviluppo urbano, quali la prevenzione dal degrado e la conservazione del patrimonio culturale, la creazione di nuovi spazi sociali, o la pianificazione integrata dal basso in collaborazione con la società civile. Questi sono solo alcuni scopi che possono essere raggiunti lavorando sugli edifici sfitti in una prospettiva di risorsa".

- Mārcis Rubenis, Free Riga

ADOTTARE UN APPROCCIO ATTIVO E STRATEGICO!

Le opportunità superano di gran lunga le sfide della riattivazione degli edifici residenziali sfitti, se il processo di riattivazione è usato strategicamente. Quindi vale la pena che una città si attivi, sfruttando la rigenerazione e il riuso degli edifici sfitti per uno sviluppo urbano sostenibile. E questo approccio è anche in linea con la [Nuova Carta di Lipsia](#) e il concetto di città europea.

LA BUONA PRATICA DELLA HOUSING AGENCY DI CHEMNITZ

La città di Chemnitz ha deciso di affrontare il problema del patrimonio di alloggi sfitti nel 2006, quando la sua housing agency '[Agentur StadtWohnen Chemnitz](#)' è nata da un progetto di ricerca per la ristrutturazione a basso costo di vecchi edifici grazie alla cooperazione tra utenti e proprietari. L'esito è stato coronato da successo!

Nel giugno 2017, la 'Housing Agency' è stata premiata come "URBACT Good Practice" con il titolo "[Housing agency for shrinking cities.](#)". Il programma URBACT ha giustificato questo come segue:

Molte città sono chiamate ad affrontare il problema del deterioramento del patrimonio edilizio sfitto e delle sue perdite funzionali. La "Housing Agency" è un progetto pubblico portato avanti da una società privata: offre un approccio flessibile e proattivo per mettere in contatto proprietari, potenziali investitori o utenti e autorità pubbliche per la rivitalizzazione di quegli edifici. Gli effetti positivi sono l'attivazione dei proprietari o il cambio di proprietà, nonché la canalizzazione delle sovvenzioni pubbliche verso i luoghi in cui possono essere utilizzate in modo più efficace

- Panel di valutazione per il Premio URBACT Good Practice 2017

Questa Buona Pratica rappresenta quindi non solo un miglioramento sostanziale per le città con problemi di edifici sfitti nei centri urbani,

ma anche un buon esempio di nuove forme di cooperazione e di strutture intermedie, collocate tra enti governativi, società civile e imprese, che possono essere trasferite a una varietà di contesti.

In breve, la Housing Agency agisce come un centro di coordinamento tra i diversi attori rilevanti per la riattivazione degli edifici storici nel centro città risalenti alla fine del XIX - inizio del XX secolo. Mette in contatto in modo proattivo i diversi attori pubblici e privati, sostiene i proprietari interessati alla riabilitazione e facilita i cambi di proprietà.



Risultati

Dal 2012 la Housing Agency di Chemnitz ha contribuito ai seguenti fattori:

- cooperazione con più di 95 diversi proprietari o gruppi di proprietari
- più di 6.000 comunicazioni individuali con proprietari, investitori e altre parti interessate, ivi comprese 260 visite in loco (2014-2020)
- 71 edifici con cambi di proprietà
- 43 edifici sfitti riabilitati
- 20 ulteriori edifici attualmente in fase di ristrutturazione, per lo grazie al sostegno pubblico
- più di 50 milioni di euro di investimenti privati nel patrimonio edilizio di Chemnitz sostenuti e/o avviati da 5,2 milioni di euro di sovvenzioni pubbliche per il rinnovo urbano

E i numeri sono in costante aumento.

Ma non si tratta solo di numeri. L'Housing Agency ha aiutato a ridurre la speculazione cercando di identificare gli investitori che sono seriamente interessati allo sviluppo tempestivo dell'edificio in questione e che non sono alla ricerca di una rivendita speculativa.

Inoltre, l'agenzia ha aiutato a incanalare il denaro delle sovvenzioni verso gli edifici sfitti dove l'impiego risulta più efficace. Così ha aiutato a evitare costi futuri non solo per i proprietari di edifici in stato di decadenza, ma anche per l'amministrazione comunale. La riabilitazione degli edifici sfitti ha anche aiutato a superare l'immagine negativa dei quartieri in oggetto. E con i primi esempi positivi di riattivazione, accompagnati dall'agenzia, è stato indicato un percorso virtuoso per ulteriori investitori.

Come hanno fatto? La risposta è nei prossimi capitoli!

In cosa consiste l'approccio ALT/BAU?



In cosa consiste l'approccio ALT/BAU?

L'approccio ALT/BAU è stato sviluppato sulla base della buona pratica della Housing Agency di Chemnitz, che ha ricevuto il titolo di "URBACT Good Practice City" nel 2017. ALT/BAU sta per "ALternative Building Activation Unit".

La Housing Agency di Chemnitz è il modello per l'approccio ALT/BAU. Per ulteriori informazioni sull'agenzia, si rimanda allo [studio di trasferibilità](#) o alla [raccolta di buone pratiche ALT/BAU](#).

STABILIRE UN'“UNITÀ” PER LA RIATTIVAZIONE

L'approccio ALT/BAU consiste nell'impegnarsi attivamente nella riattivazione degli edifici residenziali sfitti e degli appartamenti che hanno bisogno di essere ristrutturati e modernizzati. A tal fine occorre stabilire un'“unità” incaricata di fornire servizi di consulenza gratuiti.



COMPITI CHIAVE DELL'UNITÀ

I compiti chiave dell'unità sono:



Inventario e monitoraggio degli edifici sfitti



Attivare e sostenere i proprietari



Attivare e sostenere potenziali acquirenti e investitori



Mettere in contatto e coordinare gli attori pubblici e privati



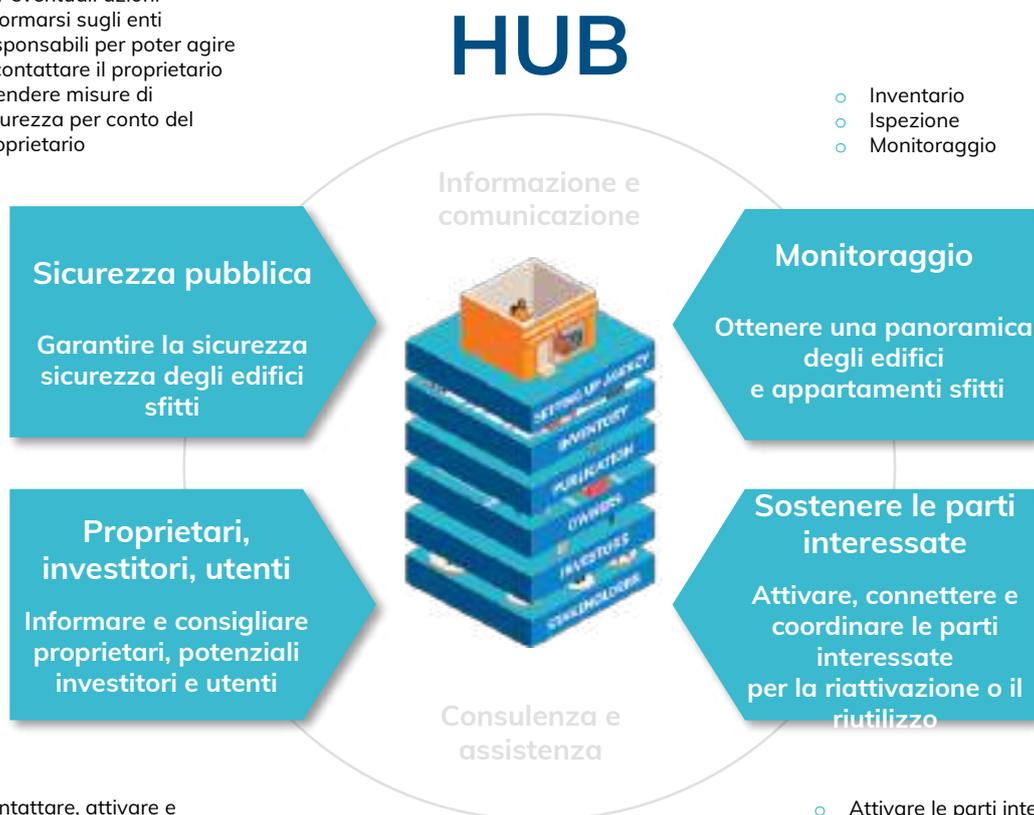
Pubblicazione e comunicazione per attrarre investitori e utenti



FUNZIONI IMPORTANTI DELL'UNITÀ

Sulla base di questi compiti l'unità svolge importanti funzioni per la riattivazione degli edifici residenziali sfitti, tra cui:

- Essere il raccogliitore e il distributore di informazioni e il punto di contatto centrale sugli edifici residenziali sfitti che necessitano di riabilitazione.
- Raccogliere proattivamente tutte le informazioni rilevanti sugli edifici residenziali sfitti che hanno bisogno di essere riqualificati, per capire il più a fondo possibile la situazione attuale e le potenzialità dell'edificio, nonché l'interesse del proprietario.
 - Contattare il proprietario per eventuali azioni
 - Informarsi sugli enti responsabili per poter agire o contattare il proprietario
 - Prendere misure di sicurezza per conto del proprietario
- Avvicinarsi proattivamente ai proprietari di edifici sfitti, nonché ai potenziali investitori e utenti per fornire loro servizi di consulenza gratuita per guidarli attraverso il processo di acquisto, riabilitazione e riutilizzo dell'edificio sfitto.
- Mettere in contatto proprietari, potenziali utenti, investitori e autorità locali per facilitare la vendita e/o la riabilitazione di un edificio sfitto.
 - Inventario
 - Ispezione
 - Monitoraggio



- Contattare, attivare e sostenere i proprietari
- Identificare, contattare e sostenere potenziali utenti, acquirenti e investitori
- Informare/comunicare in merito a opportunità di investimento e di finanziamento (sovvenzioni e prestiti dal livello locale al livello UE)
- Informare/comunicare in merito a diverse soluzioni di ristrutturazione e a esempi validi
- Mostrare esempi di riattivazione/ristrutturazione
- Implementare progetti pilota come esempi illustrativi
- Indicare potenziali utenti e investitori dall'inizio alla fine del processo di riattivazione/ristrutturazione (che tipo di servizi sono utili?)
- Attivare le parti interessate pubbliche e private per consultare/sostenere i proprietari
- Attivare i proprietari sostenuti / le parti interessate a diventare consulenti volontari per altri
- Mettere in contatto e coordinare le parti interessate / i dipartimenti pubblici; assicurare una cooperazione a lungo termine tra di loro
- Garantire una cooperazione a lungo termine con i proprietari

UTILIZZARE L'UNITÀ PER SOSTENERE ATTIVAMENTE GLI OBIETTIVI DI SVILUPPO URBANO

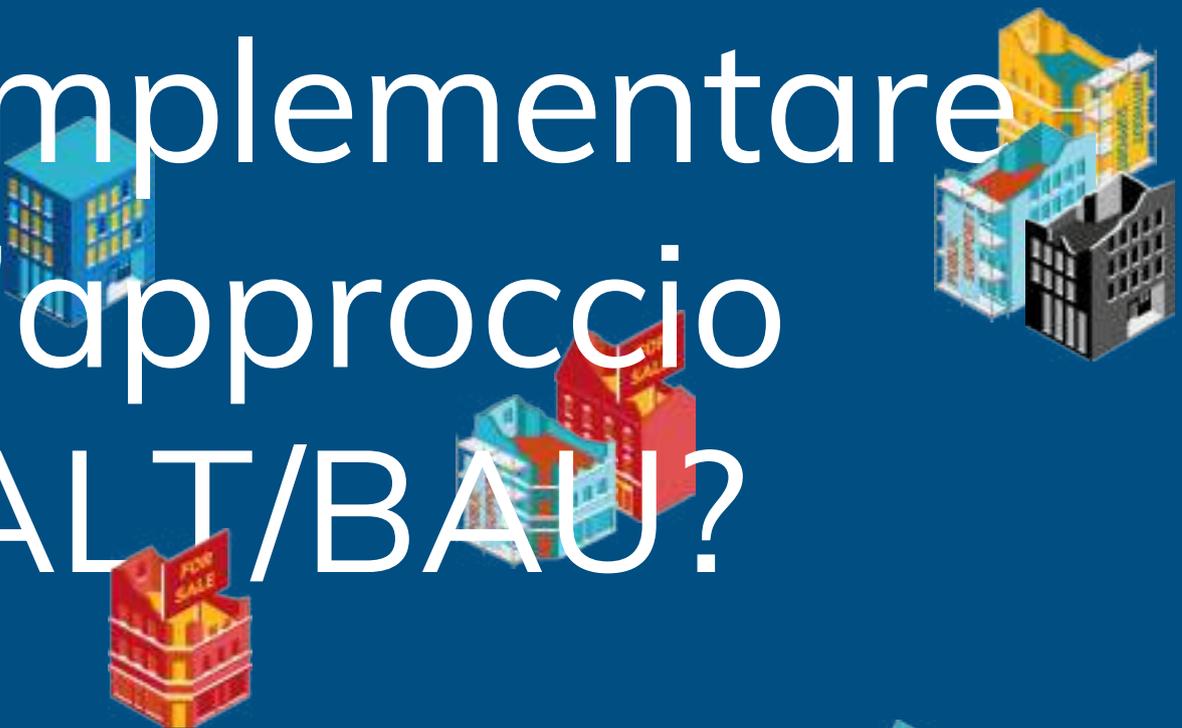
Al fine di rendere l'unità il più utile possibile per la città, è importante impiegarla in modo mirato per raggiungere gli obiettivi di sviluppo urbano della città, correlandoli con i compiti dell'unità.

Come possiamo implementare l'approccio ALT/BAU? Quali sono i compiti chiave?

Le risposte e le linee guida si trovano nel prossimo capitolo!

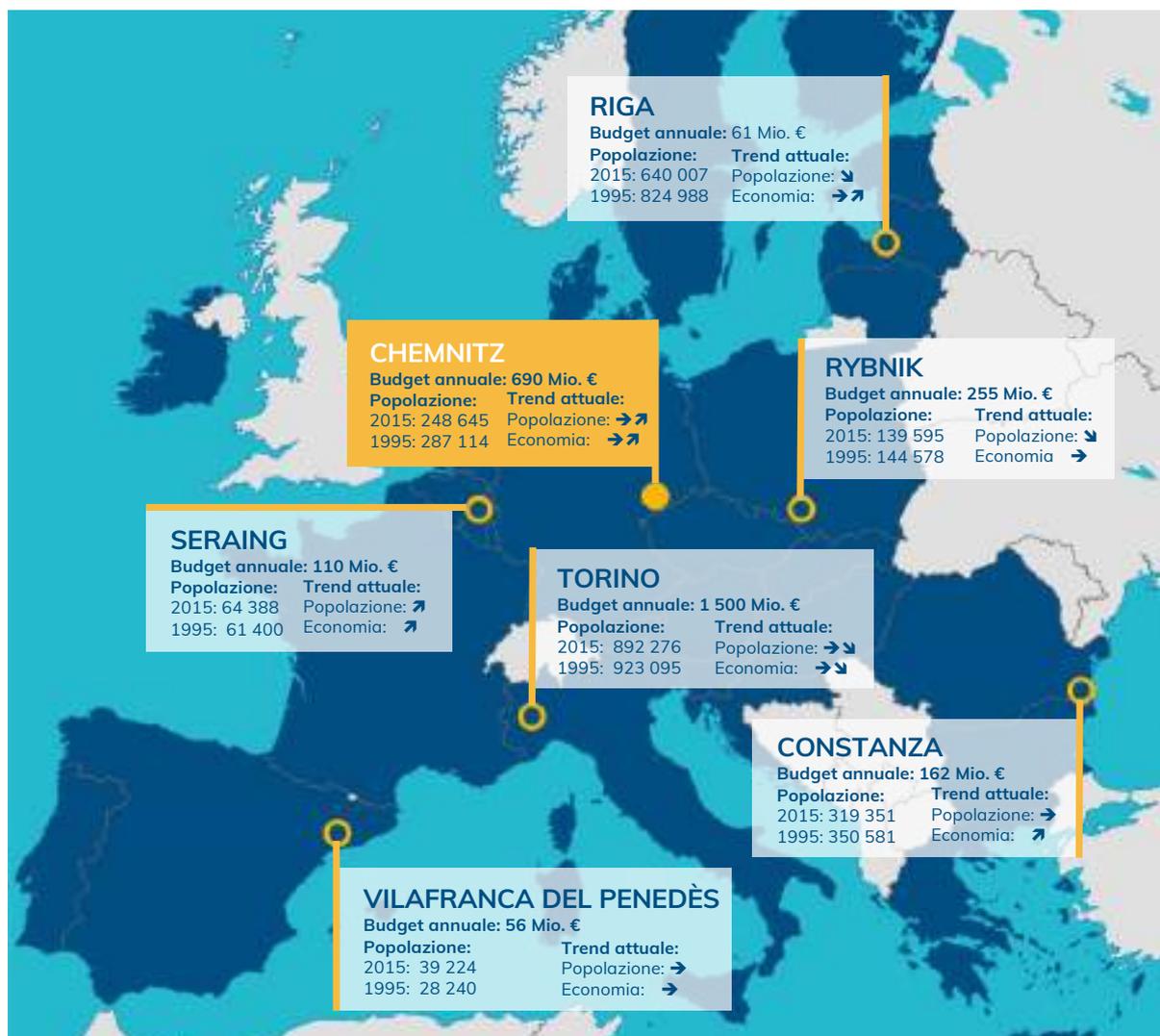


Come implementare l'approccio ALT/BAU?



Come implementare l'approccio ALT/BAU?

Tra il 2019 e il 2020 si sono messe in rete sei città europee tra i 40.000 e i 900.000 abitanti, caratterizzate da popolazioni in crescita e in calo. Senza alcuna esperienza o con poca esperienza nei confronti dell'approccio ALT/BAU, hanno studiato, adattato e trasferito la buona pratica di Chemnitz: la Housing Agency. I capitoli seguenti illustrano come i compiti chiave dell'approccio ALT/BAU possano essere applicati nelle città di tutta Europa, fornendo modelli, checklist e raccomandazioni in virtù delle loro esperienze.





Creazione di
un'unità
responsabile

Creazione di un'unità responsabile

OBIETTIVO

Ci sono sempre delle ragioni quando gli edifici rimangono sfitti e cadono in rovina. Uno dei motivi principali è che i proprietari hanno "perso di vista" il loro edificio, non hanno mezzi finanziari o non sono all'altezza di affrontare una riabilitazione. Sono necessarie strutture di attivazione e di sostegno per far sì che questi proprietari tornino a interessarsi al loro edificio e perché si attivino nella ristrutturazione e nel riutilizzo dell'edificio.

Pertanto l'obiettivo dell'approccio ALT/BAU è **istituire un'unità che:**

- supporti proattivamente la riattivazione di edifici residenziali sfitti e appartamenti che necessitano di ristrutturazione e modernizzazione
- sia disponibile come principale punto di contatto e di accesso (one-stop-agency) per i diversi attori coinvolti nella riattivazione di edifici e appartamenti sfitti, in particolare i proprietari

L'esperienza della città di Chemnitz ha dimostrato che istituendo questa unità, la riattivazione degli edifici sfitti può essere particolarmente efficace e non lasciata al caso, ed essere meglio indirizzata verso gli obiettivi di sviluppo della città.

LE TAPPE NECESSARIE

1. Definire la missione, i compiti, le risorse necessarie.
2. Individuare un modello organizzativo adeguato.
3. Istituire o pre-testare l'unità.

COMPITI PRINCIPALI DELLA...

'Housing Agency' di Chemnitz

- 1  Identificazione e monitoraggio degli edifici
- 2  Raccolta dati
- 3  Contatti del proprietario
- 4  Pubblicazione online
- 5  Visita dell'edificio in presenza di interessati
- 6  Mettere in contatto i proprietari con i possibili acquirenti
- 7  Mettere in contatto le parti interessate

'Housing Agency' di Seraing

Fase 1

- Assistenza e consulenza ai proprietari in tutte le procedure amministrative necessarie per la vendita, la locazione, la ristrutturazione e la manutenzione del loro edificio: permesso di pianificazione, gestione delle locazioni, soluzioni finanziarie, regolamenti e procedure
- Ricezione e distribuzione delle informazioni
- Documentazione e accompagnamento durante il processo
- Contatto con i partner attivi nel settore immobiliare per indirizzare i proprietari ai soggetti appropriati e rispondere alle loro domande

Fase 2

Estendere i servizi a qualsiasi persona che abbia bisogno di informazioni relative all'alloggio: proprietari, inquilini, acquirenti, venditori, investitori, ecc.

Definire la missione e i compiti

La missione e i compiti dell'unità possono essere diversi a seconda della situazione locale e di quali servizi sono già forniti da altre organizzazioni (evitare la duplicazione - optare per la cooperazione!). Sulla base dell'esperienza della Housing Agency di Chemnitz, si raccomanda caldamente di affrontare i passaggi descritti in questa guida. Occorre tuttavia assicurarsi che le azioni previste si basino su bisogni reali da affrontare per la riattivazione di edifici e appartamenti sfitti.

Per raggiungere questo obiettivo, occorre discutere e definire la missione e i compiti dell'Unità di Attivazione degli edifici in collaborazione con le parti interessate (cioè i decisori, i dipartimenti della città, i target dell'unità, gli esperti). Se esistono già un'istituzione o strutture simili, è preferibile ampliarle invece di "reinventare la ruota" o costruire strutture parallele. Se possibile, visitare i buoni esempi in altre città e scambiare informazioni con i responsabili. In caso di appalto dell'unità a una società privata o a una ONG, come parte dell'offerta chiedere agli offerenti di abbozzare un breve progetto di lavoro dell'unità e dei compiti considerati parti rilevanti dell'offerta.

Il personale e le risorse finanziarie richieste per l'unità possono variare molto a seconda dei compiti definiti e delle strutture esistenti. A Chemnitz vi è uno staff di due persone con un orario di lavoro combinato pari a due giorni a settimana che si occupa della Housing Agency di Chemnitz. La città di Vilafranca ha una persona un giorno alla settimana. La città di Rybnik inizia con una persona con 16 ore alla settimana. La città di Seraing prevede di iniziare con una persona 2-3 giorni a settimana e di scalare fino a una posizione a tempo pieno condivisa da diversi specialisti. Oltre alle risorse umane potrebbe essere necessario uno spazio di lavoro aggiuntivo.

Per i servizi dell'unità diretti ai proprietari vedere [p.32](#), per gli investitori vedere [p.39](#).

Definire il modello organizzativo

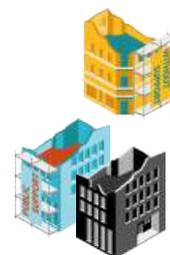
Ci sono tre modelli organizzativi di base che i partner di ALT/BAU stanno sperimentando per la loro Unità di Attivazione degli edifici:

- Unità all'interno dell'amministrazione cittadina
- Impresa di proprietà pubblica
- Impresa privata/sociale incaricata / ONG

Sono riscontrabili pro e contro per ognuno dei diversi modelli (cfr. la tabella alla fine di questo capitolo). Si raccomanda di verificare e discutere quale modello si adatti meglio alla propria situazione locale, in particolare per quanto riguarda la credibilità e l'accettazione da parte dei gruppi target (decisori e in particolare proprietari e investitori).

Quando si sarà scelto il modello organizzativo, occorrerà pensare a cosa fare per i "contro" relativi alla propria scelta: cioè, se si opta per un'unità all'interno dell'amministrazione cittadina, ma c'è una mancanza di fiducia nelle istituzioni pubbliche, occorre pensare a cosa fare per stabilire la necessaria fiducia nei confronti dell'unità.

In generale, è cruciale che il modello organizzativo promuova l'accettazione esprimendo credibilità, professionalità, creatività, efficienza e benefici pubblici. A tal fine, l'unità deve essere dotata di sufficienti risorse finanziarie e umane qualificate e di personale genuinamente interessato al proprio compito.



“Andare in onda”

Nel processo di sviluppo dell'unità, assicuratevi il coinvolgimento dei decisori (politici, capi dipartimento) fin dall'inizio. Perché avrete sicuramente bisogno di una delibera pubblica per l'unità, dato che saranno coinvolte risorse finanziarie. Questo è anche il motivo per cui è importante allineare l'unità e i suoi compiti con gli obiettivi di sviluppo della città e utilizzarla per promuovere e sostenere questi obiettivi.

Se il tema della riattivazione degli edifici sfitti è nuovo per la città e si può contare su poca o nessuna esperienza, si raccomanda di avere una fase di prova dell'unità e dei suoi compiti, cioè di definire una piccola area o identificare da 5 a 10 edifici sfitti ai quali applicare i compiti dell'unità. Con l'esperienza pilota, si può perfezionare l'unità e i suoi compiti prima di andare ufficialmente "in onda" per assicurarvi che tutto funzioni come previsto. In generale occorre essere aperti ad adattare l'unità e i suoi compiti nel corso del tempo in base all'esperienza, ai bisogni e al cambiamento delle condizioni generali.



Location

Alcuni partner hanno deciso di collocare fisicamente l'unità in uno degli edifici sfitti, separata dal municipio / amministrazione cittadina. Questo per essere più vicini alla "scena del crimine" e per essere più visibile e fornire ai gruppi target un accesso facile e più informale all'unità. Questo è particolarmente importante in caso vi sia una mancanza di fiducia nelle istituzioni pubbliche e le persone esitano a contattarle. A Seraing, per esempio, la Housing Agency verrà collocata al piano terra commerciale di un edificio pubblico ristrutturato sulla piazza principale della cittadina.

ESEMPI DI CITTÀ

La città di **Vilafranca** ha già istituito la sua 'Municipal Housing Agency.' Inoltre, nel gennaio 2021 la città di Rybnik ha istituito una società di edilizia sociale al 100% di proprietà della città. Sarà incaricata di fornire nuove abitazione sociali e di riattivare edifici e appartamenti privati vuoti della città.

Gli altri partner di ALT/BAU sono attualmente in fase di creazione delle loro unità. Tuttavia, hanno già maturato esperienza con le istituzioni abitative:

- **Seraing** impiega la società autonoma controllata dal comune **ERIGES** e l'agenzia immobiliare sociale **AIS** (<https://conciergerieasbl.be/>)
- **Riga** ha una **Commissione comunale di Ispezione degli Edifici Degradati** e
- **Chemnitz** ha affidato la sua **Housing Agency** alla società privata **WGS**.



MODELLO ORGANIZZATIVO DELL'UNITÀ

– PRO E CONTRO

	Possibili pro	Possibili contro
Unità all'interno dell'amministrazione della città	<ul style="list-style-type: none"> • Maggiore vicinanza alle istituzioni pubbliche e alle strutture decisionali • Migliore controllabilità • Accesso più facile alle informazioni necessarie e meno problemi di sicurezza dei dati 	<ul style="list-style-type: none"> • I proprietari non si fidano / hanno poca fiducia nelle istituzioni comunali • I proprietari sono riluttanti a parlare con i funzionari comunali • I proprietari non capiscono bene il linguaggio ufficiale • Le persone di contatto specifiche nelle grandi strutture sono più difficili da individuare • Pericolo di perdere la creatività e l'approccio proattivo a causa delle procedure amministrative e dell'etica del lavoro
Azienda di proprietà pubblica	<ul style="list-style-type: none"> • Più facile formare e/o assumere personale qualificato • Può essere permesso generare utili • Meno restrizioni rispetto all'amministrazione pubblica nella sua cultura del lavoro e nelle sue strutture • Possibilità di migliore controllo rispetto a un'azienda privata incaricata 	<ul style="list-style-type: none"> • I proprietari potrebbero non fidarsi / avere meno fiducia nelle istituzioni municipali • La chiusura dell'azienda pubblica potrebbe essere complicata nel caso in cui non funzioni come previsto
Impresa sociale/ privata/ ONG incaricata	<ul style="list-style-type: none"> • I proprietari hanno più fiducia nelle istituzioni private che in quelle pubbliche • Se l'azienda non soddisfa le aspettative, è possibile assumerne un'altra • Quando viene assunta, l'azienda dovrà aver già dimostrato di avere personale adeguato • I partner esterni portano un know-how aggiuntivo non disponibile all'interno delle amministrazioni 	<ul style="list-style-type: none"> • I cittadini si chiedono perché proprio tale azienda sia stata assunta • Potrebbe non esserci un'azienda adatta presente in zona • Problemi di sicurezza dei dati • Meno controllo diretto del personale e delle strutture di lavoro





Inventario e monitoraggio degli edifici sfitti



Inventario e monitoraggio degli edifici sfitti

OBIETTIVO

Molti comuni diventano consapevoli che gli edifici sfitti siano un problema, ma generalmente troppo tardi, quando il problema si è già fatto grave. Spesso mancano le informazioni rilevanti, necessarie per intraprendere azioni mirate ed efficienti; per esempio, spesso le città non sanno esattamente dove si trovino gli edifici sfitti. Non sanno perché i proprietari non riattivino i loro edifici sfitti. Occorre dapprima identificare queste informazioni per un'azione efficace ed efficiente.

Quindi l'obiettivo dell'approccio ALT/BAU è di **fare un inventario degli edifici e alloggi e istituire un sistema di monitoraggio.**

L'inventario e il monitoraggio degli edifici sfitti e degli appartamenti da ristrutturare mira a:

1. Ottenere una visione d'insieme sullo sfitto e sul degrado per essere in grado di:

- identificare le aree focalizzate che sono particolarmente colpite e su cui si dovrebbe agire;
- identificare gli edifici prioritari su cui agire e le loro condizioni (lista di priorità).

2. Capire le ragioni alla base dello sfitto di un dato edificio al fine di essere in grado di supportare il proprietario in modo più mirato nella riattivazione.

Il sistema serve a fornire una visione d'insieme e una comprensione del livello di degrado che aiutino a capire dove e come agire. Questo è di particolare importanza quando vi sono più edifici o appartamenti sfitti rispetto a quelli su cui si può agire immediatamente e su cui si concentra il lavoro dell'unità.

L'esperienza della Housing Agency di Chemnitz ha dimostrato che l'inventario e il monitoraggio aiutano a creare un terreno comune per il Comune e per la Housing Agency stessa, in modo da poter decidere dove incanalare i propri sforzi a livello di strategie ed efficienza.

LE TAPPE NECESSARIE

1. Decidere il metodo (o i metodi) per l'inventario e il monitoraggio degli edifici sfitti e testarlo.
2. Definire le aree di interesse e gli edifici prioritari su cui agire.
3. Definire i dati (realmente) necessari.
4. Sviluppare un database digitale (se non è già in funzione) in cui i dati vengono memorizzati, aggiornati e messi a disposizione dei soggetti interessati.

Decidere il metodo (o i metodi) per l'inventario e il monitoraggio degli edifici sfitti.

Per essere in grado di riattivare gli edifici sfitti che necessitano di riabilitazione, e per definire quali dovrebbero essere sostenuti dall'unità, è necessario sapere dove e in quali condizioni si trovano.

Quindi, prima di tutto definire cosa voi (e gli altri attori) intendiate per "edificio sfitto" e come definite la "condizione attuale" di un dato edificio. Armonizzare i criteri per l'inventario e per il monitoraggio secondo la vostra definizione.



Seraing usa quattro categorie sulla base della condizione esterna della facciata, del tetto, delle finestre e della porta di un edificio (buono, medio, cattivo):

A: Stato di rovina / pericolo per la sicurezza pubblica

B: Necessità di ristrutturazione completa

C: necessità di manutenzione

D: buono stato

E' disponibile una varietà di metodi per l'inventario e il monitoraggio: analisi dei dati esistenti nell'amministrazione cittadina, analisi dei giornali e di internet, visite in loco e conteggio delle proprietà sfitte, mappatura della comunità o sondaggio e interviste con proprietari, gestori immobiliari e inquilini. Date un'occhiata alla tabella alla fine del capitolo per ulteriori informazioni su questi metodi. Per esempi pratici, vedere gli esempi della città alla fine del capitolo.

Quando si decide il metodo o i metodi da applicare, è importante verificare quale metodo o quali metodi siano più adatti e pratici per la vostra situazione locale e quali possano essere attuati con le risorse disponibili. Alcuni partner ALT/BAU hanno avuto una buona esperienza impiegando studenti per l'inventario sul campo degli edifici sfitti, fornendo loro un modulo di inventario digitale che memorizza i dati direttamente nel database urbano digitale. A Riga e Rybnik è stato applicato anche il metodo della 'mappatura comunitaria' attraverso un sito web pubblico. Per altri esempi di città si veda più avanti.

Altri dipartimenti cittadini (per esempio, proprietà, tasse/finanze, sviluppo urbano/pianificazione, alloggi, dipartimento di statistica) potrebbero essere interessati ai risultati dell'inventario e del monitoraggio degli edifici e degli appartamenti sfitti, potrebbero già applicare metodi simili, come descritto nella tabella seguente. Pertanto, sulla base delle esperienze dei partner ALT/BAU, è importante comunicare con altri dipartimenti della città per scoprire se abbiano già raccolto dati rilevanti per la vostra unità. In caso affermativo, cercare di ottenere da loro i dati di cui si ha bisogno per l'inventario e il monitoraggio degli edifici sfitti, evitando di duplicare il lavoro. Si potrebbe anche accedere ad altre informazioni utili per l'inventario e il monitoraggio degli edifici sfitti.

! Un'importante lezione appresa dai partner ALT/BAU è che un inventario di edifici e appartamenti sfitti non è mai né completo, né completamente corretto e che un database perfetto non è necessario perché l'unità funzioni efficacemente. L'inventario deve "solo" fornire una panoramica affidabile sulla situazione degli edifici sfitti che permetta di definire le aree di interesse e, alla luce di ciò, definire gli edifici prioritari su cui agire con l'unità. Inoltre, una base di dati aggiornati facilita sempre uno scambio informativo con i proprietari, gli investitori e le altre parti interessate.

Testate i vostri metodi.

Prima di applicare i metodi all'intera area della città o a diverse aree di interesse, si raccomanda di testarli su un'area pilota. L'esperienza acquisita può essere usata per migliorare i metodi e la loro applicazione.

Definire le aree di interesse e gli edifici prioritari su cui agire.

Il tempo e le risorse umane dell'unità saranno limitati, quindi la riattivazione di tutti gli edifici sfitti dell'intera città non potrà solitamente avvenire allo stesso tempo. Al fine di utilizzare le risorse in modo efficiente e nella prospettiva degli obiettivi di sviluppo urbano e delle necessità di riattivazione dei singoli edifici sfitti, l'approccio delle città ALT/BAU è di concentrare il lavoro dell'unità su aree strategiche e/o edifici prioritari.

Per la loro identificazione e determinazione, si possono usare i seguenti criteri.



CRITERI PER DEFINIRE LE AREE DI INTERESSE

- aree con un'alta quantità o tasso di edifici e appartamenti sfitti
- aree di interesse pubblico (per esempio, centro città, quartieri svantaggiati, aree di interesse nei piani di sviluppo urbano)

CRITERI PER DEFINIRE GLI EDIFICI PRIORITARI

- condizione strutturale / grado di necessità di riabilitazione
- significato urbano/di quartiere
- età e valore patrimoniale
- tipologia e dimensione dell'edificio
- posizione
- durata dello sfitto
- interesse dell'investitore privato/proprietario
- opportunità di sviluppo

Per vedere alcuni esempi di quali indicatori possano essere usati per i criteri, date un'occhiata allo studio [studio GIS ALT/BAU, allegato II](#).

Si raccomanda anche di monitorare il lavoro e i risultati dell'unità. Da un lato, se il lavoro ha successo, l'informazione può essere usata per convincere i decisori a continuare a sostenere l'unità sulla base di dati di fatto. Dall'altro lato, l'informazione può essere usata per identificare la necessità di adattamento e cambiamento sia dell'unità che dei suoi compiti per migliorare le sue prestazioni.

! Grazie alla realizzazione di tutti questi compiti, si diventerà la persona più esperta della città in materia di edifici sfitti e appartamenti da ristrutturare!

Definire i dati

All'inizio è importante considerare quali informazioni siano necessarie (Cosa ho bisogno di sapere?) e dove o come i dati

possono essere ottenuti. Evitare una marea di dati che costerà solo tempo! A questo scopo, cercare di rispondere alle seguenti domande:

- Quali informazioni sono necessarie per poter svolgere i compiti dell'unità?
- Cosa si deve sapere sugli edifici sfitti per sostenere la loro riattivazione?
- Come o da quali fonti si possono ottenere le informazioni/dati?

Coinvolgere altri attori che potrebbero beneficiare di queste informazioni rispondendo a queste domande.

Per una visione più sostanziale ed esempi di quali dati i partner ALT/BAU stiano raccogliendo e da quali fonti, fare riferimento allo studio [studio GIS ALT/BAU, allegato I](#). Per l'inventario e i metodi di monitoraggio vedasi la tabella, di cui in seguito.

Molte informazioni saranno disponibili da fonti pubbliche, visite in loco o dai dipartimenti della città (proprietà, tasse/finanze, sviluppo urbano/pianificazione, alloggi, dipartimento di statistica, ecc.) Chiedere quindi ai dipartimenti cosa abbiano a disposizione e chiedere loro di condividere queste informazioni. Altre informazioni possono essere disponibili solo attraverso i proprietari (vedasi [p.33](#) Questionari") o a fronte di grandi spese.

Per usare le risorse disponibili in modo efficiente, considerare quali informazioni servano veramente all'inizio per tutti gli edifici sfitti. Ulteriori informazioni possono diventare disponibili per i singoli edifici nel corso del lavoro dell'unità, per esempio quando si contattano i proprietari. Nel corso del tempo, verificare di quali informazioni si abbia veramente bisogno e quali altre potrebbero essere necessarie. Adattare il database in linea con tali esigenze.



! Tenere presente il GDPR per un trattamento corretto dei dati personali.

Sviluppare un database per memorizzare, aggiornare e rendere disponibili i dati.

Per poter lavorare e utilizzare i dati, un'esperienza importante dei partner ALT/BAU è quella di registrare e memorizzare i dati digitali in un database.

POSSIBILI DATI RILEVANTI

Informazioni sull'edificio

- Terreno: numero, dimensione, valore del terreno
- Edificio: dimensioni, numero di appartamenti/unità commerciali
- Tipologia dell'edificio, anno di costruzione
- Condizione tecnica e necessità di riabilitazione (esterno / interno)
- Stato del monumento / informazioni storiche
- Piante e immagini
- Informazioni amministrative, ad es. pagamento imposta di proprietà, procedure legali in corso, altre informazioni dipartimentali
- Restrizioni, ad esempio, debiti, contratti privati (all'interno e all'esterno del catasto)

Informazioni sul proprietario

- Dettagli del contatto
- Prospettiva del proprietario, prezzo richiesto
- Motivi di sfritto

Informazioni sui beni immobili e sul quartiere

- Affitti prevedibili, prezzi di vendita e di costruzione
- Contesto/posizione, per es. edifici vicini, carattere del quartiere/strade; obiettivi di sviluppo urbano
- Posizione in un'area di sviluppo

Sviluppare un database integrato!

Verificare se esiste già un database che può essere utilizzato e ulteriormente migliorato attraverso l'uso dell'unità. In questo modo si eviterà la duplicazione del lavoro e delle strutture e si potrà accedere ai dati esistenti. Inoltre, avere un database comune facilita lo scambio e l'armonizzazione dei dati.

Visualizzare i dati!

Usare un database che aiuti a visualizzare le informazioni. La visualizzazione è, secondo l'esperienza dei partner ALT/BAU, di particolare importanza per un lavoro efficiente dell'"unità" e per ottenere il sostegno di altri soggetti interessati, come i decisori. Le visualizzazioni attraverso le mappe (ad esempio, utilizzando applicazioni GIS, [Google Maps](#), [Maps.me](#)) funzionano particolarmente bene per comprendere, presentare, sensibilizzare e avere una base condivisa per politiche e azioni.

A questo proposito, organizzare un incontro con le parti interessate che potrebbero avere un interesse in tale database. Discutere e coordinare la forma e l'impostazione di un database che permetta uno scambio di informazioni, una gestione comune delle risultanze, la visualizzazione delle informazioni e le potenziali restrizioni (chi ha accesso a quali dati).

Gli strumenti preferiti per il database da parte dei partner ALT/BAU sono applicazioni basate su GIS come [ArcGIS](#) o [QGis](#). Tali sistemi permettono anche di geolocalizzare facilmente gli edifici sfitti su una mappa e di selezionarli secondo criteri predefiniti. Se mancano le risorse tecniche e finanziarie, un database su Excel, collegato a strumenti di mappatura, potrebbe anche assolvere alla funzione.

! Per ulteriori informazioni su aree di applicazione del GIS per l'inventario e il monitoraggio degli edifici sfitti e come usarlo per identificare gli edifici sfitti e le aree di interesse, definire gli edifici prioritari e implementare il marketing mirato degli edifici, vedasi lo [studio GIS ALT/BAU](#).

Se le visite sul campo sono finalizzate alla raccolta dati, questi ultimi dovrebbero essere subito registrati digitalmente per evitare la lunga trascrizione di dati scritti a mano da inserire nel database. A questo scopo, applicazioni come [INPUT](#), [Collector](#) o [ArcGis Collector](#) permettono la sincronizzazione diretta dei dati con il database GIS tramite smartphone o tablet. Per ulteriori informazioni, clicca su questo [link](#).



Sviluppare un piano per aggiornare i dati a intervalli regolari!

Una delle maggiori sfide dei database è mantenere i dati aggiornati. Questo dovrebbe essere considerato fin dall'inizio.

Stabilire procedure e automatismi, chi, a quali intervalli e con quali strumenti/metodi, sta aggiornando i dati (per esempio, visite periodiche in loco e correlazione dei dati delle società di servizi locali con quelli del censimento comunale). Preferibilmente, il dipartimento che sta raccogliendo o modificando i dati dovrà aggiornarli immediatamente nel database. È utile ricevere un promemoria (annuale) inviato da un'istituzione responsabile. In alternativa si potrà fornire un modello per il trasferimento dei dati, utile per l'istituzione responsabile che inserirà i dati nel database.



ESEMPI DI CITTÀ

I partner di ALT/BAU hanno applicato diversi sistemi e metodi di monitoraggio, che potete trovare nella [raccolta delle buone pratiche](#) di ALT/BAU.

Vilafranca raffronta i dati del suo registro comunale degli abitanti con quelli della società di fornitura acqua per individuare e monitorare gli appartamenti vuoti. I risultati sono verificati attraverso ispezioni in loco.

Constanza usa il suo sistema informativo geografico (database di pianificazione urbana ArcGIS) con il supporto del dipartimento di polizia locale per inventariare e monitorare gli edifici (sfitti) nel loro centro storico. Il database GIS è anche usato per comunicare con i proprietari tramite questionari GIS ([RO](#)) ([EN](#)) per ricevere ulteriori informazioni sull'edificio e sui bisogni e interessi dei proprietari. Il [database urbano GIS](#) è aperto al pubblico tramite un'applicazione web.

Riga usa il sito web grausti.riga.lv per permettere ai cittadini di mappare gli edifici sfitti e degradati e votare su quale edificio la città dovrebbe agire con urgenza. Ulteriori informazioni sono raccolte da altri dipartimenti della città e le informazioni sono memorizzate nel GIS.

Seraing ha dato sistematicamente priorità alle strade, mappando gli edifici sfitti attraverso visite in loco con il supporto degli studenti e classificando gli edifici in base alle loro condizioni tecniche per dedurre le necessità di intervento. Così, 350 edifici sfitti sono stati inventariati e ulteriori informazioni sono state raccolte attraverso altri dipartimenti della città.

Altri esempi interessanti nell'ambito "Inventario e monitoraggio" nella rete ALT/BAU:

Chemnitz usa "aree di interesse e fogli di profilo degli edifici ". Ha sviluppato un database di edifici, una lista di risultati e applica questionari ai proprietari. Chemnitz effettua visite in loco nelle sue aree di interesse e raccoglie informazioni da fonti esterne. Cliccare [qui](#) per ulteriori informazioni (bit.ly/31ugaYM). Inoltre, Chemnitz si concentra solo su una specifica tipologia edilizia: case popolari storiche.

Torino ha chiesto al 'Future Urban Legacy Lab' del Politecnico di Torino di fornire la raccolta dati e la mappatura delle proprietà comunali sfitte a Torino, nonché la descrizione e la definizione della loro potenziale trasformazione.



METODI DI INVENTARIO E MONITORAGGIO DEGLI EDIFICI SFITTI

Strumento	Descrizione	Consiglio
Mappatura della comunità	<p>Il Community Mapping consiste nel coinvolgere i cittadini nell'identificazione di edifici e appartamenti sfitti.</p> <p>I cittadini possono segnalare edifici vuoti tramite un sito web o un'applicazione per smartphone e caricare informazioni e immagini.</p> <p>I siti web di mappatura comunitaria possono anche essere usati per aumentare la consapevolezza sulle proprietà sfitte e in stato di decadenza, per pubblicizzare queste proprietà, per organizzare vendite o incentivare azioni e comunicazioni sul riutilizzo delle proprietà sfitte.</p>	<p>Se la città dispone di un sistema informativo geografico (GIS), i dati inseriti dai cittadini dovrebbero - una volta verificati - essere trasferiti al GIS.</p> <p>Se viene utilizzato un sito web di mappatura della comunità per pubblicizzare gli edifici sfitti, invitare i proprietari e i gestori di immobili a inserire anche le loro proprietà sfitte.</p> <p>Informare le persone sul motivo per il quale si vogliono monitorare gli edifici sfitti e cosa si farà con le informazioni ricevute.</p> <p>Far conoscere lo strumento, ad esempio tramite un concorso: chi segnala il maggior numero di edifici sfitti verificati vince ...</p> <p>Verificare i dati ed essere trasparenti sulla modalità di gestione delle informazioni!</p>
Analisi dei dati	<p>I dati esistenti vengono analizzati, permettendo di trarre conclusioni sullo stato di un edificio o di un appartamento.</p> <p>I dati dell'ufficio di registrazione dei residenti, dei dipartimenti fiscali e delle società di servizi locali (società di acqua ed elettricità) possono essere utilizzati e incrociati per verificare se un edificio/appartamento possa non essere in uso.</p>	<p>L'analisi dei dati è uno strumento per risparmiare risorse, ma potrebbe essere difficile ricevere dati dalle aziende, in particolare se sono private. La protezione dei dati e gli interessi di utilità potrebbero impedire la condivisione dei dati.</p> <p>Dichiarazioni di riservatezza che chiariscono per cosa verranno usati i dati e quando saranno cancellati, possono essere utili per ottenere informazioni.</p>
Visite in loco e conteggio delle proprietà sfitte	<p>Visite in loco per controllare visivamente se un edificio sia sfitto. Le indicazioni di un edificio sfitto possono essere:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Finestre vuote (senza piante, tende) • Casette delle lettere vuote o piene di pubblicità • Cestini della spazzatura vuoti • Nessun nome sul campanello della porta (si potrebbe anche provare a suonare il campanello) 	<p>Per effettuare visite sul tutto il territorio cittadino, normalmente le risorse disponibili non saranno sufficienti. Pertanto questo metodo dovrebbe essere limitato ad aree di interesse precedentemente definite.</p> <p>Per ridurre il tempo necessario per l'elaborazione dei dati, durante la visita del sito si possono usare applicazioni per smartphone, che caricano le informazioni e le immagini direttamente nel database dell'edificio. Con le app 'Collector' e maps.me (https://maps.me), per esempio, i dati possono essere memorizzati automaticamente nel GIS.</p> <p>Le visite al sito dovrebbero essere ripetute regolarmente per aggiornare le informazioni.</p> <p>Il controllo visivo dell'edificio sfitto non dovrebbe essere l'unico strumento, in quanto i risultati potrebbero essere affidabili solo per dato momento. Si possono verificare e incrociare i risultati di altri strumenti utilizzati.</p> <p>Prima della visita in loco, i criteri per valutare se un edificio sia sfitto dovrebbero essere applicati ad alcuni esempi, per assicurarsi che persone diverse, incaricate della visita in loco, giungano alle stesse conclusioni.</p>

Strumento	Descrizione	Consiglio
Sondaggi e interviste	Realizzazione di sondaggi e interviste a proprietari, gestori di immobili, inquilini e vicini per ricevere informazioni su edifici e appartamenti sfitti.	Per effettuare visite sul tutto il territorio cittadino, normalmente le risorse disponibili non saranno sufficienti. Pertanto questo metodo dovrebbe essere limitato ad aree di interesse precedentemente definite e utilizzato per ottenere ulteriori informazioni mancanti. Poiché il tasso di risposta spesso non è elevato, non è solitamente possibile ottenere un risultato esaustivo. Le interviste generalmente variano tra i diversi attori.
Analisi dei giornali e di internet	I giornali e i siti web del mercato immobiliare verranno monitorati in caso in cui certi edifici vengano ripetutamente pubblicizzati.	Molti edifici sfitti non sono pubblicizzati. Pertanto, l'uso di questo metodo dovrebbe essere complementare.
Notifica obbligatoria ai proprietari	I proprietari hanno l'obbligo di informare il comune sulle proprietà sfitte. In caso di inadempienza, saranno soggetti di sanzione. Tramite tale notifica, potranno essere richieste ulteriori informazioni.	Lo strumento necessita di una legge locale, che richieda la notifica delle proprietà sfitte ai proprietari. Il rispetto della legge dovrà essere verificato almeno su base random. I proprietari potranno essere informati in merito alla legge tramite le informazioni fiscali sulla proprietà, con cadenza annuale.

RACCOMANDAZIONE

Nessuno dei metodi sarà sufficiente se non accompagnato da altri. Si raccomanda di applicarli in combinazione per verificare e ottenere risultati migliori. All'inizio è necessario definire cosa si intenda per "edificio/appartamento sfitto" e cosa debba essere monitorato, in modo che vi sia un allineamento di criteri. In generale, un edificio può essere considerato sfitto quando è stato abbandonato, non è occupato o è vuoto per un certo periodo di tempo. I criteri rilevanti sono:

Per quanto tempo l'edificio deve essere stato vuoto per essere definito sfitto? 1 mese, 1 anno?

Un edificio deve essere completamente vuoto o è sufficiente che la maggior parte dei suoi appartamenti non siano in uso?





Attivare e
sostenere i
proprietari



Attivare e sostenere i proprietari

OBIETTIVO

I proprietari sono cruciali quando si tratta di riattivare edifici e appartamenti sfitti. Godono del "potere di disporre" e sono spesso ben protetti dalla legge, che consente loro di fare quello che vogliono della loro proprietà. Nel caso di edifici sfitti, i proprietari generalmente non si prendono cura della loro proprietà per molteplici ragioni. In alcuni casi, i proprietari di immobili sfitti sono addirittura sconosciuti.

Quindi l'obiettivo è

- "riattivare" l'interesse del proprietario a riabilitare e riutilizzare la sua proprietà e
- sostenerli in questo sforzo.

In alternativa, nel caso in cui il proprietario non sia interessato o in grado di riattivare la sua proprietà, convincerlo a venderla a una persona interessata a investire o a co-sviluppare la proprietà.

L'esperienza della Housing Agency di Chemnitz ha dimostrato che, attraverso l'approccio proattivo della comunicazione sistematica e del lavoro diretto con i proprietari, anche alcuni dei casi più difficili hanno iniziato a muoversi. Il numero di edifici sfitti riattivati potrebbe significativamente aumentare attraverso un approccio diretto e personale.

LE TAPPE NECESSARIE

1. Identificare i proprietari: acquisire informazioni sulla proprietà
2. Contattare e attivare i proprietari ad agire
3. Sostenere i proprietari nei loro tentativi di riattivazione
4. Ottenere informazioni pertinenti all'edificio.

Acquisire informazioni sulla proprietà

Per poter contattare il proprietario, occorre sapere chi è il proprietario e conoscere i dati di contatto. Ci sono tre fonti principali per ottenere queste informazioni: l'amministrazione cittadina, il mondo digitale e terzi.

FONTI DI INFORMAZIONI SULLA PROPRIETÀ

Amministrazione delle città

- Catasto / catasto immobiliare
- Proprietà, fisco / finanze, sviluppo urbano / pianificazione, dipartimento housing
- Società di servizi pubblici

Mondo digitale

- Internet, ad esempio annunci di vendita, sito web del proprietario
- Social media

Terze parti

- Proprietari di edifici vicini
- Residenti di edifici vicini
- Ex inquilini
- In caso di più proprietari, chiedere agli altri proprietari
- Applicare cartelli sugli edifici con incentivi per le persone che forniscono informazioni sulla proprietà
- Registro delle aziende per controllare se vi siano società (attualmente o in passato) presso l'indirizzo dell'edificio, chiedendo informazioni sul proprietario

Aggiungere le informazioni al database (vedasi [p.24](#)). In caso non esista alcun database, impostare un foglio di calcolo con le informazioni sull'edificio e sulla proprietà.

Contattare i proprietari in modo proattivo

Per procedere alla riattivazione degli edifici sfitti, è importante contattare i proprietari di propria iniziativa e non aspettare che siano loro a fare il primo passo. Se l'edificio è sfitto da molto tempo, ci sarà pur una ragione!



Inviare una lettera personale e stimolante!

L'approccio comune dei partner ALT/BAU nel contattare per la prima volta i proprietari prevede di inviare una lettera personale (posta, e-mail). L'obiettivo della lettera è di suscitare l'interesse verso la loro proprietà e di metterli in contatto con l'unità. A questo proposito, la lettera deve essere informativa, stimolante, affidabile e professionale, con l'uso di un discorso diretto e di una formulazione semplice. La formulazione e il contenuto potrebbero essere diversi a seconda del tipo di proprietario (ad esempio, singolo proprietario privato o società immobiliare). Pensate a quale potrebbe essere l'interesse di un singolo proprietario privato, di un proprietario professionale (sviluppatore di progetti, società di alloggi), di una comunità di eredi che possiede collettivamente un edificio, o di appartamenti in un edificio che appartengono ciascuno a un proprietario diverso. Tutto questo dovrebbe essere oggetto della lettera.

! Contattare i proprietari professionisti

Quando si contattano i proprietari professionisti, come le società immobiliari e gli sviluppatori di progetti, occorre prima scoprire chi è il responsabile della proprietà chiamando l'organizzazione. Una volta identificata la persona, inviare una lettera personale o chiamare direttamente.

CONTENUTO DELLA LETTERA DI PRIMO CONTATTO

max. 2 pagine

- Chiara intestazione sul contenuto della lettera, che susciti l'interesse del proprietario ad andare avanti a leggere
 - Perché si sta contattando il proprietario
 - Vantaggi per il proprietario se si metterà in contatto e come l'unità potrà essere di supporto al proprietario
 - Opportunità per il proprietario di riabilitare e riutilizzare l'edificio (ragionevoli dal punto di vista del proprietario)
 - Riferimento all'obiettivo comune
 - Rischi (finanziari) qualora l'edificio resti sfitto
 - Brevi informazioni sull'unità
 - Invito a mettersi in contatto per un incontro personale (sul posto) o per una telefonata conoscitiva e per discutere degli interessi del proprietario, delle prospettive e della situazione dell'edificio sfitto.
- Esempi di lettere: [qui](#).

Si possono allegare ulteriori informazioni sull'unità e i suoi servizi (volantino o link al sito web/account sui social media). Si può anche integrare un breve questionario (online) che il proprietario può compilare volontariamente. La compilazione del questionario dovrebbe durare solo pochi minuti (cioè a scelta multipla) e dovrebbe concentrarsi sulla comprensione della situazione, dei problemi e delle aspettative del proprietario. Si possono anche chiedere ulteriori informazioni di cui potresti aver bisogno per essere in grado di preparare un primo incontro fruttuoso. Assicurarsi di menzionare il motivo per cui si ha interesse per queste informazioni.



! Da evitare:

Nella prima lettera / nel questionario allegato non chiedere troppe informazioni. Non chiedere tutte le informazioni mancanti relative all'edificio o al proprietario, poiché potrebbe scoraggiare il proprietario. Prima costruire una certa fiducia, poi si potranno chiedere ulteriori informazioni.

Follow up!

Non stupirsi se il tasso di risposta alle lettere non sarà alto, accade spesso. È per questo che occorre un'azione di follow up (tentativi ciclici di contatto). Se disponibile il numero di telefono, chiamare e spiegare nuovamente il motivo del contatto. L'esperienza dimostra che gli interessi dei proprietari possono cambiare, quindi continuare a provare e restare in contatto.

In caso di risposta negativa, scrivere una lettera di cortesia o chiamare, offrendo di rimanere in contatto e proponendo di ricontattarli tra un anno.
Gettare le basi per la comunicazione.

Il primo incontro personale

Se il proprietario ha accettato un incontro, incontrarsi nell'edificio sfitto o nell'ufficio dell'unità. L'argomento dell'incontro dovrebbe essere il proprietario - non l'edificio! Avete bisogno che il proprietario e non l'edificio diventi attivo.

Quindi, concentrare il primo incontro sulla conoscenza reciproca e capire la situazione attuale del proprietario, i suoi problemi e interessi (se vuole o può riabilitare l'edificio o se interessato a venderlo) e perché l'edificio sia rimasto sfitto dal suo punto di vista. Affermare chiaramente al proprietario la propria intenzione ad aiutarlo a trovare una soluzione ai suoi problemi, nonché l'intenzione di riattivare l'edificio. Naturalmente l'incontro servirà anche a rendere il proprietario consapevole della situazione attuale dell'edificio e dei rischi finanziari qualora l'edificio si deteriori ulteriormente.

Un'alternativa all'incontro personale può anche essere l'invito a una serata informativa o a un webinar con altri proprietari.

Sostenere il proprietario nel suo tentativo di riattivazione

Riattivare un edificio, in particolare un immobile abbandonato, non è un compito facile e soprattutto non è cosa di tutti i giorni. Bisogna pianificare la riabilitazione, finanziarla, ottenere i permessi, ecc. Molti proprietari sono inesperti in questi ambiti e ne risulta che tali incombenze li scoraggino dal ristrutturare i loro immobili. L'unità può fornire supporto in molti modi una volta che il proprietario abbia deciso e accettato di procedere a riabilitare, co-sviluppare o vendere la sua proprietà.

POSSIBILI SERVIZI DI SUPPORTO

Consigli sulle opzioni immobiliari

- Discutere delle opzioni in base alla situazione immobiliare ed edilizia e alle condizioni / all'interesse del proprietario
- Fornire informazioni sul mercato immobiliare e sulle esigenze abitative (ad esempio la domanda relativa alle dimensioni degli appartamenti e ai servizi)
- Fornire informazioni sul processo di riabilitazione o di vendita (cosa si deve fare e in quale momento, con chi parlare per quale problema, chi può fornire quale supporto)
- Consulenza sui permessi di costruzione
- Consulenza sui regolamenti e sui contratti di locazione
- Sviluppo di schede edilizie e diagnosi di costruzione
- Informazioni sulle fasi di vendita o sulla cessione dell'edificio

Indicazioni sulle opzioni di finanziamento

- Informazioni sulle opportunità di finanziamento
- Feedback sul piano finanziario
- Orientamento per le domande di sovvenzione / finanziamento

Contatto con gli stakeholder interessati

- Amministrazione comunale per permessi, consulenze e per discutere del progetto
- Potenziali investitori o utenti per la vendita o il co-sviluppo
- Programmi di finanziamento e istituzioni
- Proprietari con buon esito nella ristrutturazione di un edificio
- Altri proprietari dello stesso edificio (in caso di proprietà multipla), cercare di trovare una soluzione comune per l'edificio
- Soggetti di fiducia (ad esempio architetti, periti, consulenti)

Quando si definiscono i servizi dell'unità, non dimenticare due punti rilevanti:

- Risorse disponibili: disponibilità temporale e conoscenze del personale
- Esigenze di supporto dei proprietari



Assicurarsi che i servizi riflettano e rispondano a questi problemi. Fare riferimento a "[cosa vogliono i proprietari](#)" e "[cosa può offrire l'unità](#)" sulla base dell'esperienza della 'Housing Agency' di Chemnitz (p.4-6)

Testare i propri servizi: ottenere un feedback dai proprietari!

Si raccomanda di condurre una fase test con un numero limitato di proprietari per capire quali siano i bisogni di supporto del proprietario tipico e quali servizi rispondano meglio a tali bisogni. Essere inoltre flessibili per adattare, mettere a punto o estendere i servizi dell'unità sulla base di questa esperienza. Così, dopo aver fornito supporto a un proprietario, chiedere il suo feedback su quali servizi siano stati particolarmente utili e quali altri ritengano essere utili. In questo modo i servizi dell'unità potranno essere migliorati nel tempo.

Cooperare a favore dei servizi dell'unità!

Poiché le risorse sono limitate, l'unità non potrà fornire tutti i servizi auspicabili. Perciò occorre definire una cooperazione con altri stakeholder al fine di portare le loro conoscenze e abilità a vantaggio del sostegno per il proprietario in seno al processo di riattivazione. Vedasi a tal proposito il capitolo "Mettere in contatto e coordinare gli stakeholder pubblici e privati" ([p.41](#)).

Cercare sostegno finanziario!

Finanziamento a sostegno della riqualificazione degli edifici, verificare se alcuni edifici sfitti ne possedano i giusti requisiti, in base ai criteri di finanziamento. Qualora possibile, discutere degli immobili selezionati con l'agenzia di finanziamento. Per gli edifici in questione, contattare i proprietari e offrire supporto nella richiesta di sussidi e prestiti.

Ottenere informazioni rilevanti sull'edificio

Essere in contatto con i proprietari fornisce all'unità l'opportunità unica di ricevere ulteriori informazioni sull'edificio e di capire meglio le ragioni dello sfitto, lo stato dell'edificio, l'interesse e la situazione dei proprietari. Queste informazioni vi aiuteranno nel fornire i servizi dell'unità.

Inviare i questionari!

Per raggiungere questo obiettivo, i partner di ALT/BAU hanno inviato questionari ai proprietari, chiedendo dettagli di contatto, informazioni sulla proprietà (numero e dimensione degli appartamenti e delle unità

commerciali, danni strutturali, foto e planimetrie), intenzioni del proprietario, ecc. Queste informazioni servono a delineare gli obiettivi di sviluppo dell'edificio e a sostenere il proprietario nella ricerca di una soluzione.

Il tasso di risposta non è sempre alto, quindi occorre pensare a incentivi per compilare il questionario. Per esempio, se i proprietari lo compilano riceveranno un consulenza aggiuntiva a titolo gratuito o una diagnosi dell'edificio, oppure verrà estratto un vincitore tra tutti i questionari restituiti, che riceverà un voucher per un buon ristorante. Quando si invia il questionario occorre spiegare brevemente quali siano i vantaggi per il proprietario nel fornire tali informazioni, nonché come verranno impiegate.

Esempi di questionari possono essere scaricati [qui](#). La Città di Costanza ha anche elaborato un [questionario online](#), in cui i dati (dopo la verifica) vengono trasferiti direttamente nel database digitale urbano.

Sviluppare schede o diagnosi immobiliari

I partner ALT/BAU hanno inoltre sviluppato schede e diagnosi immobiliari per sostenere la riattivazione degli edifici sfitti.

Le **schede immobiliari** possono essere utilizzate per informare i soggetti interessati, in particolare i potenziali investitori, acquirenti e utenti, in merito all'edificio. Per un esempio di scheda dell'edificio, fare riferimento alla [presentazione di Rybnik](#), p.6-14. Altri esempi [qui](#).

Le **diagnosi immobiliari** aiutano i proprietari o i possibili investitori a comprendere il lavoro di riabilitazione necessario e a stimare i potenziali costi. Per un esempio di diagnosi immobiliare vedasi la [presentazione di Seraing](#) o la presentazione di Nils Scheffler (esperto capofila della rete ALT/BAU) sugli [studi di fattibilità](#). Lo sviluppo potrebbe essere finanziato tramite l'unità o dal proprietario. Altrimenti potrebbero esserne condivisi i costi o, nel caso in cui l'edificio stia per essere venduto, il nuovo proprietario potrebbe pagare per la diagnosi (regolata nel contratto di vendita). Oppure potrebbe essere sottoscritto un accordo, secondo cui l'unità finanzia la diagnosi in caso l'edificio sia stato riabilitato e riutilizzato entro un certo tempo.

e qualora il riutilizzo sia d'interesse pubblico (ovvero appartamenti senza barriere, alloggi a canone accessibile o se la città può decidere sull'inquilino). Se l'edificio non viene riabilitato in tempo, il proprietario dovrà pagare la diagnosi.



ATTIVARE E SOSTENERE GLI STRUMENTI "PUSH & PULL"

L'attivazione dei proprietari attraverso l'"unità" può essere significativamente sostenuta attraverso ulteriori strumenti "push and pull" in interazione con altre organizzazioni. I partner del network ALT/BAU hanno a disposizione i seguenti strumenti (vedi tabella qui sotto). Nella [compilazione delle buone pratiche](#) ALT/BAU troverete anche ulteriori esempi di strumenti legali e finanziari di supporto.

Pull	Push
<p>Informare sugli incentivi / servizi di supporto per la riabilitazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Riduzione dell'imposta sulla proprietà e incentivi fiscali • Sovvenzioni e programmi di finanziamento • Reddito generato dal riutilizzo dell'edificio • Piani di investimento pubblico per il quartiere • Servizi di consulenza gratuita (consulenza legale di base, controllo dei servizi di costruzione, ecc.) • Servizio di verifica dei documenti edilizi prima di richiedere il permesso di costruzione • Supporto all'elaborazione di studi di fattibilità e valutazioni delle condizioni • "Check-list": <ul style="list-style-type: none"> ○ fasi necessarie per la riabilitazione (pianificazione, finanziamento, costruzione) ○ permessi necessari, come fare domanda e documenti da preparare ○ lista di architetti (consigliati) e modello per contratto con architetti ○ come calcolare i costi di riabilitazione e come finanziare la riabilitazione ○ come determinare il valore della proprietà e i potenziali canoni di locazione • Buone pratiche di edifici riabilitati nel quartiere (usare i media locali) • Visita di buone pratiche di edifici riabilitati (colloqui con i proprietari) • Workshop tematici per proprietari per informare su questioni specifiche • Incontri e forum di scambio informazioni tra proprietari (gruppi di sostegno) • Sostegno nella ricerca di inquilini e modello di contratto di locazione • Supporto nella ricerca di acquirenti, creazione di un profilo dell'edificio e modello di contratto di vendita • Informazioni sull'uso temporaneo per comprendere come mantenere e migliorare le condizioni dell'edificio (es. "abitazione dei custodi") 	<p>Informare su quali costi/azioni potrebbero verificarsi se il proprietario non fa nulla:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aumento delle tasse di proprietà • Multe (es. per mancata manutenzione; pericolo per la sicurezza pubblica, incuria dell'edificio) • Misure sostitutive a spese del proprietario da parte del comune in caso di mancata manutenzione / pericolo per la sicurezza pubblica • Gestione pubblica nel caso in cui il proprietario lasci decadere l'edificio • Espropriazione come ultima ratio



Attivare e
sostenere
potenziali
acquirenti e
investitori



Attivare e sostenere potenziali acquirenti e investitori

OBIETTIVO

Spesso i comuni non hanno gli strumenti giusti o la capacità finanziaria sufficiente per ristrutturare gli edifici da soli o attraverso programmi di finanziamento. Pertanto, gli investitori, che sono disposti a investire in questi edifici nell'interesse degli obiettivi di sviluppo urbano, rappresentano un attore importante nella riattivazione degli immobili sfitti. Ma non sono facili da trovare!

Quindi l'obiettivo è quello di

- attirare l'attenzione dei (giusti) potenziali investitori e utenti sugli edifici sfitti e
- sostenerli nel processo di acquisto e riabilitazione.

L'esperienza della 'Housing Agency' di Chemnitz ha dimostrato che, attraverso l'approccio proattivo della comunicazione sistematica e del lavoro diretto con i proprietari, hanno iniziato a smuoversi anche alcuni dei casi più difficili. Il numero di edifici sfitti riattivati potrebbe aumentare significativamente grazie a un approccio diretto e personale.

FUNZIONE E RACCOMANDAZIONI

1. Chiarire che tipo di investitori si stanno cercando
2. Preparare le informazioni per gli investitori
3. Contattare e attivare gli investitori
4. Sostenere gli investitori nel processo di acquisizione

Chiarire il tipo di investitore che si sta cercando

Quando si pensa agli investitori, si pensa spesso a grandi e anonime società immobiliari e a sviluppatori di progetti. In realtà, esistono vari tipi di investitori (vedasi riquadro), che non cercano solo il proprio utile, ma investono anche a beneficio del quartiere. Ognuno di loro porta con sé punti di forza e di debolezza specifici. Perciò è importante che l'unità identifichi quali investitori siano adatti alla riattivazione degli edifici sfitti (interessati agli immobili corrispondenti e finanziariamente solvibili) e quali vogliano riabilitare tali edifici nell'interesse degli obiettivi di sviluppo urbano.

TIPO DI INVESTITORE

Proprietari-occupanti

- Investitori privati singoli
- Gruppi di persone in convivenza
- Giovani e famiglie in cerca di una casa di proprietà
- Ex cittadini di ritorno alla città

Affittuari e proprietari

- Singoli investitori privati
- Società finanziarie: banche, fondi immobiliari
- Società immobiliari: a scopo di lucro, senza scopo di lucro
- Cooperative edilizie
- Organizzazioni sociali e fondazioni che forniscono alloggi o strutture supplementari
- Università che forniscono alloggi per studenti

Venditore dopo la riabilitazione

- Sviluppatori di progetti speculativi
- Società finanziarie: banche, fondi immobiliari

Al fine di determinare quali siano gli investitori adatti, è utile essere chiari sui seguenti aspetti:

- **Il portafoglio di edifici sfitti:** tipo, dimensione, condizione generale. Verificare quale tipo di investitore potrebbe essere interessato agli edifici sfitti che si hanno a disposizione.
- **Priorità di sviluppo basate sui propri obiettivi di sviluppo urbano:** che tipo di spazio (abitativo) si vuol far sviluppare, ad esempio alloggi di alto livello per attrarre lavoratori qualificati, alloggi a prezzi accessibili, alloggi per gruppi di utenti autonomi, alloggi per inquilini, conservazione dei valori del patrimonio culturale, alloggi ad alto standard energetico, ecc.
- **Domanda nel mercato immobiliare e abitativo locale:** che tipo di appartamenti, dimensioni, qualità e fascia di prezzo sono richiesti? Affitto o proprietà? Quali prezzi di vendita e di affitto possono essere raggiunti? Queste informazioni aiutano a informare gli investitori sulla domanda del mercato e su ciò che può essere finanziato.

Sulla base di questo mix è possibile identificare gli investitori che più si avvicinano alla domanda di alloggi, agli obiettivi di sviluppo urbano e al portafoglio di edifici sfitti.

Per esempio, la città di [Vilafranca del Penedes](#) ha iniziato una collaborazione con [HABITAT 3](#), una fondazione di edilizia sociale, per ristrutturare edifici sfitti appena individuati e affittarli a un prezzo accessibile.

Nella maggior parte dei casi, emergono diversi tipi di investitori che possono essere assegnati a un certo tipo di immobile sfitto. Per esempio, gli investitori più piccoli hanno maggiori probabilità di essere sopraffatti dagli oneri della ristrutturazione di edifici più grandi, che hanno un forte bisogno di essere ristrutturati. Qui saranno più idonei investitori con un'adeguata esperienza e capacità finanziaria. Gli investitori locali sono più saldamente ancorati alla città ed è più probabile che agiscano nell'interesse degli obiettivi di sviluppo urbano. I gruppi di utenti alternativi non hanno grandi capacità finanziarie e sono spesso più lenti ad agire, ma hanno maggiori probabilità di fornire modelli abitativi alternativi.

È stato molto interessante discutere degli investitori che vogliamo
- Katharina Richter, WGS Chemnitz

Preparare informazioni pertinenti per gli investitori

Quando si saprà a quale tipo di investitore (o investitori) si sta mirando, preparare informazioni utili e che potrebbero cogliere il loro interesse per l'edificio sfitto in questione. Le informazioni rilevanti potrebbero essere su:

- Mercato immobiliare locale: domanda, affitto e prezzi di vendita
- Edifici sfitti in vendita: scheda immobiliare con prezzo, dimensione, condizione, ecc. o diagnosi immobiliare (vedasi [p.33](#))
- Potenzialità dell'edificio sfitto in base all'interesse dell'investitore.
- Informazioni sul quartiere, in cui si trova l'edificio sfitto: posizione, accessibilità, strutture, qualità, investimenti pubblici previsti
- Incentivi finanziari: incentivi fiscali, sovvenzioni, programmi di finanziamento

Identificare gli investitori da contattare

A differenza dei proprietari, all'inizio gli investitori spesso non sono conosciuti direttamente come individui o singole aziende. Se fosse così, chiedere nella propria cerchia di ottenere referenze su possibili investitori idonei. Fare una ricerca per scoprire quali investitori adatti siano già attivi nella regione o siano alla ricerca di opportunità pertinenti (per esempio forum per il co-housing). Nel corso delle ricerche, cercare di trovare informazioni sull'investitore (interessi, affidabilità, referenze, ecc.).

Allo stesso tempo si può attirare l'attenzione sulle unità e sugli edifici sfitti del proprio portafoglio attraverso attività di PR e di pubblicazione (vedasi "Sviluppare strumenti di pubblicazione e comunicazione specifici per i gruppi target", [p.48](#)), in modo che gli investitori interessati si mettano in contatto.

Contattate attivamente gli investitori

Come per i proprietari, contattare attivamente gli investitori identificati. Inviare lettere personalizzate, chiamare, ecc. Qui si applicano raccomandazioni simili a quelle fornite nel capitolo "Inviare una lettera di invito personale!", [p.31](#).

In generale, comunicare nella "lingua" dell'investitore e mantenere una relazione professionale, evitare escamotage, tangenti, regali, ecc.

Documentare la propria comunicazione con l'investitore e fare attenzione a quali informazioni vengono fornite (specialmente i dati personali del proprietario). Essere pazienti con i gruppi di proprietari-occupanti; il loro processo decisionale richiede più tempo.

Un'altra possibilità per raggiungere gli investitori è tramite PR, moltiplicatori o eventi. Queste opportunità possono essere usate allo stesso tempo per fornire informazioni sui servizi dell'unità.

POSSIBILITÀ ALTERNATIVE DI CONTATTO

Relazioni pubbliche

- Pubblicare gli edifici sfitti in vendita sui siti web del mercato immobiliare, il sito web della città e dell'unità, i giornali locali, i social media
- Pubblicare manifesti e schede immobiliari per edifici in vendita (incluso soggetto da contattare)
- Esporre diagnosi / breve descrizione degli edifici in luoghi che i potenziali investitori visiteranno: banche, uffici di agenti immobiliari, municipio, presso l'edificio sfitto

Eventi

- Effettuare visite individuali in loco
- Partecipare a fiere dell'edilizia e del settore immobiliare
- Webinar per informare sulle opportunità di investimento tramite edifici sfitti
- Organizzare un pranzo per gli investitori con visite a edifici sfitti in vendita e/o tour di buone pratiche presso edifici riabilitati, incontrando i proprietari
- Workshop informativo per utenti autonomi e gruppi di co-housing, con presentazione di edifici sfitti (visita in loco)
- Festival di strada sugli edifici sfitti in grado di attirare l'attenzione sugli edifici sfitti in vendita

Moltiplicatori

- Informare le organizzazioni ombrello di sviluppatori, società immobiliari, proprietari di immobili, agenti immobiliari locali, consulenti fiscali, ecc. sul lavoro dell'unità e sugli immobili in vendita

Non vi è alcun investitore che di solito possa essere migliore dell'investitore sbagliato!

- Martin Neubert, WGS Chemnitz

Sono rimasto stupito dalla varietà di possibilità con cui si possono "attivare" gli investitori.

- Frank Feuerbach, City of Chemnitz

Essere in contatto con gli investitori, cercare di capire che tipo di investimenti stiano cercando:

- Definizione del profilo di ricerca: tipo di edificio, posizione, dimensioni, ecc.
- Piani e obiettivi: uso proprio, affitto, rivendita, ecc.
- Capacità finanziarie e schemi di finanziamento
- Necessità di supporto e informazione

! Col passare del tempo il team dell'unità acquisirà le soft skill idonee a distinguere tra speculatori e investitori affidabili. Colloqui personali, ricerche relative a progetti di riferimento, nonché visite in loco risultano spesso molto utili per apprendere informazioni sul background e sulle capacità dell'investitore, ma anche per comprendere quale investitore possa probabilmente fornire risultati auspicabili.

Sostenere gli investitori

Gli investitori riceveranno lo stesso supporto dei proprietari non appena saranno diventanti proprietari (vedasi "Supporto ai proprietari", [p.32](#)). Prima che la vendita sia completata, si raccomanda l'erogazione di ulteriori servizi.



SERVIZI PER GLI INVESTITORI

- Informazioni e suggerimenti su edifici sfitti in vendita
- Visite in loco di edifici sfitti in vendita
- Informazioni sulle opportunità di finanziamento
- Contatto con i proprietari, l'amministrazione comunale, gli esperti, le istituzioni finanziarie e di sovvenzione per discutere del potenziale progetto
- Supporto nel corso della procedura di acquisto
- Informazioni sulle procedure legali e amministrative

Servizi particolari per proprietari-occupanti / gruppi di co-housing

- Supporto per l'organizzazione e il finanziamento
- Consulenza sulle possibilità finanziarie e legali
- Supporto nel corso della procedura amministrativa
- Fornire informazioni e mettere in contatto con buoni esempi

Quando si definiscono i servizi dell'unità, occorre avere in mente due questioni:

- Risorse disponibili: disponibilità temporale e competenze del personale
- Le necessità di sostegno degli investitori

Assicurarsi che i servizi riflettano e rispondano a questi aspetti. Se necessario, coinvolgere partner con competenze complementari rilevanti.

Testare i propri servizi: ottenete un feedback dagli investitori!

È probabile che all'inizio si abbia solo un numero limitato di investitori. Usare questa fase per testare i propri servizi. Essere flessibili per adattare, mettere a punto o ampliare i servizi dell'unità e le informazioni fornite sulla base di queste esperienze. Dopo aver sostenuto un investitore, ottenere il suo feedback su quali informazioni e servizi siano stati particolarmente utili e quali ritenga siano ancora necessari o mancanti. In questo modo i servizi della unità potranno essere migliorati nel tempo.





**Mettere in contatto
e coordinare le parti
interessate**

Mettere in contatto e coordinare le parti interessate

OBIETTIVO

I proprietari e gli investitori non sono le uniche persone rilevanti per la riattivazione degli edifici sfitti - vi sono altre istituzioni pubbliche e private coinvolte in questo processo, che prenderanno decisioni o potranno sostenere la riattivazione. Affinché questo processo avvenga in modo efficiente e mirato, l'unità ha lo scopo di **informare, scambiare, coinvolgere e coordinare queste parti interessate** a sostegno della riattivazione degli edifici sfitti.

L'esperienza della Housing Agency di Chemnitz ha dimostrato che attraverso la cooperazione e lo scambio di informazioni con gli stakeholder pubblici e privati pertinenti, l'Unità di attivazione degli edifici di Chemnitz è stata riconosciuta e apprezzata dagli stakeholder come il raccogliitore e distributore centrale di informazioni sugli edifici problematici, ponendo una chiara attenzione alle soluzioni per il bene comune.

FUNZIONE E RACCOMANDAZIONI

1. Definire quali attività devono essere coordinate e diventare oggetto di dialogo con gli stakeholder per sostenere la riattivazione degli edifici sfitti.
2. Definire e implementare strutture e procedure per assicurare la cooperazione e lo scambio di informazioni.

Effettuare un brainstorming sui passi necessari e sugli stakeholder coinvolti nella riattivazione degli edifici sfitti

- Effettuare un brainstorming sulle fasi necessarie per riattivare un edificio sfitto e sulle attività che devono essere coordinate nel corso di tali fasi.

- Definire i diversi interessi e le responsabilità degli stakeholder, nonché i collegamenti e le procedure esistenti tra di loro
- Pensare a come il processo potrebbe essere semplificato per il proprietario coordinando le parti coinvolte nel processo
- Generare idee su come l'unità possa essere supportata e completata nei suoi servizi di riattivazione e viceversa.

Coinvolgere altri stakeholder nel brainstorming. Chiedere loro come potrebbero sostenere le singole fasi e come potrebbero contribuire alla riattivazione degli edifici sfitti in generale. Ma chiedere anche quale supporto e quali informazioni delle attività possono aiutarli ad adempiere ai loro compiti in modo che la cooperazione e lo scambio portino a una situazione vantaggiosa per tutti.

POTENZIALI STAKEHOLDER DA COINVOLGERE

Amministrazione locale (dipartimenti cittadini e organizzazioni pubbliche di edilizia e sviluppo)

L'obiettivo è quello di scambiare informazioni attivamente e continuamente con queste parti sulla riattivazione degli edifici sfitti, in veste di importanti responsabili decisionali, nonché contributori di informazioni e orientamenti. Dispongono anche di alcuni poteri amministrativi per influenzare lo sviluppo (regolamenti di pianificazione, tasse e sanzioni, codice edilizio). Tale scambio può essere realizzato attraverso incontri regolari di coordinamento e visite in loco.

Enti finanziatori (banche locali, fondazioni, istituzioni finanziarie regionali e statali)

L'obiettivo è quello di verificare le opportunità di finanziamento e sviluppare programmi di sostegno e di credito per l'acquisto e la riabilitazione di edifici sfitti.



Esperti (architetti, agenti immobiliari, valutatori, imprese di costruzione, associazioni di proprietari)

L'obiettivo è accedere alla loro esperienza e renderli consapevoli delle opportunità (di investimento) che gli edifici sfitti offrono ai loro clienti. Poiché potrebbero essere coinvolti soldi o commissioni, siate trasparenti sulle attività della vostra "unità".

ONG e gruppi di interesse locali (nel campo della riattivazione degli edifici sfitti, della conservazione del patrimonio costruito, della rivitalizzazione dei quartieri, degli usi temporanei, delle attività sociali e culturali)

L'obiettivo attivarli per sostenere la riattivazione degli edifici sfitti e il loro uso sociale / culturale o anche il loro co-sviluppo. Nella [raccolta delle buone pratiche](#) di ALT/BAU si possono trovare esempi interessanti di come edifici e appartamenti sfitti siano utilizzati per fornire alloggi a prezzi accessibili e spazio per inquilini economicamente più deboli.

Istituzioni di ricerca (università)

L'obiettivo è quello di accedere alle loro competenze e al supporto degli studenti, ad esempio identificando le ragioni degli edifici sfitti, supportando il monitoraggio o l'elaborazione della diagnosi

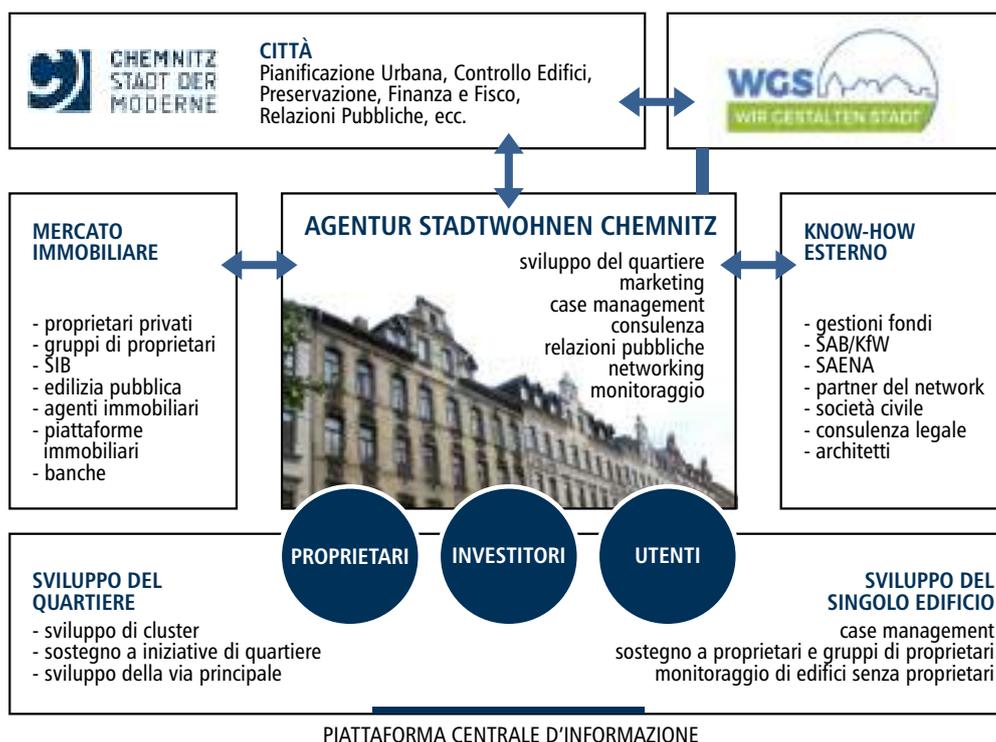
Fare riferimento alla tabella alla fine di questo capitolo per gli argomenti di coordinamento definiti dai partner ALT/BAU.

Definire e attuare strutture e procedure di coordinamento e di scambio

Sulla base del brainstorming, definire strutture e procedure di coordinamento e di scambio in consultazione con le parti interessate da coinvolgere. Si potranno anche trovare nuovi strumenti da applicare nella propria città.

Potrebbe essere che esistano già strutture e attività per riattivare gli edifici sfitti. Integrare e snellire queste strutture e processi. Evitare i doppioni! Considerare insieme alle parti interessate come le loro attività possano essere migliorate o sostenute.

Molti partner ALT/BAU intendono istituire gruppi di coordinamento e di scambio o incontri tematici periodici per affrontare particolari questioni degli stakeholder. E' stato persino fondato un consiglio di housing con stakeholder pubblici e privati. Altri vogliono usare piattaforme digitali per scambiare informazioni e comunicare sugli edifici sfitti, sulle attività e sui servizi pertinenti.



Per una panoramica su cosa e come la Housing Agency di Chemnitz stia coordinando le parti interessate, vedasi questa [presentazione](#), slide 7-18. A Chemnitz si tengono inoltre incontri biennali del comitato direttivo per monitorare i risultati e gli obiettivi dell'unità.

! Attenzione: Il coordinamento e il flusso di informazioni non è a senso unico! Anche gli altri stakeholder devono beneficiare delle attività e delle strutture. Quindi prendere in considerazione i loro interessi al momento della definizione delle strutture e delle procedure.

Testare le procedure e le strutture!

Come per gli altri compiti, testare le strutture e le procedure. Adattarle in base all'esperienza, in modo che col tempo diventino sempre più utili per tutti i soggetti coinvolti.



PUNTI DI COORDINAMENTO NELLA RIATTIVAZIONE DI EDIFICI SFITTI

Punti di coordinamento	Istituzione da coinvolgere / informare	Strumento
Questioni di politica generale	Consiglio comunale, pianificazione e altri dipartimenti pertinenti	Incontri tematici
Proprietà (cambio) Scambio di informazioni sulla proprietà.	Catasto Controllo immobili Dipartimento fiscale	Email Database condiviso sugli immobili
Situazione attuale e necessità di azioni per edifici prioritari Tracciare i progressi di riattivazione; discutere dei casi difficili; aggiornare sugli sviluppi recenti; piani per proprietari e investitori; definizione di compiti e azioni legali, ad esempio, misure di sicurezza, sanzioni fiscali, pignoramenti, sussidi pubblici, prossime fasi.	Controllo immobili Sviluppo urbano Autorità di conservazione Dipartimento fiscale	Riunioni periodiche del comitato direttivo o del gruppo di lavoro Database condiviso sui risultati
Informazioni sugli edifici sfitti ad esempio per applicare sanzioni fiscali, per definire nuovi edifici su cui agire.	Dipartimento fiscale Controllo immobili Autorità di conservazione	Email, telefonata Database condiviso sugli immobili
Permessi di riabilitazione/edilizia In modo che i diversi permessi non siano in contraddizione tra loro e possano essere ottenuti senza grandi sforzi da parte dei proprietari; assicurare procedure che rendano "facile" per il proprietario ricevere i permessi necessari per la riabilitazione dell'edificio.	Controllo immobili Autorità di conservazione Dipartimento di sviluppo urbano Proprietario	Riunione del comitato direttivo Riunioni ad hoc One-stop-agency / persona di unico contatto per il proprietario
Lavori di costruzione di infrastrutture tecniche e spazi pubblici In modo che non interferiscano con le azioni di riabilitazione degli edifici sfitti.	Ufficio di ingegneria civile	Riunioni ad hoc Riunione del comitato direttivo
Sviluppi del mercato immobiliare e conseguenti esigenze di riattivazione degli edifici sfitti	Esperti del settore immobiliare Dipartimento per lo sviluppo urbano e l'edilizia abitativa	Incontri individuali con esperti Analisi delle piattaforme immobiliari
Inserimento dei dati / informazioni rilevanti nel database delle proprietà / GIS Definire chi raccoglie, inserisce, aggiorna e chi ha accesso a quali informazioni.	Dipartimento IT Dipartimenti civici pertinenti	Piattaforma centrale di informazione e scambio: GIS; database condiviso sugli immobili; archivio condiviso
Problemi e idee dei residenti per gli edifici e gli appartamenti sfitti ad esempio discutere del loro riutilizzo sociale / culturale / temporaneo o della gestione dei problemi derivanti dal loro sfitto.	Cittadini ONG Iniziative locali Gruppi di utenti	Riunioni di quartiere Referente ufficiale Forum su Internet e social media



Attività di
pubblicazione e
comunicazione



Attività di pubblicazione e comunicazione

OBIETTIVO

Se i servizi dell'unità non sono noti e le informazioni sugli edifici sfitti non sono disponibili né per i proprietari, né gli investitori, sarà difficile riattivarli con l'aiuto dell'unità.

Ecco perché è importante sviluppare e implementare attività di pubblicazione e comunicazione, che perseguono due obiettivi

- pubblicare informazioni sugli edifici sfitti da ristrutturare e sulle opportunità per incoraggiare potenziali acquirenti e utenti (investitori) a investire negli edifici sfitti e
- far conoscere i servizi e il supporto dell'unità ai suoi destinatari (proprietari e investitori).

L'esperienza della 'Housing Agency' di Chemnitz ha dimostrato che attraverso le attività di pubblicazione e comunicazione si possono diffondere esternamente le informazioni sugli edifici per ottenere un interesse più ampio oppure per essere indirizzate a un pubblico specifico a seconda della strategia adottata dalla città o dal proprietario.

FUNZIONE E RACCOMANDAZIONI

1. Definire i gruppi target delle attività di promozione e comunicazione e cosa si vuole ottenere.
2. Sviluppare strumenti e attività di pubblicazione e comunicazione specifici per i gruppi target.
3. Implementare e testare gli strumenti e le attività di pubblicazione e comunicazione.

Definire i gruppi d'interesse e i loro target per le attività di pubblicazione e comunicazione.

Un elemento molto importante è capire che gruppi diversi hanno bisogni informativi diversi e sono raggiunti da media e approcci differenti. Perciò per il lavoro dell'unità è importante sapere chi sono i gruppi target, i loro bisogni di informazione e come raggiungerli al meglio. Tutto ciò costituirà la base per il lavoro di pubblicazione e comunicazione.

Definire i propri gruppi di riferimento!

All'inizio definire i gruppi di destinazione del lavoro dell'unità. Saranno principalmente i proprietari e i potenziali investitori, nonché utenti degli edifici sfitti, ma non solo. Fare riferimento alla tabella più avanti.

Definire cosa si vuole ottenere con i gruppi target attraverso le attività di comunicazione!

Quando si sono definiti i gruppi target, pensare a cosa si voglia ottenere con la pubblicazione e le attività di comunicazione. Per esempio, si potrebbero motivare i proprietari a investire nei loro edifici e appartamenti sfitti o ispirare investitori e gruppi di utenti a farlo. Esempi di quali obiettivi possono essere perseguiti con quali gruppi target si possono trovare nella tabella, di cui sotto.

Identificare i bisogni di informazione e i canali di comunicazione dei gruppi target!

Per rendere attraenti i servizi dell'unità, pensare a quali informazioni potrebbero essere interessanti per i gruppi target e quali canali di informazione usare per recuperarle.

! **Attenzione:** Gruppi target diversi
= diversi interessi d'informazione
= diversi canali di comunicazione
= diverse attività di comunicazione!

Tutte queste risposte vi aiuteranno a preparare materiali di pubblicazione e comunicazione utili e mirati al gruppo target per il lavoro della vostra unità. Il riconoscimento del lavoro dell'unità influenzerà la sua efficacia nel raggiungere proprietari e potenziali investitori!

Anche altre istituzioni potrebbero essere interessate a comunicare con i vostri gruppi target. Verificare le possibilità di cooperazione e supporto per azioni di comunicazione congiunte, in modo da aumentare le risorse per tale attività.

GRUPPI TARGET E OBIETTIVI PER LE ATTIVITÀ DI PUBBLICAZIONE E COMUNICAZIONE

Obiettivo/intenzione delle attività di marketing e comunicazione	Gruppi target delle attività di marketing e comunicazione						
	Proprietario	Investitore / acquirente	Utente / iniziativa di housing	Istituzione finanziaria regionale	Agenzia immobiliare	Amministrazione comunale	Media
Per motivarli a fornire lo spazio abitativo necessario	x	x	x				
Mettere in contatto i soggetti per investire congiuntamente (riabilitare/riutilizzare) o per un uso proprio			x				
Ottenere il loro interesse per investire (riabilitare/riutilizzare) o per un uso proprio	x	x	x				
Fornire informazioni sugli edifici sfitti e le loro opportunità		x	x				x
Fornire informazioni su fondi/finanziamenti e altri sostegni (dell'unità e di altre istituzioni)	x	x	x				x
Informarli e generare fiducia nel lavoro dell'unità	x	x	x			x	x
Per conoscere le loro intenzioni con la proprietà	x						
Trasmettere i vantaggi della vendita in caso di mancato investimento	x						
Attrarre utenti per gli immobili sfitti			x				x
Attivarsi per sostenere la "causa" con i loro mezzi			x	x	x	x	x
Avere una migliore prospettiva delle aree caratterizzate da edifici sfitti ed essere più aperti a finanziare progetti in tali aree				x			
Trasmettere un'immagine migliore della zona interessata dagli edifici sfitti	x	x	x			x	x

Per ulteriori informazioni sui gruppi target, le loro esigenze di informazione e i canali di comunicazione, scaricare questo [documento](#).



Sviluppare pubblicazione, strumenti e attività di comunicazione specifici per il gruppo target.

Una volta noti i bisogni di informazione e i canali di comunicazione dei gruppi target e ciò che si vuole ottenere con le attività di pubblicazione e comunicazione, sviluppare materiali di pubblicazione e comunicazione orientati ai gruppi target e pubblicarli attraverso i canali di comunicazione identificati.

COSA PUBBLICARE?

I partner ALT/BAU raccomandano:

- Azioni e servizi dell'unità
- Storie di successo e immagini di edifici riabilitati e riutilizzati con il sostegno dell'unità.
- Edifici sfitti in vendita (con il permesso del proprietario; vedasi anche le "schede immobiliari" e la "diagnosi immobiliare" a [p.33](#))
- [Schede di profilo delle aree di interesse](#) in cui si trovano gli edifici sfitti: prospettive, piani urbanistici, ecc.
- Spazio di intermediazione che mette in contatto i proprietari con meccanismi di supporto e potenziali investitori / utenti per il co-sviluppo degli edifici sfitti
- Fonti di finanziamento per la riabilitazione
- Orientamento per riabilitare con successo un edificio da ristrutturare: spiegazione passo dopo passo, suggerimenti su come gestire i valori del patrimonio, aumentare l'efficienza energetica, ecc.

Essere creativi quando si sviluppano gli strumenti di comunicazione! È importante che, indipendentemente dal canale di comunicazione o dal materiale che si utilizza, i materiali sottolineino la professionalità dell'unità e promuovano la fiducia nei suoi servizi.

Il sito web deve avere un aspetto ufficiale e fornire informazioni chiare, trasparenti e facili da capire: di cosa si occupa l'agenzia, chi e come può aiutare con i suoi servizi, chi è il team alla base dell'unità, le prime informazioni utili per la riabilitazione di un edificio sfitto, le FAQ, ecc. Usare immagini per trasmettere informazioni.

COME PUBBLICARE

Al giorno d'oggi, specialmente durante il COVID-19, l'uso dei media digitali è di particolare importanza e portata. I media digitali sono adatti alla comunicazione orientata ai gruppi target e possono essere ben modificati in base al pubblico di riferimento e al messaggio che si vuole trasmettere. Di consuetudine possono essere utilizzati siti web e i social media. Anche i portali immobiliari professionali possono essere utili per raggiungere un pubblico informato.

Ma vi sono anche altri canali di comunicazione come:

- Contatto diretto via telefono, lettere, e-mail e persino visite personali!
- Stand informativi alle fiere dell'edilizia e dell'immobiliare
- Comunicati stampa e articoli in riviste di associazioni di proprietari e immobiliari e in giornali locali
- Volantini e opuscoli esposti nelle banche
- Manifesti negli spazi pubblici e nei trasporti pubblici
- Grandi striscioni su edifici sfitti con informazioni su chi contattare quando si vuole riabilitare o riutilizzare l'edificio.
- Visite guidate ed eventi per evidenziare progetti locali di successo o edifici sfitti in vendita
- Webinar tematici con esperti per proprietari, investitori e gruppi di utenti interessati
- Colloqui peer-to-peer con proprietari e investitori/utenti che hanno riabilitato con successo un edificio con il supporto dell'unità.

Campagna informativa all'apertura dell'unità!

Far conoscere l'unità e i suoi servizi di supporto! Quindi all'inaugurazione dell'unità, realizzare una campagna di PR sull'unità stessa e sui suoi servizi, nonché sulle opportunità che può offrire la riattivazione degli edifici sfitti. Pubblicare le prime storie di successo della fase pilota in relazione al lavoro dell'unità. Dare all'unità una denominazione appropriata e usarla nella comunicazione, in modo che diventi un marchio noto.

! **Attenzione:** Esiste una varietà di attività di pubblicazione e comunicazione. Usarle in combinazione ed essere specifici per il proprio gruppo target!

Testare gli strumenti e le attività di pubblicazione e comunicazione.

La pubblicazione e la comunicazione possono richiedere molto impegno e risorse. Pertanto, è utile testare prima i materiali e gli strumenti di informazione con un peer group. Sulla base del feedback ricevuto potranno essere ulteriormente sviluppati e ampliati.

Iniziare anche le attività di pubblicazione e comunicazione su un campione selezionato di edifici, che rappresenteranno parte di una fase pilota.

Promuovere costantemente il lavoro dell'unità, ad esempio attraverso piccole storie di successo. Col passare del tempo aumenterà la fiducia e la capacità d'azione dell'unità, generando inoltre curiosità, specialmente se l'edificio è di interesse generale nella città.

! **Attenzione:** La pubblicazione e la comunicazione non devono essere sottovalutate.. Ci vuole un certo livello di esperienza e professionalità per un buon esito. Trovare partner esterni in caso manchino le relative competenze all'interno del team.

Rybnik ha organizzato la campagna di PR "Sto aspettando un cambiamento". Ai residenti sono stati forniti degli sticker da attaccare sugli edifici sfitti in modo da indicarne la necessità di interventi. Lo stesso anche online: in una mappa pubblica è possibile puntare degli spilli virtuali sugli edifici da ristrutturare. Questo ha richiamato l'attenzione del pubblico e dei media su questo argomento. Per ulteriori informazioni, date un'occhiata al sito Facebook di Rybnik.

Vilafranca e **Seraing** sfruttano eventi culturali e per famiglie per attirare l'attenzione dei residenti (come potenziali investitori) su edifici e appartamenti sfitti della città. Entrambe le esperienze sono presentate nella [raccolta di buone pratiche](#) ALT/BAU.

La 'Housing Agency' di **Chemnitz** e l'Urban Lab di **Torino** sperimentano approcci di marketing e comunicazione locale. Chemnitz ha iniziato una campagna mediatica locale "Nuova vita per i vecchi edifici" evidenziando storie interessanti.

! Nel corso degli anni, Chemnitz ha avuto esperienze molto positive in virtù delle visite in loco sia come opportunità di comunicazione con i proprietari, con gli investitori e con gli stakeholder, sia come misura per generare interesse in un edificio. Spesso i proprietari forniscono persino le chiavi alla Housing Agency per facilitarne l'accesso.

ESEMPI DI CITTÀ

Costanza ha lanciato un [sito web](#) dedicato al centro storico e alla riattivazione dei suoi edifici sfitti. La città organizza anche degli eventi relativi a questa tematica.

Riga sta per sviluppare una piattaforma online per promuovere un uso sociale temporaneo e un'iniziativa di co-sviluppo degli edifici sfitti. La piattaforma online conterrà una mappa interattiva, nonché ulteriori informazioni utili sui siti e sugli edifici al fine di facilitare il matchmaking.





LAST, BUT NOT LEAST...

Riattivare edifici residenziali sfitti e appartamenti da ristrutturare non significa "solo" creare un'unità con compiti simili a quelli descritti nella presente guida. Si può fare di più, per esempio applicando strumenti finanziari e legali, secondo il principio "del bastone e della carota" al fine di attivare i proprietari a riabilitare e riutilizzare i loro edifici sfitti. Per ulteriori ispirazioni, vedasi la [raccolta di buone pratiche](#) ALT/BAU. Si possono trovare casi di città su

- Inventario e monitoraggio degli edifici e degli appartamenti sfitti
- Attività di marketing per attirare l'attenzione sugli edifici sfitti
- Strumenti legali per riattivare edifici e alloggi vuoti
- Abbinamento di appartamenti sfitti con inquilini economicamente più deboli, e
- Utilizzare gli edifici e gli appartamenti sfitti per fornire alloggi a prezzi accessibili.

E UN'ULTIMA RACCOMANDAZIONE

Quando si metterà a punto l'unità e i suoi compiti, non essere da soli nelle fasi di progettazione. Coinvolgere anche le parti interessate in grado di aiutare nel lavoro di riattivazione degli edifici e degli appartamenti sfitti. I benefici che si potranno trarre sono ben espressi con le seguenti dichiarazioni di due soggetti coinvolti a livello locale nel progetto ALT/BAU.

“Ci sono molte risorse e persone intorno a noi impegnate per la riattivazione degli edifici sfitti, ma il più delle volte non le conosciamo a causa della mancanza di comunicazione, contatto e collaborazione tra i soggetti, le istituzioni e i loro servizi. Attraverso il lavoro di ALT/BAU, abbiamo avuto l'opportunità di incontrare e parlare con persone attive nel settore immobiliare, della ristrutturazione o degli edifici sfitti, che probabilmente non avremmo incontrato o con cui non avremmo interloquito. Abbiamo scoperto nuove iniziative e ciò che è già stato realizzato nel settore. Insieme abbiamo unito le forze per poter collaborare. La comunicazione non è mai abbastanza!”.

- **Bénédicte Borckmans, coordinatrice del progetto ALT/BAU di Seraing**

“Essere membro del gruppo di lavoro ALT/BAU di Torino è stata una buona opportunità: un luogo per discutere di questioni comuni, idee e bisogni con altri enti e organizzazioni che si occupano delle questioni abitative di Torino. Il valore aggiunto di questo progetto è l'idea di riunire attorno allo stesso tavolo una varietà di attori che lavorano sul territorio: fondazioni bancarie come noi, i beneficiari dei progetti abitativi, le organizzazioni del terzo settore e i ricercatori. Sembra banale, ma non lo è, perché in realtà è abbastanza difficile organizzare questi momenti di confronto con così tanti attori. Da questo confronto è nato il progetto della "mappa dei servizi all'abitare", un risultato del processo di trasferimento che intendiamo continuare a seguire e sviluppare.”

- **Bianca Viarizzo, Fondazione Sviluppo e Crescita CRT, membro del gruppo di lavoro ALT/BAU di Torino**



La rete di trasferimento URBACT ALT/BAU unisce sette città europee nel loro sforzo di sostenere la riattivazione e il riutilizzo di edifici residenziali e appartamenti sfitti nelle loro città, trasferendo e adattando il modello di buona pratica della 'Housing Agency' di Chemnitz. Per raggiungere questo obiettivo, si sono organizzate riunioni transnazionali per apprendere e scambiare informazioni sul trasferimento e sull'adattamento della buona pratica di Chemnitz, nonché su altre esperienze virtuose nelle sette città della rete. Sulla base di questo scambio, i partner hanno sviluppato le proprie "Housing Agency" adattate alle loro situazioni locali.

La presente guida fornisce una panoramica e un orientamento per le città e i professionisti interessati ad applicare l'approccio ALT/BAU, ovvero la creazione e i compiti di una "ALternative Building Activation Unit" per impegnarsi attivamente nella riattivazione di edifici residenziali sfitti e di alloggi da ristrutturare a beneficio dello sviluppo urbano.