

a cura di Arcus Multimedia

Speciale edilizia

PARLA L'IMPRENDITORE

«Comuni al verde? La loro salvezza è dare vita al territorio»

LA «SCIENZA DEI SERVIZI»

«Con i nostri prototipi gestionali più qualità, meno costi, ma soprattutto valorizzazione e sviluppo»

■ **Alfredo Romeo**, amministratore delegato di **Romeo Gestioni**, si gode un momento di apprezzamento collettivo dopo l'exploit dei primi 50 milioni incassati in soli quattro mesi dall'avvio della campagna di dismissioni del patrimonio di edilizia popolare. Un risultato che ha sorpreso positivamente anche il Comune di Napoli, che può segnare un punto importante a proprio favore dopo che aveva subito alcune contestazioni per aver scelto ancora una volta **Romeo** come partner. L'avvocato **Romeo** non vuole commentare il fatto di trovarsi spesso al centro di polemiche. «Per noi parlano i fatti - dice -; la verità è che l'azienda produce innovazione e valore e che siamo avanti di oltre vent'anni nella mentalità operativa e soprattutto nel know-how gestionale integrato e globale. E con questa scienza dell'erogare servizi avanzati e su misura si devono confrontare amministrazioni e concorrenti».

Cosa intende **Romeo** per «scienza dei servizi»? «Faccio una premessa - risponde -. Abbiamo centinaia di clienti in tutta Italia e all'estero. Gestiamo 250 mila immobili per un bacino di utenza di circa un milione e 300 mila persone. Siamo bravi e ce lo riconoscono. Tuttavia non ci accontentiamo mai, soprattutto in termini di qualità. Sappiamo che si può fare meglio, studiamo ed elaboriamo piani e prototipi gestionali avanzati e li proponiamo. La prima reazione è sempre di sconcerto e di pregiudizio: ecco il solito **Romeo** pigliatutto. Invece basterebbe confrontarsi e trovare soluzioni comuni. Prendiamo Napoli: quei risultati, ottimi in termini di sole dismissioni, possono diventare una miniera d'oro per il Comune - e quindi per i cittadini - se solo si comprende che il passo successivo è la valorizzazione del territorio nel suo com-

plesso. Un territorio che oggi rappresenta solo un costo, ma che invece è una risorsa straordinaria. Le faccio un esempio concreto. Nell'ambito di un accordo con il Comune di Napoli, abbiamo presentato il Progetto Insula-Borgo Antica Dogana per la bonifica di un segmento di città associato a un modello gestionale economicamente autosufficiente. Secondo i nostri calcoli, un utilizzo razionale e gestito dal privato, con la supervisione del Comune, delle risorse tributarie di frazioni di città chiamate Insulae, possono portare i benefici di cui le parlo, con avanzo di risorse per il Comune stesso. In sintesi, fatto mille il tributo pagato da un cittadino-utente per spazzatura, illuminazione pubblica, giardini, parcheggi, passi carrai, pubblicità, fognature, videosorveglianza, ecc, noi crediamo che, correttamente regolarizzati, gestiti e valorizzati da chi ha la «scienza del servizio», si possano avere gli stessi servizi migliorati e a minor prezzo, con margine per l'impresa che gestisce e avanzo positivo per il Comune che può investire altrove il «di più», il tutto con un capillare processo di valorizzazione». Secondo **Romeo** il limite a quello che si può aspirare è «nelle paure delle amministrazioni. E nelle norme antiquate. Mentre invece il rapporto tra pubblico e privato, che sarà sempre più stringente per lo sviluppo e la rinascita delle nostre città, dovrebbe essere radicalmente semplificato, rinfrescato, rimodellato sulle nuove esigenze. Soprattutto quelle imposte dalla spending review che tante nuove esigenze sta creando a cittadini e amministrazioni».

MCus



a cura di Arcus Multimedia

Speciale edilizia

NAPOLI: LA SFIDA DI ROMEO GESTIONI

Cento milioni per il Comune con la vendita di tremila case

Dal contenzioso all'accordo strategico: procede il più grande piano di dismissioni mai tentato in Europa

OCCASIONE STORICA

Importante svolta sociale per le disagiate periferie del capoluogo

OPPORTUNITÀ

Da inquilini diverranno proprietari, proprio in un momento così difficile

Matteo Cusumano

■ Immaginate di essere proprietari di una quantità di immobili capaci di ospitare una popolazione più o meno paragonabile a quella di città come Vercelli, Bassano del Grappa, Rieti, Lecco o Imperia. Immaginate di aver deciso di vendere in blocco questa proprietà e di affidare la vendita a un agente immobiliare. Stiamo parlando di oltre 10 mila alloggi e una media di 40 mila persone.

Non basta. Immaginate di prendere una città di queste dimensioni e trasferirla in aree della periferia di Napoli dove contenzioso e disagi sociali sono al massimo grado e dove la densità demografica porta a circa settantamila le persone coinvolte. A questo punto, tentate la stessa operazione.

Questo è quel che ha fatto il Comune di Napoli impegnando il suo storico gestore del Patrimonio Immobiliare, **Romeo Gestioni**, a completare un imponente piano di dismissioni di alloggi di edilizia popolare. Un piano di enorme complessità amministrativa e sociale che dovrebbe chiudersi con la vendita di oltre tremila unità immobiliari, con un ordine di grandezza finanziaria di oltre 100 milioni di euro in termini di entrate per il Comune di Napoli.

Il piano è nato come evoluzione di una transazione tra il Comune e la **Romeo**. L'ente locale era in debito con la società per circa 50 milioni, dovuti per competenze mai saldate dal 2007. Una cifra che non aveva impedito alla **Romeo** di erogare il servizio di gestione, ma

che aveva costretto l'azienda ad avviare un iter giudiziario arrivato fino all'ipoteca su 104 immobili e a due sentenze sfavorevoli per il municipio partenopeo. Qui, la scelta politica della nuova amministrazione presieduta dal sindaco Luigi de Magistris, è stata «rivoluzionaria». Invece di aprire un lungo itinerario di contenzioso, si è andati al tavolo della trattativa con l'obiettivo di una valorizzazione del patrimonio e di un ripristino della collaborazione con il gestore. Il risultato è il piano di dismissioni in corso che, dopo soli quattro mesi dall'avvio, ha prodotto oltre 50 milioni di euro di entrate. Inoltre, centinaia di famiglie non agiate hanno scelto di passare da inquiline a proprietarie.

Il successo dell'iniziativa è stato facilitato anche dalle caratteristiche vantaggiose dell'offerta: tasso di interesse al minimo legale (2,5%) grazie a una convenzione con l'Abi; dilazione fino a 25 anni in funzione del reddito; una riduzione del prezzo legata alla vetustà del fabbricato; un ulteriore sconto del 10% in caso di acquisto in contanti; una rata mensile di importo non lontano da quello del canone in vigore. Ma il dato più importante è che si tratta di una svolta sociale, perché attraverso questo processo si crea una nuova fascia di cittadini che cambia il proprio status e scommette, nonostante le difficoltà, sul futuro.

Ogni giorno molti cittadini-utenti si rivolgono a **Romeo Gestioni** per avviare la propria pratica, destinata a concludersi con un rogito. Per realizzare questo risultato sono stati necessari un impegno amministrativo colossale e un'intensissima campagna di informazione.

Nei primi quattro mesi, dunque, oltre 1.500 alloggi venduti. Più della metà del

piano già completato, un interesse collettivo crescente e, come se non bastasse, un grande afflusso alle aste di legge attivate per mettere sul mercato il patrimonio disponibile.

«La campagna di guerra delle dismissioni - spiega **Alfredo Romeo**, amministratore delegato del Gruppo - va avanti con un impegno aziendale senza precedenti. Impegno che **Romeo Gestioni** ha messo in campo senza riserve, nonostante sia in scadenza il contratto di gestione del Patrimonio Immobiliare del Comune di Napoli, prevista per dicembre prossimo. Con questo lavoro si va molto oltre le sterili polemiche dei mesi scorsi sulla transazione con il Comune e sul nostro ruolo di azienda "servente" dell'Amministrazione. Il dato oggettivo che va sottolineato è che quando nel 1990 abbiamo preso in gestione il patrimonio immobiliare di Napoli, questo valeva 800 miliardi di lire (circa 400 milioni di euro) e rendeva 2 miliardi e trecento milioni di lire all'anno (un milione e 150 mila euro). Oggi vale tre miliardi di euro e rende 30 milioni di euro all'anno. Il piano di dismissioni - conclude l'imprenditore - aggiunge a questi valori altri due elementi decisivi: entrate per il Comune e beneficio sociale per popolazioni fin qui disagiate e che hanno ora una fortissima occasione di riscatto e di emancipazione civile».





Sopra, Alfredo Romeo,
amministratore delegato
dell'omonimo Gruppo

a cura di Arcus Multimedia

Speciale edilizia

NUMERI DA RECORD

Gestione globale
di oltre 250mila
unità immobiliari

■ Le cifre parlano chiaro a proposito di **Romeo Gestioni**, una realtà europea che cura e gestisce 250mila unità immobiliari (per circa 1.500.000 cittadini utenti), il patrimonio e le risorse di 320 committenti (pubblici e privati) per un totale di 6,5 miliardi di euro. Attualmente offre servizi a oltre 1.500.000 persone e ne accoglie ogni anno presso i propri Contact Center oltre 185mila, mentre oltre 240mila sono i contatti telefonici gestiti dai call center. Il valore del portafoglio immobiliare affidato per la vendita supera invece 1,2 miliardi di euro. **Romeo Gestioni** cura servizi di facility per 46 milioni di metri quadrati e ha 13 uffici in 8 città italiane e a Londra. Nell'ultimo anno ha contabilizzato e gestito oltre 1,6 milioni di transazioni contabili e regolarizzato oltre 800mila dati urbanistici e catastali.

Consideriamo, ora, solo il piano di dismissioni gestito per conto del Comune di Napoli, iniziativa ancora in pieno svolgimento e che proseguirà sino a fine anno. Questi alcuni numeri che sintetizzano l'impegno profuso a tutto giugno 2012: 75.120 cittadini utenti beneficiari, 27.318 regolarizzazioni tecniche, 20.575 regolarizzazioni formali, 12.867 verifiche di interesse storico e piani di conservazione, 44.346 contatti telemarketing, 24.895 incontri diretti con gli utenti, 33.758 assistenze agli utenti porta a porta, 5.364 regolarizzazioni contrattuali, 16.344.673 dati e transazioni contabili gestite, 1867 immobili in aste gestite, 8.067 offerte di vendita, 1.543 proposte di acquisto analizzate.

MCus