

The land rent as a tool for reuse of existing real estate (against the policy of unsustainable growth of “new” real estate development)

Mario Cerasoli*, Gianluca Mattarocci**

keywords: land rent, urban regeneration, real estate market, public-private partnership, city renaissance

Abstract

Starting from 2008 the real estate crisis changed the approach to the development and transformation of urban areas more than many urban planning tools, effectively regulating the development and transformation of urban areas.

In the new scenario, the role of the State and public institutions for driving the transformation of cities has gradually decreased, also due to the inefficiency related to the pachydermic and oxidized bureaucracy.

Nowadays, urban regeneration – the transformation of existing real estate assets – is the new channel of intervention that is usually delegated to private initiatives: recovery of past industrial areas, railway stations and tracks, and existing (also historical) buildings.

Talking about urban regeneration means shifting the focus on issues such as that of smart cities, favouring

the existing urban fabric and, even more so, the historical city. It also means taking care of the immense heritage of small historic centres, which must necessarily become an engine for rebalancing the territory and economic development, albeit “slow”.

Based on an economic-urban combined analysis, this document illustrates the opportunities that urban regeneration can (and should) have on the housing market and society and which must be then the (good mechanisms) government by public institutions that are in charge of governing the territory, to achieve a reasonable balance between collective interest and private interest (without demonizing the income).

Against the policy of unsustainable growth of new real estate development!

1. INTRODUCTION¹

The land rent, as suggested by John Stuart Mill at the end of XVIII century, is “unethical” because it does not come from job or skills and it has to be assigned not to the land “owner” but to the “community”. However, the land rent has guided the urban growth and, consequently, the urban planning for the Italian real estate market.

Urban planning was never one of the main priorities of the agenda of the Italian governments after the Second World War (and probably also before the war) and even when the urban plan was constructed the aim was more to protect the land rent for the owners with respect to community interests².

Since then until today, the Italian urban planning history can be described as schizophrenic. Strategies that may be considered acceptable in 1960s when Fiorentino Sullo³ was in charge of defining the new rules for urban planning for regulating the real estate development (and speculative) boom are nowadays no longer acceptable because the socio-economic scenario is changed. The demand for new development areas supported by small land owners was considered in the urban plans of small towns in geographical areas, like in Calabria⁴, where the net population growth rate is negative in the last decades and there is an high hydro-geological hazard. In such scenario, the urban planning choices cannot be considered acceptable under different point of views.

First: the rent. The majority of requests for new real estate development attains to sub-urban areas that are not attractive for the renting or the ownership market and have no real market value – scenario that seems to be not enough in order to avoid considering the real estate, independently with respect to the type of building and the location, the safer investment opportunity. Moreover,

if the new buildings will be developed there will be a negative impact on the environment and sustainability because the land consumption will drive to an increase of the waterproof of the area with an increase of the hydro-geological hazard for the surrounding area.

Anyway, in 2008 the real estate crisis had an impact on the land consumption more than the majority of urban plan regulations by imposing the development and the transformation of the urban areas. The market has stopped by its own a lot of speculative projects started only for maximizing the rent value. In fact, in cities like Rome, the planned real estate development related to the plan (PRG) issued in 1963-65 (the current urban plan) were delayed or never started⁵; and the provisions of the new plan (PRG 2003-2008) that was based on the (wrong) assumption of a further demographic growth⁶ has to be implemented.

In this scenario, the urban regeneration projects represent a better approach for investing in the real estate market with respect to the new development.

Urban planning starts to consider the opportunities related to urban recovery and regeneration in the 1970s when for the first time France set up the ZAC Zone d'Aménagement Concerté (formally introduced by the law n° 67-1253 issued on December 30th, 1967) in order to recover abandoned areas, like past industrial sites or railway areas.

In the 1990s the Italian market followed the French experience with the new urban planning strategy called “complex programs”⁷ that will allow to develop new requalification projects that will affect jointly existing residential areas and nearby brownfield or greyfield areas.

¹ The article is the results of authors' combined efforts and continuous exchange of ideas. Sections could be ascribed as follows: sections 1, 3, and 4 to Mario Cerasoli e section 2 to Gianluca Mat-tarocci.

² Among the municipal urban plans of modern Rome, the only one that tried to counter the pressure of the large landowners was that of 1909, drawn up by Eng. Sanjust on behalf of the administration of Mayor Ernesto Nathan. But, the 1909 Urban Plan was strongly opposed by the large landowners, who, in 1913, managed to dismiss the Nathan Administration and who started a process of revising the plan. It was the only plan to be substantially disregarded by the same technical apparatus of the Municipality of Rome, until reaching a radical variant in 1924 (cf.: Insol-lera, 1993).

³ In 1963, the Minister of Public Works, Fiorentino Sullo (Christian Democracy Party), in order to correct the National Urban Plan-ning Law (No. 1150 of 1942) on the theme of the soil regime, pro-posed a radical urban reform, whit the aim of reducing the spec-ulative thrusts deriving from urban planning activity. The pro-posal never came to the vote for violent opposition (including within his party).

⁴ M. Cerasoli, “Calabria. Fare urbanistica”. In: URBANISTICA IN-FORMAZIONI, n° 237 del 2011.

⁵ In reality, a slight and slow recovery in the construction market has been taking place since 2017, but only as regards interven-tions located in the city centre, not in the suburb.

⁶ Since 1981, the population of the Municipality of Rome stands at 2.7 - 2.8 million inhabitants, with slight almost physiological variations linked to various dynamics. As of 31-12-2017, there were 2,876,614 inhabitants (source: Municipality of Rome), 13% more than in 2001, a figure however very distant from the 20% increase envisaged by the 2003-2008 Municipal Urban Plan.

⁷ Complex programs are:

- Integrated Intervention Programs (Programmi Integrati di In-tervento, art. 16, L. 179/92);
- Urban Redevelopment Programs (Programmi di Riqualifi-cazione Urbana, art. 2, L. 179/92);
- Urban Recovery Programs (Programmi di Recupero Urbano, art. 11, L. 493/92);
- Neighborhood contracts (Contratti di Quartiere, Decree of the Ministry of Public Works, 22-10-1997);
- Urban Redevelopment Programs and Sustainable Develop-ment of the Territory (Programmi di Riqualificazione Urbana e di Sviluppo Sostenibile del Territorio, Decree of the Ministry of Public Works 27-11-1998);
- Urban Transformation Society (Società di Trasformazione Ur-bana, art. 17, L. 127/97 and Legislative Decree No 267 of 2000).

The new approach requests both public and private intervention and may affect not only the residential building but also the commercial real estate and the infrastructures.

Past industrial sites and railway areas are frequently target of urban recovery process but the negotiation between public and private entities normally protect more the interests of the developers with respect to the interest of the community, due to the “behavior” of the public administration.

As additional effect of the crisis, the public administration has limited resources for developing or starting regeneration projects independently with respect to their size and their relevant for the urban area and new scenarios are available the urban transformation.

More and more frequently, in the main Italian cities, the urban recovery process is driven by private initiative that identified historical buildings that are currently abandoned and require refurbishing intervention. Examples are the new Rinascente store opened in 2017 in Via del Tritone in the city centre of Rome⁸ or, always in Rome, the recovery of the multi-functional building “Rhinoceros” at Velabro, financed by “Alda Fendi” Foundation based on the Jean Nouvel’s project and opened in 2018. Moreover, the Palazzo della Civiltà del Lavoro refurbished by Maison Fendi where, since 2015, the firm has moved its headquarters and has created a new museum and exposition area.

These projects have not created public owned areas or buildings - even if, in all the three cases, the projects includes common areas and, for Rhinoceros and Palazzo della Civiltà e del Lavoro, museums that represent knowledge centres for the community. However, they contributed to the requalification of the city areas, increasing the value and the quality of public areas that were abandoned and so the overall value of the city.

Nowadays urban regeneration is strictly related to public-private synergies, governance and participation opportunities. The choice of requalifying existing real estate allow moving the target to smart cities, also to the historical smart city. The immense heritage of small historical centres has the opportunity to transform itself into a new main driver for rebalancing the territory and (slow) economic growth.

⁸ The restoration work engaged the Rinascente Company for 11 years, during which 5 municipal administrations followed. It cost over 38 million Euros (source: Repubblica, 2017), in addition to the purchase of two abandoned and degraded buildings in the historic centre of Rome. The project allowed the creation of an interesting store which, combining existing and new structures, is articulated in 7 floors, with, on the top two floors, a cafeteria / restaurant which an exceptional view over the roofs of Rome. During construction, a stretch, still functioning today, of the Virgin Aqueduct (which feeds the Trevi Fountain) came to light and was museumized.

Because nowadays what is never lost – fortunately – is the human desire of “urban quality”. Marcello Vittorini said that “the city is the result of a community and it has a clear and distinctive physiognomy with value that represent that specific community. That is the main reason for ensuring urban quality” (Cerasoli, 2003).

Therefore, urban regeneration is the new opportunity for re-achieving the lost “urban quality”.

2. PERSPECTIVES OF REAL ESTATE INVESTMENT AFTER THE CRISIS

From 1995 the Italian real estate market showed a persistent growing trend up to 2007 but the real estate crisis (2007-2012) caused a huge drop of the real estate values up to the average prices registered in 1985 (Gobbi and Zollino, 2013). The new market conditions have radically changed the type of investment in the residential sector increasing the demand of existing houses that have to be requalified and reducing the demand for new real estate assets (Fig. 1).

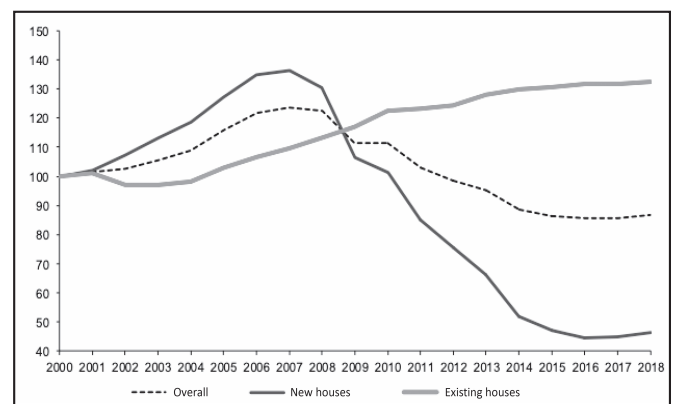


Figure 1 - Index on residential real estate investment classified for type of building (base year 2000) (source: ANCE).

The market of new housing was growing up to 2007 but starting from 2008 the amount invested in the new real estate development decreased significantly and in the 2018 the amount invested is less than an half of the investment released in 2000. Real estate extraordinary maintenances have increased significantly from 2002 and nowadays they represent the main investment in the real estate industry. The trend has to be partially ascribed to the fiscal incentives that allowed deducting from taxable income the cost of extraordinary maintenance and applied lower VAT taxes for regeneration investment and building retrofitting with respect to new real estate development (Berton and Cavallari, 2013).

The breakdown of data about the Italian real estate market show some interesting differences among geographical areas in the amount of investment for building maintenance (Tab. 1).

Table 1 - Investment for building maintenance classified by geographical area
(source: Agenzia delle Entrate, 2018)

	Real estate units	Overall expenditure (€)	Average expenditure (€)
North West	509,567	4,795,878,826	9,412
North East	453,835	3,843,271,427	8,468
Centre	267,733	2,786,423,842	10,407
South	147,667	1,537,134,367	10,409
Islands	69,984	724,866,956	10,358
Overall	1,448,786	13,687,575,418	9,448

More than 1.4 mln of real estate units (2.5% of the 56,354,802 existing buildings) with an overall expenditure higher 13.6 billions of euro and an average expenditure per unit of 9,448 .

Recovery interventions are more frequent in the north of Italy but the average size of the investment is higher for the Centre and South and Islands.

The growth of existing building regeneration in the last years even if this type of intervention is normally more expensive and time consuming with respect to new real estate development for the developers (Tab. 2).

Table 2 - Standardized cost for restructuring / restoration of real estate assets
(source: Ordine degli Ingegneri, 2017).

Cost for restructuring real estate assets			
	Existing constructed	Real estate	Real estate assets in the downtown
	Before 1960	After 1960	
Light	486 €/m ²	397 €/m ²	630 €/m ²
Average	951 €/m ²	808 €/m ²	1,239 €/m ²
Heavy	1,391 €/m ²	1,165 €/m ²	1,898 €/m ²
Cost for new real estate assets development			
Low and medium income houses	338 €/m ³	High quality houses and villas	423 €/m ³

The higher cost of intervention on existing real estate with respect to new development is related to the lack of opportunity of using the economies of scale that are offered by the new technology for new real estate development. The gap is higher for older buildings that normally use materials that are no longer used for real estate development (Colleparidi, 1990) and if there constraints for the type and the quality standard of the recovery / restoration intervention (Penica *et al.*, 2015). Main costs for recovering existing real estate assets are

not only related to the restoration of the façade, the investment for the for room refurbishing and facilities, but also to clean up cost from hazardous material (e.g. eternit) (Simons, Pendegrass and Winson Geideman, 2003) and the retrofitting of the existing building (Corrado and Ballarini, 2016).

The strategy of investing in existing real estate assets is frequently a constrained choice due to the construction law constraints applied in order to avoid the land consumption (i.a. Panella, Zatti and Carraro, 2011) and the lower number of new construction permits issued year by year and the lower size of new real estate development allowed (Tab. 3).

Table 3 - Construction permits of new residential real estate developments (source: Istat)

	N° of new construction permits	Overall m ² of new construction permits	Average size of new residential units (m ²)
2000	184,540	15,064,728	81.63
2001	188,900	15,106,625	79.97
2002	209,194	16,329,786	78.06
2003	229,548	17,567,010	76.53
2004	267,707	19,852,313	74.16
2005	278,469	20,480,550	73.55
2006	261,378	19,153,305	73.28
2007	250,072	18,382,451	73.51
2008	192,356	14,312,439	74.41
2009	141,523	10,695,111	75.57
2010	119,383	9,366,229	78.46
2011	112,497	8,923,199	79.32
2012	82,228	6,660,431	81.00
2013	53,607	4,594,156	85.70
2014	46,762	4,015,373	85.87
2015	43,017	3,719,967	86.48
2016	44,589	3,910,462	87.70
2017	51859	4,470,781	86.21
2018	54935	4,745,550	86.38

From 2000 to 2006 the number of new construction permits is increased significantly (from 184,540 to 261,340) but starting from 2007 the number of new permits decreased significantly and it reached the minimum in 2015 (43,017).

The significant drop in the number of the new construction permits is consistent with the empirical

evidence provided by the literature, that at the beginning of the XXI century showed a gap between the fast growth supply of housing and the slower growth of population and, consequently, the risk of a demand lack for the new housing stock (Nobili and Zollino, 2017).

The average size of the new real estate development projects varies significantly over time but the range goes from 70 m² to 90 m² with a trend of growing the size of the new building in the last years. The size of the houses is consistent with the European average that, differently with respect to the U.S. benchmark, is characterized by families with less than three members and a size of the house lower than 100 m² (Suarez, 2009).

Empirical evidence is even clearer for the bigger municipalities where the number of new construction permits is significantly lower with respect to towns and other small areas (Fig. 2).

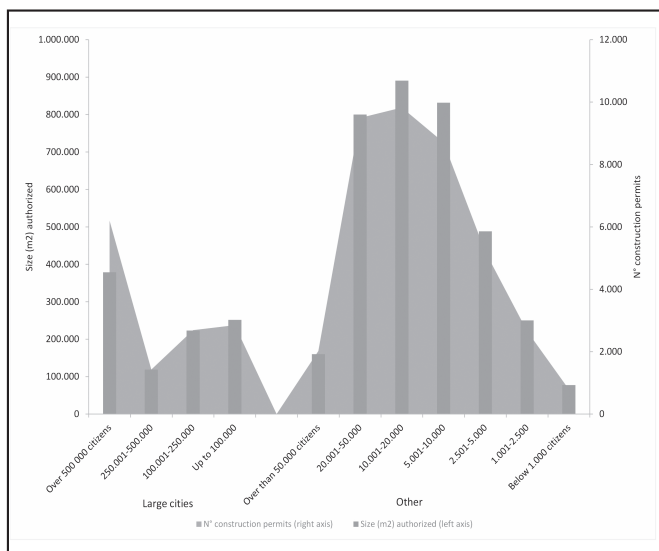


Figure 2 - Construction permits classified for size and type of urban area (source: Istat).

In the last year of data available (2017), in the main municipalities around the 27% of citizens are living and the local authorities recognized less than the 25% of the overall new construction permits offering the opportunity to construct new areas for size lower than 22% of the overall m² recognized. The main type of real estate unit that could be constructed in the municipalities is, on average, smaller with respect to those developed in the rest of the market (74 m² versus 90 m²).

The main cost, for both new real estate development and recovery projects, is related to the land value of the area and, on the basis of the geographical area and the period considered, the value may represent from 30% to 50% of the overall price of the real estate asset (Davis

and Palumbo, 2008). The lack of areas for new development has significantly affected their price and the role of the land values for greenfield investment has increased. The growth of the number of real estate assets abandoned or dismissed, due to the slower growth of population and demand for new housing (Mankiw and Weil, 1989), has reduced the negotiation power for the sellers and the price requested for acquiring the land and the existing building with respect to the values in the last decade.

The choice of investing in the urban recovery has to consider the characteristic of the demand that may affect the profit margins and the time on the market for selling the real estate asset.

The first variable that matters is the gap between the trend of prices for refurbished and new buildings (Fig. 3).

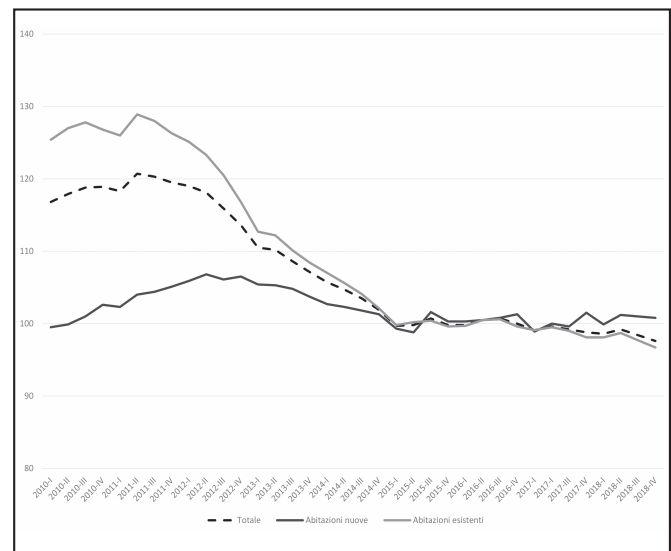


Figure 3 - Price trend for new and existing housing stock (base date 2015) (source: Istat).

The drop in the values of the real estate assets after 2011 has caused more significant losses for the owners of new developed houses with respect to existing ones and starting from 2015 the two trends are similar with a lower variability for the existing real estate assets.

Nowadays there is not a clear advantage for the revenues expected by selling a new or an existing refurbished house. For analyse urban recovery intervention is necessary to focus on the amount of expenses related to the refurbishment and their size is significantly affected by the construction period of the real estate asset (Wilhelmsson, 2008).

The profit margin is affected by the gap between the price paid for buying new and existing real estate assets net with respect to the investment necessary for transforming and refurbishing the existing house (Tab. 4).

Table 4 - Gross and net Discount on the selling price for existing real estate asset with respect to new houses in 2018
(source: Scenari Immobiliari, 2018b)

Geographical area	Discount on the price	Savings including refurbishment
North-West	23.03%	4.04%
North-East	26.27%	4.05%
Centre	26.10%	3.77%
South and Islands	27.86%	3.67%
Size of the urban area	Discount on the price	Savings including refurbishment
Town (up to 250 000 citizens)	27.08%	3.48%
Small cities (250 000 - 500 000 citizens)	17.06%	5.69%
Large cities (more than 500 000 citizens)	21.32%	7.90%

The average discount, for the same size of the building and the same location, for building that has to be refurbished is around to 26% with a higher discount for buildings that are located in the South and Islands. Independently with respect to location, the choice to invest in the urban recovery allow achieving a net positive return after considering the refurbishment cost with respect to developing new real estate assets. But, due to the better average quality of the real estate assets in the north of Italy, the net performance is a bit higher for buildings in that places. Looking at the size of the municipality, results show towns and not urban areas are the places in which the discount applied on the selling price is higher but the net results after considering the costs for refurbishing the assets is maximized for investments in the large cities (over than 500 000 citizens).

Another interesting difference between the two types of investments (existing versus new houses) is related to the volume of sales for the Italian market of real estate brokers (Tab. 5)⁹.

Table 5 - Real estate broker classified on the basis of the type of buildings sold for the years 2017-2018

Quarter	No sales	New house	Old house	Mixed
2017-I	19.40%	2.20%	60.10%	18.30%
2017-II	19.30%	2.00%	58.60%	20.10%
2017-III	24.90%	1.60%	55.90%	17.60%
2017-IV	16.70%	1.30%	64.10%	17.90%
2018-I	21.50%	0.7%	66.3%	10.9%
2018-II	19.20%	0.6%	65.7%	14.0%
2018-III	19.80%	0.8%	68.8%	11.2%
2018-IV	22.10%	1,0%	67.0%	11.4%
Geographical area	No sales	New house	Old house	Mixed
North-West	19.57%	1.40%	61.37%	17.70%
North-East	16.00%	1.50%	57.67%	24.83%
Centre	23.40%	1.63%	59.67%	15.33%
South and Islands	23.00%	2.20%	57.70%	17.07%
Size of the urban area	No sales	New house	Old house	Mixed
Town (up to 250 000 citizens)	19.33%	1.30%	58.90%	20.50%
Small cities (250 000 - 500 000 citizens)	21.87%	2.10%	60.50%	15.56%
Large cities (more than 500 000 citizens)	19.20%	1.40%	59.13%	20.27%

Data on the Italian real estate market show an higher demand for existing real estate assets with respect to new buildings because more than 55% of real estate brokers in not selling new houses in at least one quarter. The market for urban regeneration is more significant in the North-West and Centre of Italy.

⁹ Data on the Italian real estate market show that more than 55% of real estate transactions are supervised by a local broker (Scenari Immobiliari, 2018a).

Existing houses are the type of houses sold more frequently in the small cities (250 000 – 500 000 citizens) and so the time on the market for this type of assets is significantly lower with respect to new real estate assets. In towns and large cities is less frequent to find real estate brokers that in at least one quarter they did not sell new houses and in almost all the cases the broker is not specialized in one type of asset and offers jointly new and existing houses to interested customers.

The trend showed in the sales by house type could be partially explained on the basis of the size of the buildings sold in the market that is changed in the last decade (Tab. 6).

Table 6 - The size of houses traded in Italy (source: Agenzia delle Entrate, different years).

Transactions classified by house size					
	Up to 50 m ²	50-85 m ²	85-115 m ²	115-145 m ²	Over 145 m ²
2010	10.20%	28.20%	20.70%	30.90%	10.00%
2011	9.90%	27.80%	20.60%	31.30%	10.40%
2012	10.10%	27.20%	20.70%	31.40%	10.60%
2013	9.90%	26.90%	20.50%	31.80%	10.90%
2014	9.20%	25.90%	21.00%	32.50%	11.50%
2015	8.70%	25.30%	20.90%	33.20%	11.90%
2016	8.40%	25.30%	20.90%	33.10%	12.40%
2017	8.90%	31.10%	27.40%	16.00%	16.60%
2018	9.03%	30.81%	27.43%	16.05%	16.68%
Average size of the house					
	Nord-West	Nord-East	Centre	South	Islands
2010	103.90	105.50	100.10	107.30	104.90
2011	99.40	106.90	100.50	107.90	106.00
2012	99.50	108.30	101.30	107.00	106.00
2013	99.80	109.10	101.70	106.90	106.20
2014	101.00	110.80	102.80	108.50	108.30
2015	101.70	111.30	104.20	109.80	108.20
2016	101.70	111.90	104.90	110.50	109.50
2017	102.00	113.70	104.20	105.90	106.80
2018	107.30	118.50	109.60	106.40	107.00

Houses requested are no longer the small real estate units (below 85 m²) and the demand is prevalently focused on the medium-large units (85-145 m²) that is bigger enough for families with three or more members. This size does not allow to maximize the benefits of the economies of

scale offered by new buildings due to the fact that size for the new construction permits is normally limited and there are constraints for the height and the number of floors of the new real estate assets. The demand for the largest size of houses is normally related to the development of new villas is growing but is still limited and so the demand for the out of the city areas and the risk of urban sprawl is still limited in the years considered. The average size at country level varies from 100 to 110 m² even if there are difference on the basis of the geographical area where the building is located. In the north-west houses are on average smaller while in the North East and South and Islands the size of houses traded is above the national average. The average size requested is the one that is normally offered by new buildings constructed (see table 3) and so the type of buildings traded are prevalently refurbished existing houses¹⁰.

3. URBAN REGENERATION AND REAL ESTATE MARKET: AGAINST THE UNSUSTAINABLE (ANTI) CULTURE OF THE “NEW” REAL ESTATE DEVELOPMENT

Urban regeneration is a set of actions aimed to improve the quality of derelict or abandoned area in a city or an area that has no longer the economic function for which it was originally planned by creating an integrated global process for redefining the economic, social and environmental condition over a long term horizon.

What are the procedural and management mechanisms that, in this type of intervention, public institutions in charge of territorial governance must implement to achieve a reasonable balance between collective interest and private interest (without considering the land rent as the evil)?

First of all, urban regeneration has not be driven by the real estate market trend and has to take in consideration, current and expected, community and environmental needs, like land consumption. Moreover, the urban regeneration has to guarantee the growth of the “public city” (public areas, squares, roads, public facilities and green areas). How to overcome and manage the opposition of the private players in the construction industry?

In 1994, Marcello Vittorini stated that it was necessary to follow «old collaboration strategies between land owners, private firms and public authorities that allow to obtain gains for all the counterparties involved» (Vittorini, 1997).

¹⁰ The opportunities of transforming existing real estate assets into marketable assets requested by the market and they depend from location and building features that may allow to adapt it to the new standards requested by the market.



Figure 4 - Firenze, Novoli. FIAT factory (1965).

The public-private partnerships have to be clearly stated and properly managed, like it was done for urban regeneration process in the former industrial area (owned by FIAT) in Novoli (Florence) included in the 1991 revision of the existing Florence Urban Plan and the new PRG issued in the 1992 and supervised by Vittorini.

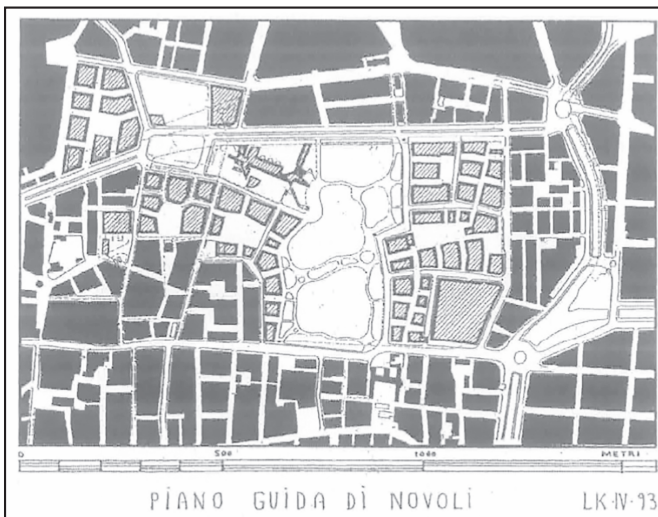


Figure 5 - Urban Planning guideliner for Novoli (Leon Krier, 1991).

In Florence, the agreement between FIAT and the municipality offer the opportunity of creating a large urban green area (55% of the overall area owned by the private firm) and to create a new residential area on the basis of the project of Leon Krier. The urban recovery intervention has requalified all the area previously occupied by the FIAT factory with positive externalities for the urban city life.

In an urban regeneration process is necessary to overcome the quantitative standard applied in urban planning of new areas (i.e. the minimum size of public areas and infrastructures) and avoiding the simple cash



Figura 6 - Novoli, Giovanni Spadolini Square (by M. Cerasoli).

out of the urban infrastructures. The new paradigm has to consider the opportunity to evaluate the compensation opportunities on the long term horizon that will allow maximizing the value of the cooperation (not the competition) between public and private entities.

An effective management of the urban recovery process is the key for a successful intervention. The management is not limited to the exchange between construction permits – and so rent value – and areas given for free to the municipality and infrastructures constructed by the developer but has also to interact with all the parties that may be affected (directly or indirectly) by the urban transformation.

The new approach needs a change in the public administration, in charge of the urban planning strategy, the private owners, owners of the areas that have to be target of a regeneration process, and, finally, of the community.

Normally, regeneration projects are more likely to be developed in central or semi-central areas and the local authorities have to protect the citizens' interests and avoid the risk of social exclusion and the expulsion – self-made or constrained choice – of the current not wealthy inhabitants and the shut down of the traditional economic activities in the regenerated urban area and its neighbourhoods. To achieve the target is necessary to implement widespread social housing interventions in the urban regeneration projects.

On the basis of the experience of the recovery plan for the historical centre of Bologna issued in 1969 (P.L. Cervellati), the public administration may evaluated to buy in advance, at the current (low) market price, real estate assets in degraded or abandoned areas and manage directly the urban transformation process. Financial resources necessary for such type of intervention may be collect through securitization¹¹ of real estate asset or land

¹¹ Securitisation is regulated by the D.Lgs. n.351 issued on September, 25th 2001 and its updates.

that are no longer used for their original scope or by the compensation paid to the public administration by developers that are investing in some city areas.

The strict (and disclosed) partnership with the public administration allow to ensure residential assets, commercial activities and services for low income citizens in order to avoid the risk that all current inhabitants will be obliged to leave the area after its regeneration and will offer the opportunity to have a social *mixité* that represent one of the main values of the city.

The urban regeneration offers interesting and profitable opportunities also for developers, owners, and real estate agents and brokers. Some real estate market players have already discovered that investing in the existing real estate assets - and sometimes the historical ones - has an impact of the on the corporate reputation and brand, promote activities in related industries, allow to develop training programs (in partnership with universities or other schools) for employees and a (reasonable) profit

Real estate intervention on existing buildings are (apparently) more expensive and less convenient for the developer (see table 2) but in realty nowadays it is the opposite. In Italy, urban recovery is supported by tax exemption that allow reducing the net cost of an urban regeneration process. The common knowledge of the opportunities offered by regeneration process jointly with education and training of technicians, practitioners and public managers is an effective strategy for supporting the growth of the market for urban recovery and transformation.

4. CONCLUSIONS

Nowadays urban regeneration is an opportunity for revitalizing local economies that are under-performing.

The main effect of intervention is to support the development of construction sector more focused on the quality than on the quantity of buildings released, the sustainability instead of the growth speed, on the value of recovering ancient expertise and new occupation opportunities. Urban regeneration has to be “clever” because it will change the existing city, new and historical ones, in order to improve the life quality standard for citizens that are living in the area.

Recovery and regeneration mean to return to the City.

From 2014, world population that is living in urban areas is more than the people living in rural areas and the big urban areas are still growing in a lot of Countries. More than one third of the people that lives in the urban areas, due to urban planning and the global settlement models, has an house in a suburb with low population density that nowadays has to be considered unsustainable due to the land consumption and the pollution created by citizens’ day-by-day commuting. Moreover, one-sixth of citizen in the urban areas lives in fragile houses¹².

In such complex scenario, we find, at the same time, historical centres abandonment and suburbs (and urban blight) growing, due to changes in settlement and mobility models that started in Seventies (Cerasoli, 2016).

Synergies between the land rent and urban regeneration could be an opportunity for revitalizing, directly or indirectly, the urban city centre by slowing down the land consumption caused by the urban sprawl. This virtuous cycle cannot be longer postponed, as suggested by Jane Jacobs, and it will allow starting the “Renaissance” of the City.

Against the unsustainable (anti) culture of the “new” real estate development.

¹¹ Source: UN Habitat, 2017.

* **Mario Cerasoli**, Associate professor of Urban Planning, Department of Architecture, University of Roma Tre.
e-mail: mario.cerasoli@uniroma3.it

** **Gianluca Mattarocci**, Associate professor of Banking, Department of Management and Law, University of Rome Tor Vergata
e-mail: gianluca.mattarocci@uniroma2.it

Bibliography

BERTON F., CAVALLARI A., *La valutazione d’impatto degli incentivi fiscali: il caso delle ristrutturazioni edilizie in Italia*, Politica Economica, Vol. 29, n. 3, 2013, pp. 269-291.

BLEČIĆ I. (a cura di), *Lo scandalo urbanistico 50 anni dopo. Sguardi e orizzonti sulla proposta di riforma di Fiorentino Sullo*, FrancoAngeli, Milano, 2017.

CERASOLI M., MATTAROCCHI G. (a cura di), *Rigenerazione*

urbana e mercato immobiliare, RomaTrEpress, Roma, 2017.

CERASOLI M., *Cities of the World, a World of Suburbs. Transformations of ‘settlements rules’ and ‘forms of living’ in contemporary Latin America (among globalization, cars and television)* - *Miasta wiata, wiat Przedmie . Transformacja „zasadosiedlaniasi ” i „form zamieszkania” we współczesnej Ameryce Laci skiej (w ródglobalizacji, samochodówitelewizji)*, CZASOPISMO TECHNICZNE ARCHITEKTURA - Technical Transactions Architecture,

[
Repozytorium Politechniki Krakowskiej, Vol. 113, iss. 2-A, 2016, pp. 35-50.

CERASOLI M., *Calabria. Fare urbanistica*, Urbanistica Informazioni, n. 237, 2011.

CERASOLI M., *Urban quality and town planning. A meeting with Marcello Vittorini*, Planum. The Journal of Urbanism, 2003.

COLLEPARDI D., *Degradation and restoration of masonry walls of historical buildings*, Material and Structures, Vol. 23, No. 1, 1990, pp. 81-102.

CORRADO V., BALLARINI I., *Refurishment trends of the residential building stock: analysis of a regional pilot case*, Energy and Buildings, Vol. 132, No. 1, 2016, pp. 91-106.

DAVIS M.A., PALUMBO M.G., *The price of residential land in large US cities*, Urban Economics, Vol. 63, No. 1, pp. 353-384.

GIOVANNINI P. (a cura di), *Un progetto strategico coerente per Novoli*, Alinea, Roma, 1997.

GOBBI G., ZOLLINO F., "Tendenze recenti del mercato immobiliare e del credito", in AA.VV., *Le tendenze del mercato immobiliare: l'Italia e il confronto internazionale*, 2013 (scaricabile dal sito internet: www.istat.it, consultato online il 28 febbraio 2019).

INSOLERA I., *Roma Moderna*, Einaudi, Torino, 1993.

JACOBS J., *Vita e morte delle grandi città*, Einaudi, Torino, 1969.

KRIER L., *Piano guida per il recupero urbano di Novoli*, Comune di Firenze, Firenze, 1994.

MANKIW N.G., WEIL D.N., *The baby boom, the baby bust, and the housing market*, Regional Science and Urban Economics, Vol. 19, No. 1, pp. 235-258.

MILL J.S., *Principi di Economia Politica* (titolo originale: *Principles of Political Economy, with Some of Their Applications to Social Philosophy*, Parker, London, 1848), UTET, Torino, 2006.

NOBILI A., ZOLLINO F., *A structural model of the housing and credit market in Italy*, Journal of Housing Economics, Vol. 36, No. 2, 2017, pp. 73-87.

PANELLA G., ZATTI A., CARRATO F., "Land management and local taxation in Italy", in Ashiabor H, Kreiser, L., Sirisom. J., Milne, J.E. (eds.), *Environmental taxation and climate change: Achieving Environmental Sustainability through fiscal policy*, Edward Elgar, Cheltenham, 2011.

PENICA, M., GOLOVINA, S., MURGUL, V., *Revitalization of Historic Buildings as an Approach to Preserve Cultural and*

Historical Heritage, Procedia Engineering, Vol. 117, 2015, pp. 883-990.

SIMONS, R.A., PENDERGRASS, J., WINSON-GEIDEMAN, K., *Quantifying long term environment regulatory risk for brownfield: are reopeners really an issue*, Journal of Environmental Planning and Management, Vol. 46, No. 2, 2003, pp. 257-269.

SUAREZ J.L., *European Real Estate Markets*, Palgrave Macmillan, Basingstoke, 2009.

WILHELMSSON M., *House price depreciation rates and level of maintenance*, Journal of Housing Economics, Vol. 17, No. 1, 2008, pp. 88-101.

VITTORINI M., *Il Rinascimento della città*, Quaderni del Dipartimento di Pianificazione Territoriale e Urbana. Facoltà di Architettura. Università degli Studi "La Sapienza", Roma, 1998.

VITTORINI M., *Replica*, in Giovannini P. (a cura di), *Un progetto strategico coerente per Novoli*, Alinea, Roma, 1997.

VITTORINI M., *Relazione Generale e norme tecniche di attuazione del PRG 92*. Quaderno n. 3. Comune di Firenze, Assessorato all'urbanistica. Firenze, 1992.

Web references

AGENZIA DELLE ENTRATE, *Rapporto immobiliare*, vari anni (available at: www.agenziaentrate.it, consultato online il 28 febbraio 2019).

AGENZIA DELLE ENTRATE, *Gli immobili in Italia 2017, 2018* (available at: www.agenziaentrate.it, consultato online il 28 febbraio 2019).

ANCE, *Osservatorio congiunturale sull'industria delle costruzioni*, 2019 (available at: www.ance.it, consultato online il 28 febbraio 2019).

BANCA D'ITALIA, *Sondaggio congiunturale sul mercato delle abitazioni in Italia*, trimestri vari (available at: www.bancaditalia.it, consultato online il 28 febbraio 2019).

ISTAT, *Prezzi delle abitazioni*, trimestri vari (available at: www.istat.it, consultato online il 28 febbraio 2019).

SCENARI IMMOBILIARI, *I servizi immobiliari in Italia e in Europa*, 2018a (available at: www.scenari-immobiliari.it, consultato online il 28 febbraio 2019).

SCENARI IMMOBILIARI, *Secondo Rapporto sul recupero edilizio in Italia e nuovi format digitali*, 2018b (available at: www.scenari-immobiliari.it, consultato online il 28 febbraio 2019).

La rendita come strumento di rilancio del riuso intelligente (e contro l'insostenibile cultura del nuovo)

Mario Cerasoli*, Gianluca Mattarocci**

parole chiave: rendita fondiaria, rigenerazione urbana,
mercato immobiliare, sinergia pubblico-privato,
rinascimento della città

Abstract

Dal 2008 la crisi immobiliare si è rivelata essere ben più incisiva di molti strumenti urbanistici, regolando di fatto lo sviluppo e la trasformazione delle aree urbane.

In tale contesto, il ruolo dello Stato e delle pubbliche istituzioni come motore di trasformazione si è progressivamente ridotto, complice anche la pachidermica e ossidata macchina burocratica.

In questo scenario, la rigenerazione urbana – la trasformazione della città esistente – si sta sempre più affermando come scenario privilegiato di intervento, quasi sempre demandato all'iniziativa degli operatori privati: aree ex industriali o ex ferroviarie fino ai sempre più frequenti interventi sul patrimonio edificato esistente, anche storico.

Parlare di rigenerazione urbana vuol dire allora spostare

l'obiettivo su temi come quello delle smart cities, privilegiando la città esistente e, a maggior ragione, la città storica. Ma anche su quell'immenso patrimonio di piccoli centri storici, che deve per forza di cose trasformarsi in motore di riequilibrio del territorio e di sviluppo economico, anche se pur lento.

Sulla base di un'analisi combinata economico-urbanistica, questo documento vuole evidenziare le opportunità che la rigenerazione urbana può (e deve) avere sul mercato immobiliare e sulla società e quali devono essere allora i meccanismi di (buon) governo da parte delle istituzioni pubbliche preposte al governo del territorio per raggiungere un ragionevole equilibrio tra interesse collettivo e interesse privato (senza demonizzare la rendita).

Contro l'insostenibile (anti) cultura del nuovo!

1. PREMESSA¹

La rendita fondiaria, come, tra gli altri, sosteneva l'inglese John Stuart Mill a fine Ottocento, è "immorale" in quanto non deriva né dal lavoro né dall'ingegno e come tale non dovrebbe spettare al "proprietario" dei suoli ma alla "collettività". Tuttavia, di fatto, la rendita ha orientato la crescita delle città e, di conseguenza, almeno in Italia, la pianificazione urbanistica.

La pianificazione urbanistica non è mai stata una delle principali preoccupazioni dei governi italiani dal Dopoguerra ad oggi (in realtà, anche da prima) e, anche quando s'è fatta pianificazione urbanistica, nella maggior parte dei casi questa ha orientato sviluppi urbani e territoriali seguendo interessi fondiari spesso contrapposti rispetto a quelli della "collettività"².

Quella italiana è una "vicenda urbanistica" che, da allora fino ad oggi, si può definire schizofrenica. Comportamenti che, se forse erano giustificabili ai tempi di Fiorentino Sullo³ in pieno boom edilizio (speculativo), oggi non lo sono evidentemente più, visti gli ampiamente mutati scenari culturali e socioeconomici. Infatti, la costante domanda di nuove aree di espansione edilizia, è stata sostenuta da piccoli proprietari fondiari ed è stata avallata da molti piani urbanistici, anche recentissimi, di piccoli e piccolissimi comuni in regioni, come in Calabria⁴, dove l'andamento demografico è negativo da decenni e dove il rischio idrogeologico è elevatissimo, è ingiustificabile sotto diversi punti di vista.

Il primo, proprio quello della rendita: la richiesta per la maggioranza di questi nuovi immobili si trova in contesti urbani o territoriali marginali che non hanno alcuna attrattività e quindi sono già in partenza fuori mercato se non del tutto privi di valore – condizione che, a quanto pare, non riesce ancora a demolire alla base quel

"costume" popolare, diffuso per decenni, che vede nell'immobile un "bene rifugio". Ma anche, ed è la cosa peggiore, quello della sostenibilità e dell'ambiente: se venissero realmente realizzati, questi nuovi immobili produrrebbero un inutile quanto insensato consumo di suolo, con la conseguente impermeabilizzazione dei terreni e l'aggravamento delle condizioni di rischio idrogeologico.

Tuttavia, proprio dal 2008 la crisi immobiliare si è rivelata essere uno strumento ben più incisivo di molti piani urbanistici, "regolando" di fatto lo sviluppo e la trasformazione delle aree urbane. In questa circostanza, il mercato ha bloccato le speculazioni. Non è un caso che, a Roma, molte delle previsioni di nuova edificazione, ancora legate al previgente PRG del 1962-65 (che è quello che si sta continuando ad attuare), si siano arretrate o non siano mai decollate⁵, mentre le previsioni del PRG del 2003-2008, con l'ulteriore – e, a 10 anni di distanza dalla sua approvazione, evidentemente erronea – previsione di crescita demografica⁶, restano ancora da attuare.

Eppure, è proprio in questo scenario che la rigenerazione urbana, la trasformazione della città esistente, si va sempre più affermando come grande opportunità di intervento alternativa alla nuova edificazione.

La pianificazione urbanistica comincia ad interessarsi al riuso e alla rigenerazione urbana fin dagli anni '70 in Francia, dove vengono messe a punto le ZAC *Zone d'Aménagement Concerté* (introdotte dalla Legge n. 67-1253 del 30 dicembre 1967) attraverso le quali si interviene su aree dismesse, prevalentemente aree ex industriali o scali ed aree ferroviarie.

L'esperienza francese ispira in Italia la stagione dei cosiddetti "programmi complessi"⁷ degli anni '90, che daranno luogo a interventi di riqualificazione integrata di quartieri e aree degradate o dismesse, attuati integrando le risorse finanziarie di una pluralità di operatori pubblici e privati e agendo su diverse tipologie di intervento – dalla residenza, ai servizi, al commercio, alle infrastrutture.

Oggetto di accordi specifici tra amministrazioni pubbliche e proprietà, le aree ex industriali e soprattutto le aree ex

¹ lavoro è frutto di impegno comune e di un continuo scambio di idee tra i due autori. Le singole parti del lavoro sono attribuibili come segue: i paragrafi 1, 3 e 4 sono stati elaborati da Mario Cerasoli mentre il paragrafo 2 è da attribuire a Gianluca Mattarocci.

² Dei piani di Roma Capitale, l'unico che ha provato a contrastare le pressioni dei grandi proprietari fondiari è stato quello del 1909, redatto dall'ing. Sanjust su incarico dell'amministrazione del Sindaco Ernesto Nathan. Ma il Piano Regolatore del 1909 fu fortemente contrastato, fin dall'inizio, proprio da quei grandi proprietari fondiari che nel 1913 riuscirono a far cadere l'Amministrazione di Nathan e che avviarono un processo di revisione del piano. Fu l'unico piano ad essere sostanzialmente disconosciuto dagli stessi apparati tecnici del Comune di Roma, fino a giungere a una variante radicale nel 1924 (cfr.: Insolera, 1993).

³ Nel 1963, il democristiano Fiorentino Sullo, allora Ministro dei Lavori Pubblici, per poter correggere le già allora evidenti carenze della Legge Urbanistica Nazionale, n. 1.150 del 1942, in tema di regime dei suoli, propose una radicale riforma urbanistica che aveva l'obiettivo di ridurre le spinte speculative determinate proprio dai piani urbanistici. La proposta non arrivò mai al voto per la violenta opposizione anche interna al suo partito.

⁴ M. Cerasoli, "Calabria. Fare urbanistica". In: Urbanistica Informazioni, n. 237 del 2011.

⁵ In realtà, dal 2017 si sta registrando una lieve e lenta ripresa del mercato delle costruzioni, ma solo per quanto riguarda gli interventi localizzati in città, non nel *suburbio*.

⁶ Dal 1981 la popolazione del Comune di Roma si attesta su 2,7 - 2,8 milioni di abitanti, con assestamenti quasi fisiologici legati a varie dinamiche. Al 31-12-2017 risulta essere di 2.876.614 abitanti (fonte: Comune di Roma), il 13% in più rispetto al 2001, un dato tuttavia molto distante dal 20% previsto dal PRG 2003-2008.

⁷ Sono programmi complessi i seguenti: Programmi Integrati di Intervento (art. 16, L. 179/92) e Programmi di Riqualificazione Urbana (art. 2, L. 179/92); Programmi di Recupero Urbano (art. 11, L. 493/92); Contratti di Quartiere (Ministero dei LL.PP., DM 22/10/1997); Programmi di Riqualificazione Urbana e di Sviluppo Sostenibile del Territorio (Ministero dei LL.PP., D.M. 27/11/1998); Società di Trasformazione Urbana (art. 17, L. 127/97 e riproposte nel Dlgs n°267 del 2000).

ferroviarie sono da tempo al centro di interventi di trasformazione. Interventi che però spesso si sono rivelati essere palesemente sbilanciati verso l'interesse degli operatori immobiliari e raramente delle collettività urbane, talvolta con la "complicità" delle pubbliche amministrazioni.

Ma, come ulteriore effetto della crisi, la scarsa capacità delle pubbliche amministrazioni di portare a compimento e talvolta anche di avviare "progetti urbani", grandi e più piccoli, ordinari e straordinari, sta aprendo la strada ad altri scenari.

Primi fra tutti, i sempre più frequenti – almeno in alcune grandi città italiane – interventi sul patrimonio edificato storico, degradato o abbandonato: si veda il caso del nuovo grande store Rinascente aperto nel 2017 a Roma a via del Tritone⁸; o, sempre a Roma, il recupero dello spazio multifunzionale "Rhinoceros" al Velabro, promosso dalla Fondazione Alda Fendi su progetto di Jean Nouvel e aperto nel 2018; e il Palazzo della Civiltà del Lavoro, che ancora la Maison Fendi ha restaurato e dove, dal 2015, ha trasferito la sede della società e che contiene anche uno spazio museale.

Questi interventi non hanno portato direttamente alla produzione di "città pubblica" – anche se, in tutt'e tre i casi, si sono realizzati spazi collettivi e, nel caso dello spazio "Rhinoceros" e nel Palazzo della Civiltà del Lavoro, spazi museali e come tali luoghi pubblici del sapere – ma hanno dato un contributo sensibile alla riqualificazione delle porzioni urbane in cui si trovano, dando nuova vita allo spazio pubblico che era evidentemente in condizioni di degrado e quindi alla Città.

Parlare oggi di rigenerazione urbana vuol dire allora parlare di sinergie pubblico-private, di *governance* e di partecipazione. E consente di spostare l'obiettivo su temi come quello delle *smart cities*, privilegiando la città esistente e, a maggior ragione, la città storica – ma anche quell'immenso patrimonio di piccoli centri storici (*Historical Small Smart Cities*) che devono per forza di cose trasformarsi in motore di riequilibrio del territorio e di sviluppo economico, anche lento.

Perché quello che non è mai andato in crisi del tutto – per fortuna – è il naturale desiderio di "qualità urbana". Secondo Marcello Vittorini, "la città è sempre stata il luogo che esprime una comunità e, come tale, ha sempre avuto una sua fisionomia ben definita, immediatamente ricono-

scibile, con valori formali e figurativi che rappresentano quella comunità – e non altre. Per questo, deve avere qualità urbana" (Cerasoli, 2003).

E la rigenerazione urbana diviene allora l'occasione per ricostruire la "qualità urbana" perduta.

2. LE PROSPETTIVE DEGLI INTERVENTI IMMOBILIARI DOPO LA CRISI

Il mercato immobiliare italiano a partire dal 1995 ha registrato una prolungata crescita delle quotazioni immobiliari fino al 2007 ma con la crisi tra il 2008 e il 2012 i prezzi degli immobili sono crollati a livelli comparabili a quelli che si erano registrati nel 1985 (Gobbi e Zollino, 2013). Le nuove condizioni del mercato hanno cambiato le caratteristiche dell'investimento realizzato negli immobili del segmento residenziale facendo crescere gli investimenti finalizzati alla riqualificazione delle abitazioni esistenti rispetto all'acquisto di nuove unità (Fig. 1).

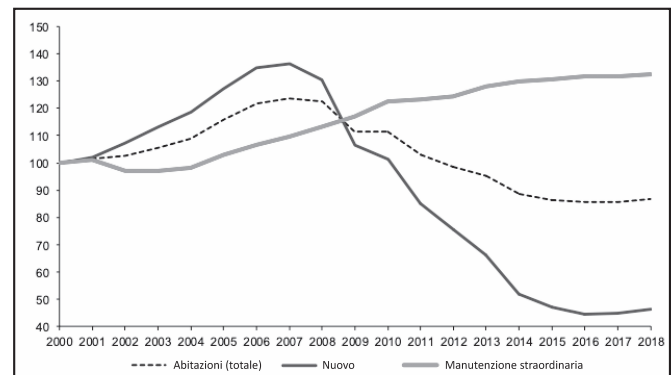


Figura 1 - Indice sull'investimento in immobili residenziali per tipologia di intervento (anno base 2000) (fonte: ANCE).

Il mercato delle nuove abitazioni in Italia è cresciuto fino al 2007 ma a partire dal 2008 si è registrata una forte diminuzione dei nuovi investimenti che lo ha portato nel 2018 a valori inferiori alla metà rispetto agli importi che erano investiti nel 2000. Gli investimenti di manutenzione straordinaria sono, invece, cresciuti dal 2002 fino ad oggi e rappresentano ormai la quota più rilevante di nuovi investimenti nel mercato immobiliare nazionale. Tale trend è in parte ascrivibile alla politica di incentivazione fiscale che negli anni ha permesso la detrazione dei costi della ristrutturazione e ha previsto aliquote IVA agevolate per interventi di recupero del patrimonio immobiliare esistente e per l'efficientamento energetico creando i presupposti per una maggiore convenienza economica degli interventi di recupero rispetto allo sviluppo di nuova edilizia (Berton e Cavallari, 2013).

I dati relativi al mercato italiano negli ultimi anni mostrano una forte rilevanza dei progetti di ristrutturazione degli immobili di proprietà in tutta Italia anche se esistono differenze a seconda dell'area geografica considerata (Tab. 1).

⁸ L'intervento di restauro e valorizzazione ha impegnato la Società Rinascente per 11 anni di lavori, durante le quali si sono seguite 5 amministrazioni comunali, ed è costato oltre 38 milioni di Euro (fonte: Repubblica, 2017): oltre all'acquisto di due immobili abbandonati e degradati nel centro storico di Roma, il progetto ha consentito la realizzazione di un interessante store che, combinando preesistenze e nuove strutture, si articola su 7 piani con, agli ultimi due piani, una caffetteria/ristorante che vanta una vista eccezionale sui tetti del centro della Roma antica. Durante la costruzione, è venuto alla luce un tratto, ancora oggi funzionante, dell'Acquedotto Vergine (che alimenta la Fontana di Trevi) ed è stato musealizzato.

Tabella 1 - Gli investimenti in ristrutturazione degli immobili ad uso abitativo
fonte: Agenzia delle Entrate, 2018)

	Immobili	Spesa complessiva (€)	Spesa media (€)
Nord Ovest	509,567	4,795,878,826	9,412
Nord Est	453,835	3,843,271,427	8,468
Centro	267,733	2,786,423,842	10,407
Sud	147,667	1,537,134,367	10,409
Isole	69,984	724,866,956	10,358
Totale	1,448,786	13,687,575,418	9,448

L'investimento in ristrutturazione ha interessato nell'ultimo anno oltre 1,4 milioni di unità immobiliari (pari al 2.5% delle 56,354,802 unità esistenti in Italia) per una spesa complessiva superiore a 13.6 miliardi di euro e un taglio medio dell'investimento vicino ai 9500 euro ad abitazione. La maggiore frequenza degli interventi di ristrutturazione è legata agli immobili ubicati nel Nord ma l'investimento medio per unità immobiliare è maggiore nel Centro-Sud e nelle Isole.

Tale crescita degli interventi di recupero sul patrimonio immobiliare esistente si è manifestata nonostante i maggiori costi e tempi di realizzazione che caratterizzano tali operazioni e che possono disincentivare i costruttori a sviluppare tali progetti e a favorire i progetti di nuova edilizia (Tabella 2).

Tabella 2 - Costi minimi standard per costruzione e ristrutturazione/restauro di manufatti edilizi
(fonte: Ordine degli Ingegneri, 2017)

Costo per interventi di manutenzione straordinaria su immobili			
	Ristrutturazioni per immobili esistenti, costruiti		Ristrutturazioni in centro storico
	Fino a 1960	Dopo il 1960	
Leggero	486 €/m ²	397 €/m ²	630 €/m ²
Medio	951 €/m ²	808 €/m ²	1.239 €/m ²
Pesante	1.391 €/m ²	1.165 €/m ²	1.898 €/m ²
Costo delle nuove costruzioni			
Edifici residenziali medio-economico	338 €/m ³	Edifici residenziali signorili, ville e villini	423 €/m ³

Il costo legato agli interventi di ristrutturazione risulta essere significativamente superiore rispetto agli interventi di creazione ex-novo di nuove unità immobiliari in funzione del fatto che le nuove tecnologie permettono di sfruttare economie di scala non replicabili negli interventi di recupero immobiliare. Tale differenziale di costi è tanto più rilevante quando più è antico l'immobile considerato e i materiali utilizzati (Colleparidi, 1990) e tanto maggiori sono i vincoli e gli standard qualitativi imposti per l'inter-

vento di riqualificazione (Penica *et al.*, 2015). I principali costi legati agli interventi di riqualificazione del patrimonio immobiliare pre-esistente sono, infatti, legati, oltre ai classici lavori di edilizia su facciata, interni e impianti, alla bonifica rispetto ad alcuni materiali di costruzione utilizzati (ad esempio amianto) (Simons, Pendegrass e Winson-Geideman, 2003) e all'efficientamento energetico della struttura (Corrado e Ballarini, 2016).

La scelta di investire in edilizia già esistente rispetto a nuove operazioni immobiliari è guidata anche da vincoli legislativi finalizzati a ridurre il consumo del suolo esistente (i.a. Panella, Zatti e Carraro, 2011) che hanno determinato una progressiva riduzione del numero di permessi di nuove costruzioni rilasciati negli ultimi anni e delle cubature che possono essere realizzate per ciascun permesso (Tab. 3).

Tabella 3 - I permessi a costruire nuovi immobili residenziali in Italia (fonte: Istat)

	Numero nuovi permessi a costruire	M ² abitabili autorizzati complessivi	Dimensione media nuova abitazione (m ²)
2000	184,540	15,064,728	81.63
2001	188,900	15,106,625	79.97
2002	209,194	16,329,786	78.06
2003	229,548	17,567,010	76.53
2004	267,707	19,852,313	74.16
2005	278,469	20,480,550	73.55
2006	261,378	19,153,305	73.28
2007	250,072	18,382,451	73.51
2008	192,356	14,312,439	74.41
2009	141,523	10,695,111	75.57
2010	119,383	9,366,229	78.46
2011	112,497	8,923,199	79.32
2012	82,228	6,660,431	81.00
2013	53,607	4,594,156	85.70
2014	46,762	4,015,373	85.87
2015	43,017	3,719,967	86.48
2016	44,589	3,910,462	87.70
2017	51,859	4,470,781	86.21
2018	54,935	4,745,550	86.38

Dal 2000 al 2006 il numero dei nuovi permessi era cresciuto esponenzialmente passando dai 184,540 ai 261,378 per poi avviare un forte trend di riduzione che ha portato nel 2015 alla concessione di soli 43,017 nuovi permessi di costruire. Tale riduzione nel numero di nuovi permessi a costruire in Italia è coerente con gli studi che avevano evidenziato agli inizi del duemila un eccesso della crescita

della superficie abitabile rispetto alla naturale crescita della popolazione e, di conseguenza, una domanda non sufficiente a coprire l'offerta esistente (Nobili e Zollino, 2017).

La dimensione media dei progetti di nuovo sviluppo immobiliare è variata nel tempo ma sempre all'interno della categoria 70-90 m² con un chiaro trend negli ultimi anni ad aumentare la dimensione delle unità abitative realizzate. La dimensione media di tali unità abitative è coerente con la media europea che vede, a differenza di altri mercati quali gli Stati Uniti, una dimensione media dei nuclei familiari inferiore alle 3 unità e una dimensione delle nuove unità immobiliari offerte sul mercato inferiore solitamente ai 100 m² (Suarez, 2009).

I risultati su scala nazionale sono tanto più rilevanti quanto maggiore è la dimensione della città visto che il numero di permessi e la dimensione degli edifici realizzabili è minore per i capoluoghi rispetto alle realtà di minori dimensioni (Fig. 2).

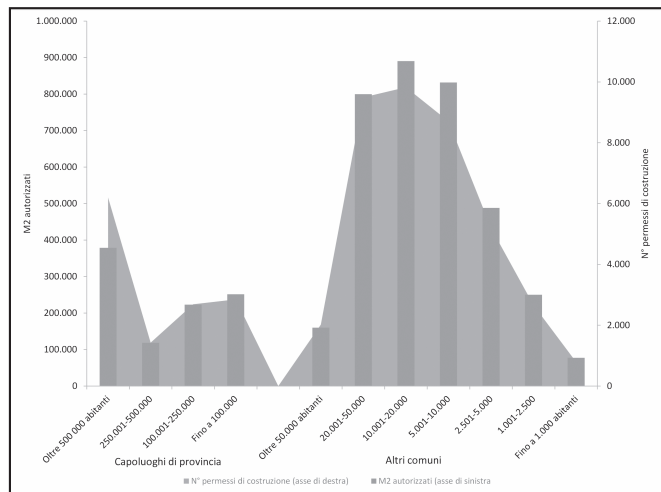


Figura 2 - Numero e dimensione dei nuovi permessi a costruire per dimensione e tipologia di comune (fonte: Istat).

Nell'ultimo anno disponibile (2017) nei capoluoghi di provincia risiedeva circa il 27% della popolazione e sono stati accordati rispettivamente il 25% dei permessi complessivi e meno del 22% dei m² realizzabili. La tipologia di immobile autorizzata è stata, di conseguenza, mediamente più piccola nei capoluoghi di provincia rispetto al resto del mercato (74 m² contro 90 m²).

Il costo principale, sia per interventi di riqualificazione che per interventi di nuovo sviluppo immobiliare è legato al valore della location (land value) dove è ubicato o verrà sviluppato il nuovo immobile e, a seconda del paese o del periodo considerato, l'incidenza è mediamente pari a circa il 30% del valore complessivo ma può arrivare a valori pari anche al 50% del costo complessivo in aree caratterizzate da una forte carenza di offerta in location prime (Davis e Palumbo, 2008). La scarsità di aree edificabili ha

fatto crescere, a parità di zona di riferimento, il prezzo dei nuovi lotti e il land leverage per progetti di sviluppo immobiliare di tipo greenfield. La crescita del numero di immobili abbandonati e vacanti sul mercato, dovuta principalmente al forte calo demografico che ha interessato molti paesi sviluppati negli ultimi anni (Mankiw e Weil, 1989), ha ridotto il potere contrattuale dei venditori facendo diminuire in media il ruolo del costo iniziale di acquisto (dato dal terreno e del valore dell'immobile da ristrutturare) rispetto agli anni precedenti nel caso di interventi di recupero immobiliare.

La scelta di investire nel recupero degli immobili esistenti deve considerare anche le caratteristiche della domanda che possono influenzare i margini di guadagno e i tempi necessari per la vendita dell'immobile sul mercato. La prima variabile da considerare è l'andamento dei prezzi degli immobili di nuova costruzione rispetto a quelli oggetto di interventi di recupero (Fig. 3).

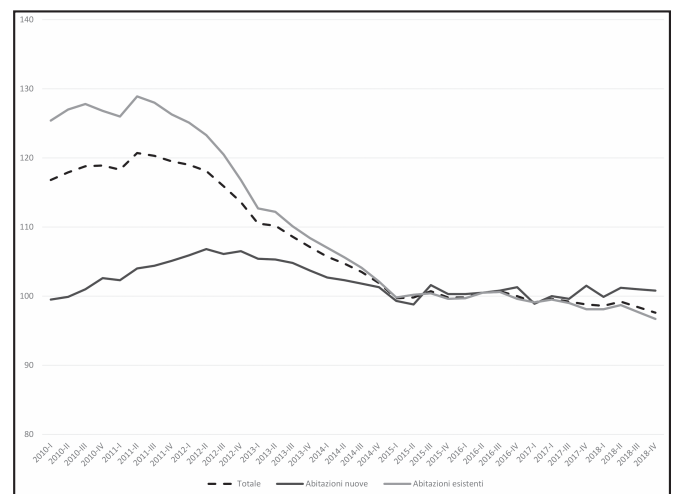


Figura 3 - L'andamento degli indici sui prezzi degli immobili residenziali esistenti e di nuova costruzione (anno base 2015; fonte: Istat).

Il crollo dei valori immobiliari che si è registrato nel mercato a partire dal 2011 ha esposto i proprietari degli immobili esistenti a perdite molto più rilevanti rispetto agli immobili di nuova costruzione ma a partire dal 2015 i due andamenti si sono sostanzialmente allineati e dopo tale data la variabilità dei prezzi degli immobili esistenti è risultata inferiore rispetto a quelli di nuova costruzione. Attualmente in termini di ricavi non esiste un chiaro vantaggio in termini di possibile prezzo di vendita per nuovi investimenti di sviluppo immobiliare ex-novo rispetto ad interventi di recupero urbano. In quest'ultimo caso è però necessario porre particolare attenzione alla realizzazione degli interventi di manutenzione ordinaria e straordinaria necessari visto che l'impatto della mancata manutenzione (ordinaria e straordinaria) sul prezzo è di solito proporzionale all'età dell'edificio (Wilhelmsson, 2008).

Il margine di profitto finale per l'investitore dipende dal

La differenza tra il prezzo pagato per l'acquisto di un immobile da esistente rispetto al costo a metro quadro di un immobile di nuova costruzione al netto delle spese di riqualificazione (Tab. 4).

Tabella 4 - Sconto sul prezzo e risparmio al netto dei costi di ristrutturazione per immobili pre-esistenti rispetto a nuove costruzioni nel 2018
(fonte: Scenari Immobiliari, 2018b)

Area Geografica	Sconto sui prezzi di vendita	Risparmio al netto dei costi di riqualificazione
Nord Ovest	23.03%	4.04%
Nord Est	26.27%	4.05%
Centro	26.10%	3.77%
Sud e Isole	27.86%	3.67%
Dimensione centro urbano	Sconto sui prezzi di vendita	Risparmio al netto dei costi di riqualificazione
Centro non urbano (fino a 250 000 abitanti)	27.08%	3.48%
Centro urbano (oltre 250 000 abitanti)	17.06%	5.69%
Area metropolitana (oltre 500 000 abitanti)	21.32%	7.90%

Lo sconto medio, a parità di zona e di metratura, tra gli immobili da ristrutturare e quelli di nuova costruzione è di circa il 26% su scala nazionale con scontistica media più elevata nel Sud e nelle Isole. Indipendentemente dall'area considerata la scelta di investire nella riqualificazione determina un rendimento netto medio positivo rispetto all'acquisto di immobili nuovi ma, data la maggiore qualità delle strutture disponibili nel nord Italia il rendimento è leggermente superiore per gli investimenti in tali aree rispetto al resto del paese.

L'analisi in funzione della dimensione del campione evidenzia che gli sconti più rilevanti interessano i centri non urbani ma il rendimento maggiore al netto dei costi di riqualificazione è legato agli investimenti nelle aree metropolitane di dimensione maggiore (oltre 500.000 abitanti). Altre interessanti differenze tra i due mercati possono essere evidenziate attraverso un'analisi dei volumi di vendita degli immobili da parte del canale principale di negoziazione immobiliare che è rappresentato agenzie specializzate italiane (Tab. 5)⁹.

⁹ I dati relativi al mercato italiano mostrano che ad oggi oltre il 55% delle transazioni immobiliari residenziali è realizzato utilizzando agenzie immobiliari tradizionali rispetto ad altri canali di vendita (Scenari Immobiliari, 2018a).

I dati del mercato italiano evidenziano una maggiore domanda di immobili pre-esistenti rispetto ad immobili di nuova costruzione e trimestre per trimestre almeno il 55% delle agenzie attive su scala nazionale non ha collocato sul mercato immobili di nuova costruzione. Il mercato delle abitazioni già esistenti è più rilevante nei comuni del Nord-Ovest e del Centro rispetto a quelli del Nord-ovest e delle isole anche se, indipendentemente dalla zona, nell'orizzonte temporale considerato oltre il 57% degli immobili venduti non erano nuovi.

Tabella 5 - Agenzie classificate in funzione della tipologia di immobili venduti nel 2017-2018
(fonte: Banca d'Italia, trimestri vari)

Trimestre	Nessuna vendita	Immobili nuova costruzione	Immobili pre-esistenti	Immobili nuovi e pre-esistenti
2017-I	19.40%	2.20%	60.10%	18.30%
2017-II	19.30%	2.00%	58.60%	20.10%
2017-III	24.90%	1.60%	55.90%	17.60%
2017-IV	16.70%	1.30%	64.10%	17.90%
2018-I	21.50%	0.7%	66.3%	10.9%
2018-II	19.20%	0.6%	65.7%	14.0%
2018-III	19.80%	0.8%	68.8%	11.2%
2018-IV	22.10%	1,0%	67.0%	11.4%
Area Geografica	Nessuna vendita	Immobili nuova costruzione	Immobili pre-esistenti	Immobili nuovi e pre-esistenti
Nord Ovest	19.57%	1.40%	61.37%	17.70%
Nord Est	16.00%	1.50%	57.67%	24.83%
Centro	23.40%	1.63%	59.67%	15.33%
Sud e Isole	23.00%	2.20%	57.70%	17.07%
Dimensione centro urbano	Nessuna vendita	Immobili nuova costruzione	Immobili pre-esistenti	Immobili nuovi e pre-esistenti
Centro non urbano (fino a 250 000 abitanti)	19.33%	1.30%	58.90%	20.50%
Centro urbano (oltre 250 000 abitanti)	21.87%	2.10%	60.50%	15.56%
Area metropolitana (oltre 500 000 abitanti)	19.20%	1.40%	59.13%	20.27%

Gli immobili pre-esistenti rappresentano la principale categoria di abitazioni venduta soprattutto nei centri urbani con un numero di abitanti compreso tra 250.000 e 500.000 abitanti e quindi il tempo medio atteso per la vendita dell'immobile al momento della dismissione è abbastanza basso. Nei centri minori e nelle aree metropolitane è meno frequente trovare agenzie che in almeno un trimestre non abbiano venduto case di nuova costruzione e solitamente le agenzie si presentano molto spesso sul mercato come intermediari immobiliari per qualsiasi tipologia di immobile esistente nel mercato (di nuova costruzione o pre-esistente).

Il trend registrato nelle vendite è in parte ascrivibile al tipo di immobile che attualmente viene richiesto dal mercato che è cambiato in modo significativo rispetto al passato (Tab. 6).

Tabella 6 - Le dimensioni degli immobili residenziali venduti in Italia (fonte: Agenzia delle Entrate, anni vari)

Transazioni per dimensione immobile					
	Fino a 50 m ²	50-85 m ²	85-115 m ²	115-145 m ²	Oltre 145 m ²
2010	10.20%	28.20%	20.70%	30.90%	10.00%
2011	9.90%	27.80%	20.60%	31.30%	10.40%
2012	10.10%	27.20%	20.70%	31.40%	10.60%
2013	9.90%	26.90%	20.50%	31.80%	10.90%
2014	9.20%	25.90%	21.00%	32.50%	11.50%
2015	8.70%	25.30%	20.90%	33.20%	11.90%
2016	8.40%	25.30%	20.90%	33.10%	12.40%
2017	8.90%	31.10%	27.40%	16.00%	16.60%
2018	9.03%	30.81%	27.43%	16.05%	16.68%
Dimensione media immobile					
	Nord-Ovest	Nord-Est	Centro	Sud	Isole
2010	103.90	105.50	100.10	107.30	104.90
2011	99.40	106.90	100.50	107.90	106.00
2012	99.50	108.30	101.30	107.00	106.00
2013	99.80	109.10	101.70	106.90	106.20
2014	101.00	110.80	102.80	108.50	108.30
2015	101.70	111,30	104,20	109.80	108.20
2016	101.70	111.90	104.90	110.50	109.50
2017	102.00	113.70	104.20	105.90	106.80
2018	107.30	118.50	109.60	106.40	107.00

Gli immobili più richiesti non sono più in prevalenza di taglio piccolo (inferiore agli 85 m²) ma prevalentemente di taglio medio (85-145 m²) sufficiente per una famiglia di 3 o più persone. Tale dimensione non permette di sfruttare al massimo i benefici delle economie di scala legate

alla costruzione ex-novo di immobili visto che nella gran parte delle città le cubature edificabili sono abbastanza ridotte e lo sviluppo verticale degli immobili è solitamente limitato. La domanda di immobili di taglio grande che solitamente rientrano nelle categorie di ville e villini è anche essa ridotta anche se crescente e quindi sembra che la domanda per lo sviluppo al di fuori della città rimanga limitato negli anni esaminati.

La dimensione media degli immobili è tra i 100 e i 110 m² anche se esistono differenze a seconda dell'area geografica in cui è ubicato l'immobile. Gli immobili nel Nord-Ovest sono quelli con dimensioni minori mentre aree come il Nord-Est, il Sud e le Isole sono le aree in cui gli immobili oggetto di transazione hanno dimensioni maggiori. Tale dimensione media non rappresenta il taglio standard degli immobili di nuova costruzione degli ultimi anni (cfr. tabella 3) e di conseguenza gran parte di questa domanda di immobili medio-grandi è stata soddisfatta con la vendita di immobili pre-esistenti ristrutturati¹⁰.

3. RIGENERAZIONE URBANA E MERCATO IMMOBILIARE: CONTRO L'INSOSTENIBILE (ANTI) CULTURA DEL "NUOVO"

La rigenerazione urbana è quel complesso di azioni finalizzate al miglioramento di una parte di città esistente degradata o le cui funzioni precedenti sono cessate e costituiscono una criticità, mediante un processo globale ed integrato volto a ridefinirne le condizioni economiche, sociali e ambientali in una prospettiva di lungo periodo.

Quali sono le opportunità che la rigenerazione urbana offre oggi al mercato immobiliare (e alla società)? Quali i meccanismi procedurali e gestionali che, in tali interventi, le istituzioni pubbliche preposte al governo del territorio devono mettere in atto per raggiungere un ragionevole equilibrio tra interesse collettivo e interesse privato (senza demonizzare la rendita)?

Innanzitutto, la rigenerazione urbana può (e deve) andare oltre le tendenze del mercato, e anticipare scelte che già oggi sono obbligate, prima fra tutte la riduzione del consumo di suolo. Ma non solo. La rigenerazione urbana deve in primo luogo poter garantire l'incremento della dotazione di "città pubblica" (in altri termini: le aree pubbliche – strade, piazze – le attrezzature collettive, il verde).

Come superare, però, le resistenze della maggioranza degli operatori del settore delle costruzioni?

Nel 1994, Marcello Vittorini affermava che è necessario ripercorrere «antiche forme di collaborazione e di reci-

¹⁰ La possibilità di riconvertire immobili pre-esistenti in prodotti edilizi in grado di soddisfare l'esigenza della nuova domanda non è uniforme da mercato a mercato e dipende non solo dal contesto di riferimento ma anche dalle caratteristiche tecniche del costruito che possono facilitare o meno l'adattamento ai nuovi standard richiesti dal mercato.

proca convenienza fra proprietari, operatori privati e amministrazione comunale» (Vittorini, 1997).



Figura 4 - Firenze, Novoli. Stabilimenti FIAT (1965).

Una sinergia pubblico-privato che deve esprimersi attraverso politiche chiare e gestioni trasparenti. Come nel caso dell'intervento sull'area ex FIAT di Novoli a Firenze, compreso nella Variante 1991 al PRG di Firenze, anticipatrice del PRG 92 e curata dallo stesso Vittorini.



Figura 5 - Linee Guida per Novoli (Leon Krier, 1991).

A Firenze l'accordo con la FIAT ha permesso la realizzazione di un grande parco urbano, frutto della cessione al Comune di quasi il 55% della superficie fondiaria di proprietà della casa torinese, a fronte della realizzazione di un nuovo quartiere, prevalentemente residenziale, su disegno di Leon Krier. Un intervento che ha riqualificato l'intera porzione urbana in cui si inseriva lo stabilimento FIAT, con ricadute positive misurabili in termini di miglioramento complessivo della qualità urbana.

Nella rigenerazione urbana è necessario pertanto superare i meccanismi quantitativi degli standard urbanistici



Figura 6 - Novoli, piazza Giovanni Spadolini (foto M. Cerasoli).

(la dotazione di aree per attrezzature pubbliche, obbligatoria in Italia per i nuovi quartieri) e andare oltre la monetizzazione delle opere di urbanizzazione, ragionando in termini di opere di compensazione anche a distanza, realizzate in una logica di proficua cooperazione pubblico-privato e non di competizione.

La gestione degli interventi di rigenerazione urbana costituisce pertanto la chiave del successo degli stessi. Gestione che non si deve meramente basare sullo scambio tra trasformabilità di aree – e quindi valorizzazione immobiliare – cessione di aree oltre che produzione di “opere di compensazione”, ma dovrebbe scaturire sulla costruzione partecipata delle scelte, con il coinvolgimento diretto di tutte le parti direttamente e indirettamente coinvolte nelle trasformazioni.

E questo comporta un necessario salto di qualità sia della pubblica amministrazione, titolare della pianificazione urbanistica, che degli operatori privati, spesso titolari delle aree da rigenerare, che, infine, della stessa collettività.

Trattandosi, normalmente, di interventi su aree centrali o semicentrali, è necessario che l'amministrazione pubblica, con il supporto dell'iniziativa privata, curi in primo luogo gli interessi della collettività e contrasti, tra l'altro, il rischio di fenomeni di esclusione sociale quali espulsione – volontaria o forzata – degli abitanti appartenenti alle fasce più deboli e di attività economiche tradizionali dai quartieri riqualificati o dalle loro adiacenze. A tale scopo, l'attivazione di politiche di *social housing* diffuso e includente all'interno degli interventi di rigenerazione urbana potrebbe risultare uno dei meccanismi più efficaci.

Riprendendo l'insegnamento del Piano di Recupero per il Centro Storico di Bologna del 1969 (P.L. Cervellati), l'acquisizione preventiva, a prezzo di mercato (ovvero basso), di immobili in aree degradate da riqualificare direttamente da parte della pubblica amministrazione, ricostituendo un *asset* immobiliare pubblico. Le risorse per operazioni di questo genere potrebbero venire sia

dalla cartolarizzazione¹¹ di immobili o aree non più utili agli scopi originari, sia dall'intervento compensativo dei promotori immobiliari a fronte della valorizzazione.

La stretta (e trasparente) collaborazione con la pubblica amministrazione, consentirebbe di garantire quote di residenze, locali commerciali e di servizio riservate alle utenze deboli, in modo da assicurarne la permanenza nei luoghi d'origine e la *mixité* sociale, che è l'essenza della città.

Abbiamo già visto che lo scenario operativo della rigenerazione urbana offre interessanti opportunità anche per gli operatori privati, proprietari fondiari e promotori immobiliari. Alcuni operatori del mercato edilizio hanno già compreso che intervenire nella città esistente – e qualche volta addirittura in quella storica – può essere una grandissima opportunità in termini di ritorno di immagine, di creazione di un indotto economico, di formazione professionale (da realizzare, per esempio, in stretta collaborazione con le istituzioni superiori e universitarie) oltre che di (legittimo) profitto.

Gli interventi sul patrimonio esistente sono (apparentemente) più cari e quindi meno convenienti (vedi tabella 2). Ma non è del tutto vero. In Italia, la ristrutturazione degli immobili esistenti è favorita da leggi e da sgravi fiscali che, se opportunamente promossi, incentivano notevolmente l'intervento sull'esistente e ne abbassano sensibilmente i costi. La semplice conoscenza delle opportunità, unita alla formazione di tecnici, professionisti e amministratori consapevoli, in tal senso, può rappresentare una strada efficace per rilanciare questa modalità di intervento.

4. CONCLUSIONI

Riuso e rigenerazione urbana oggi costituiscono un'opportunità per la riattivazione di economie che si sono perse. Vuol dire rimettere in moto un certo mercato

della produzione edilizia che si fonda sulla qualità più che sulla quantità, sulla sostenibilità più che sulla corsa allo sviluppo, sul ritorno a saperi antichi e a nuove professionalità. Rigenerazione che non può non essere "intelligente", in quanto ha tutte le caratteristiche per contribuire a trasformare la città esistente, anche e soprattutto quella storica, in modo da migliorare la qualità della vita dei suoi cittadini, valorizzando il contesto in cui vivono.

Riuso e rigenerazione vogliono dire ritornare alla Città.

Dal 2014, la popolazione mondiale che vive in aree urbane ha superato quella che vive in zone rurali e le grandi aree urbane continuano a crescere in molte zone del mondo. Ma di questa popolazione, per effetto di dinamiche insediative ormai globalizzate, quasi un terzo vive in suburbi a bassa densità, ormai insostenibili a causa dell'ingiustificato consumo di territorio, dell'inquinamento prodotto e dei costi quotidiani di spostamento. Mentre un sesto, vive in insediamenti precari¹².

In questa complessa dinamica, troviamo allo stesso tempo i fenomeni di abbandono dei centri storici delle città, la crescita (e il degrado) delle periferie e la diffusione di vaste estensioni suburbane, frutto di cambiamenti dei modelli insediativi e delle pratiche di mobilità che si sono cominciati a manifestare dagli anni Sessanta (Cerasoli, 2016).

Sono proprio questi i contesti che si possono facilmente trasformare in risorse. La sinergia tra rendita immobiliare e rigenerazione urbana potrebbe costituire l'occasione per rivitalizzarli, direttamente o indirettamente, rallentando progressivamente fino ad arrestare l'erosione territoriale dovuta alla suburbanizzazione. Un processo virtuoso che, a meno di confermare la profezia di Jane Jacobs, probabilmente non è più procrastinabile e da cui può e deve prendere avvio un "Rinascimento" della Città.

Contro l'insostenibile (anti) cultura del nuovo.

¹¹ La cartolarizzazione è regolata dal Decreto Legislativo del 25 settembre 2001 n.351 e successive modificazioni.

¹² Fonte: UN Habitat, 2017.

* **Mario Cerasoli**, Professore associato di Urbanistica, Dipartimento di Architettura, Università Roma Tre.
e-mail: mario.cerasoli@uniroma3.it

** **Gianluca Mattarocci**, Professore associato di Economia degli Intermediari Finanziari, Dipartimento di Management e Diritto, Università Roma Tor Vergata.
e-mail: gianluca.mattarocci@uniroma2.it

Bibliografia

BERTON F., CAVALLARI A., *La valutazione d'impatto degli incentivi fiscali: il caso delle ristrutturazioni edilizie in*

Italia, Politica Economica, Vol. 29, n. 3, 2013, pp. 269-291.

BLEČIĆ I. (a cura di), *Lo scandalo urbanistico 50 anni dopo. Sguardi e orizzonti sulla proposta di riforma di Fiorentino Sullo*, FrancoAngeli, Milano, 2017.

CERASOLI M., MATTAROCCHI G. (a cura di), *Rigenerazione urbana e mercato immobiliare*, RomaTrEpress, Roma, 2017.

CERASOLI M., *Cities of the World, a World of Suburbs. Transformations of 'settlements rules' and 'forms of living' in contemporary Latin America (among globalization, cars and television)* - *Miasta wiata, wiat Przedmie . Transformacja „zasadosiedlaniasi ” i „form zamieszkania” we współczesnej Ameryce Laci skiej (w ródglobalizacji, samochodówitelewizji)*, CZASOPISMO TECHNICZNE ARCHITEKTURA - Technical Transactions Architecture, Repozytorium Politechniki Krakowskiej, Vol. 113, iss. 2-A, 2016, pp. 35-50.

CERASOLI M., *Calabria. Fare urbanistica*, Urbanistica Informazioni, n. 237, 2011.

CERASOLI M., *Urban quality and town planning. A meeting with Marcello Vittorini*, Planum. The Journal of Urbanism, 2003.

COLLEPARDI D., *Degradation and restoration of masonry walls of historical buildings*, Material and Structures, Vol. 23, No. 1, 1990, pp. 81-102.

CORRADO V., BALLARINI I., *Refurishment trends of the residential building stock: analisis of a regional pilot case*, Energy and Buildings, Vol. 132, No. 1, 2016, pp. 91-106.

DAVIS M.A., PALUMBO M.G., *The price of residential land in large US cities*, Urban Economics, Vol. 63, No. 1, pp. 353-384.

GIOVANNINI P. (a cura di), *Un progetto strategico coerente per Novoli*, Alinea, Roma, 1997.

GOBBI G., ZOLLINO F., "Tendenze recenti del mercato immobiliare e del credito", in AA.VV., *Le tendenze del mercato immobiliare: l'Italia e il confronto internazionale*, 2013 (scaricabile dal sito internet: www.istat.it, consultato online il 28 febbraio 2019).

INSOLERA I., *Roma Moderna*, Einaudi, Torino, 1993.

JACOBS J., *Vita e morte delle grandi città*, Einaudi, Torino, 1969.

KRIER L., *Piano guida per il recupero urbano di Novoli*, Comune di Firenze, Firenze, 1994.

MANKIW N.G., WEIL D.N., *The baby boom, the baby bust, and the housing market*, Regional Science and Urban Economics, Vol. 19, No. 1, pp. 235-258.

MILL J.S., *Principi di Economia Politca* (titolo originale: *Principles of Political Economy, with Some of Their Applications to Social Philosoph*, Parker, London, 1848), UTET, Torino, 2006.

NOBILI A., ZOLLINO F., *A structural model of the housing and credit market in Italy*, Journal of Housing Economics, Vol. 36, No. 2, 2017, pp. 73-87.

PANELLA G., ZATTI A., CARRATO F., "Land management and local taxation in Italy", in Ashiabor H, Kreiser, L., Sirisom. J., Milne, J.E. (eds.), *Environmental taxation and climate*

change: Achieving Environmental Sustainability through fiscal policy, Edward Eldgar, Cheltenham, 2011.

PENICA, M., GOLOVINA, S., MURGUL, V., *Revitalization of Historic Buildings as an Approach to Preserve Cultural and Historical Heritage*, Procedia Engineering, Vol. 117, 2015, pp. 883-990.

SIMONS, R.A., PENDERGRASS, J.,WINSON-GEIDEMAN, K., *Quantifying long term environment regulatory risk for brownfield: are reopeners really an issue*, Journal of Environmental Planning and Management, Vol. 46, No. 2, 2003, pp. 257-269.

SUAREZ J.L., *European Real Estate Markets*, Palgrave Macmillan, Basingstoke, 2009.

WILHELMSSON M., *House price depreciation rates and level of maintenance*, Journal of Housing Economics, Vol. 17, No. 1, 2008, pp. 88-101.

VITTORINI M., *Il Rinascimento della città*, Quaderni del Dipartimento di Pianificazione Territoriale e Urbana. Facoltà di Architettura. Università degli Studi "La Sapienza", Roma, 1998.

VITTORINI M., *Replica*, in Giovannini P. (a cura di), *Un progetto strategico coerente per Novoli*, Alinea, Roma, 1997.

VITTORINI M., *Relazione Generale e norme tecniche di attuazione del PRG 92*. Quaderno n. 3. Comune di Firenze, Assessorato all'urbanistica. Firenze, 1992.

Riferimenti internet

AGENZIA DELLE ENTRATE, *Rapporto immobiliare*, vari anni (scaricabile dal sito internet: www.agenziaentrate.it, consultato online il 28 febbraio 2019).

AGENZIA DELLE ENTRATE, *Gli immobili in Italia 2017, 2018* (scaricabile dal sito internet: www.agenziaentrate.it, consultato online il 28 febbraio 2019).

ANCE, *Osservatorio congiunturale sull'industria delle costruzioni*, 2019 (scaricabile dal sito internet: www.ance.it, consultato online il 28 febbraio 2019).

BANCA D'ITALIA, *Sondaggio congiunturale sul mercato delle abitazioni in Italia*, trimestri vari (scaricabile dal sito internet: www.bancaditalia.it, consultato online il 28 febbraio 2019).

ISTAT, *Prezzi delle abitazioni*, trimestri vari (scaricabile dal sito internet: www.istat.it, consultato online il 28 febbraio 2019).

SCENARI IMMOBILIARI, *I servizi immobiliari in Italia e in Europa*, 2018a (scaricabile dal sito internet: www.scenari-immobiliari.it, consultato online il 28 febbraio 2019).

SCENARI IMMOBILIARI, *Secondo Rapporto sul recupero edilizio in Italia e nuovi format digitali*, 2018b (scaricabile dal sito internet: www.scenari-immobiliari.it, consultato online il 28 febbraio 2019).