

LA DISMISSIONE DI IMMOBILI PUBBLICI: ISTRUZIONI PER L'USO

di Bernardo Giorgio Mattarella
23 aprile 2010

Si torna a parlare di dismissione di immobili pubblici. Nel procedervi, sarebbe bene tenere a mente che esse servono a ricavare piÃ¹ soldi possibile. Ne derivano alcune semplici indicazioni: procedere sempre con asta; non fare sconti a nessuno, se la legge non lo impone; dosare le dismissioni, in relazione alle capacitÃ di assorbimento del mercato; fare tesoro del â€œmodello eBayâ€•.

Si torna a parlare di dismissione di immobili pubblici. Nel procedervi, sarebbe bene tenere a mente che esse servono a ricavare piÃ¹ soldi possibile. Ne derivano alcune semplici indicazioni: procedere sempre con asta; non fare sconti a nessuno, se la legge non lo impone; dosare le dismissioni, in relazione alle capacitÃ di assorbimento del mercato; fare tesoro del â€œmodello eBayâ€•.

Primo: vendere per soldi

Si torna a parlare di dismissione di immobili pubblici. Pochi giorni fa il Comune di Roma ha annunciato la vendita di 5000 appartamenti. Un paio di mesi prima, la cassa di previdenza dei rappresentanti di commercio - Enasarco aveva annunciato l'alienazione di ben 18000 alloggi. Altri enti previdenziali hanno programmi di dismissione piÃ¹ ridotti. Nel frattempo, prosegue il censimento degli immobili dello Stato, ai fini del rendiconto patrimoniale dello Stato a prezzi di mercato, da parte dell'Agenzia del demanio, alla quale la legge finanziaria del 2010 consente anche di alienarli.

Ã noto che le esperienze precedenti si sono spesso risolte in ottimi affari per i gruppi immobiliari e per gli inquilini, piuttosto che per le amministrazioni pubbliche. Non sarÃ inutile, allora, proporre qualche suggerimento per il futuro, tenendo presente il fine finanziario delle alienazioni: vendere un immobile puÃ² essere, per un'amministrazione, il modo migliore di utilizzarlo nell'interesse pubblico. L'ovvia conseguenza Ã che il prezzo di vendita deve essere il piÃ¹ alto possibile: ogni deviazione da questa regola Ã sospetta.

Secondo: procedere con asta

Cominciamo dal principale punto dolente: il metodo di aggiudicazione. Con continue deroghe al principio del pubblico incanto, che regola tutti i contratti pubblici, le leggi hanno spesso autorizzato la trattativa privata: lo fa purtroppo anche l'ultima finanziaria, per i beni di valore inferiore a 400.000 euro.

Eppure, se c'Ã un tipo di contratto in cui la gara funziona bene, Ã proprio questo. Non c'Ã nessuna delle ragioni che possono farla fallire. NÃ© la complessitÃ o i costi della procedura, che sono minimi. NÃ© l'incompletezza del bando (che potrebbe consentire all'altro contraente di lucrare sugli aspetti non regolati), perchÃ© il contenuto del contratto Ã semplicissimo. NÃ© la presenza di un incumbent (che conosca il settore meglio dell'amministrazione), che ovviamente manca. NÃ© la difficultÃ dell'amministrazione di controllare l'adempimento (che potrebbe determinare un progressivo scadimento della prestazione del privato), perchÃ© non c'Ã un servizio da erogare o un lavoro da realizzare, ma solo un prezzo da pagare. NÃ©, per la stessa ragione, le offerte â€œanomaleâ€• (cioÃ² troppo vantaggiose per essere credibili). NÃ©, altrettanto ovviamente, l'infungibilitÃ della prestazione del privato o una situazione di monopolio, perchÃ© il denaro Ã il bene fungibile per eccellenza e nessuno ne ha il monopolio.

Ã vero, a volte i potenziali acquirenti sono pochi (si pensi a un impianto industriale o a un box per auto in un condominio), ma Ã difficile che ce ne sia uno solo: e, se ce ne Ã piÃ¹ di uno, vale la pena di mettere a confronto le offerte. Ã vero, a volte le aste vanno deserte e poi il bene Ã venuto a trattativa privata: ma ciÃ² vuol dire semplicemente che la base d'asta era troppo alta (e allora basta abbassarla o eliminarla) o che

l'offerta poi accettata era troppo bassa (e allora "meglio non vendere).

Terzo: non fare sconti

Altro punto dolente: il trattamento riservato agli inquilini. " appena il caso di osservare che neanche la loro presenza pu" giustificare la trattativa privata: " vero che essa riduce il valore dell'appartamento, ma " l'asta stessa a incorporare questa riduzione, consentendo l'aggiudicazione al maggior valore compatibile con la sua condizione. Il problema " che agli inquilini viene spesso accordato uno sconto rilevante, magari operato su un valore gi" sensibilmente inferiore a quello di mercato e accompagnato da agevolazioni come mutui a tassi agevolati. La legittimit" di questi trattamenti di favore non " affatto scontata.

Prendiamo l'ipotesi di un ente previdenziale, che ha comprato immobili con i contributi dei lavoratori. Pu" averlo fatto perch" la legge, perseguendo un interesse pubblico relativo al diritto all'abitazione, gli imponeva di investire quel denaro in questo modo e magari anche di dare in locazione gli immobili a canoni calmierati. Nel rispetto di questi vincoli, l'ente deve comunque gestire il patrimonio nel modo pi" conveniente, nell'interesse dei lavoratori, futuri pensionati. La legge pu" legittimamente sacrificare questo interesse, ma l'ente previdenziale - che esiste proprio per massimizzarlo - non pu" farlo, come non pu" fare beneficenza.

Nel momento in cui un immobile viene venduto, l'interesse dei lavoratori si contrappone a quello dell'acquirente, inquilino o meno che sia. L'ente previdenziale deve perseguire il primo e non il secondo. Gli sconti, dunque, se non sono previsti dalla legge (o dal contratto di locazione), sono molto sospetti e possono anche dare luogo a responsabilit" patrimoniale degli amministratori degli enti. Il discorso pu" forse essere diverso per i comuni, che, in quanto enti "œa fini generali"œ, possono legittimamente farsi carico dei problemi residenziali, ma con equilibrio.

Quarto: vendere un po' alla volta

Ulteriore problema: la scelta degli immobili da dismettere e dei tempi. L'alienazione contestuale di un gran numero di beni, magari raggruppati in grossi "œelotti"œ, esclude ovviamente i piccoli acquirenti. Per allargare la platea dei potenziali acquirenti, " bene frazionare il pi" possibile il patrimonio da alienare, salvo che il lotto intero (per esempio un edificio) possa essere venduto a un prezzo maggiore della somma delle sue componenti. Per la stessa ragione, le diverse aste dovrebbero essere il pi" possibile diluite nel tempo: bandire contemporaneamente aste di pi" beni simili significa spesso costringere l'offerente a scegliere uno di essi, rischiando di non ottenerne nessuno. Inoltre, la compresenza di aste diverse pu" indurre a comportamenti collusivi degli offerenti, che potrebbero decidere, per esempio, di dividersi i diversi immobili.

Quinto: usare gli strumenti telematici

Qualche parola, infine, sulle modalit" di svolgimento delle aste. Vi sono diverse esigenze da conciliare: la massima pubblicit" del bando e della documentazione sull'immobile, ma anche la riservatezza per gli offerenti, anche per evitare turbative; il tempo per i rilanci, ma anche la tempestiva informazione su di essi. Lo strumento per soddisfare ciascuna di queste esigenze c'": l'asta telematica, disciplinata in via generale dal codice degli appalti pubblici e utilizzata da molte amministrazioni (un ottimo esempio " quello delle vendite giudiziarie). La gara telematica " spesso usata per le dismissioni immobiliari, ma non sempre le sue potenzialit" vengono sfruttate pienamente: per esempio, a volte essa si svolge in un'unica seduta, di breve durata. Meglio fare tesoro dell'esperienza di eBay e consentire un congruo termine per i rilanci.