



azienda regionale per l'edilizia abitativa

Consiglio di Amministrazione del 18/10/2011

DELIBERAZIONE N.235/9

Convocato mediante lettera del 13/10/2011 con prot. n.15674, trasmessa tramite posta elettronica e a mezzo fax, si è riunito il C.d.A. alle ore 14.00 presso la sede dell'Azienda in Via C. Battisti, 6, Cagliari, per discutere e deliberare l'O.d.G. allegato alla precitata lettera di convocazione e integrato in corso di seduta.

-----***-----

Sono presenti:

- | | |
|-------------------------------|---|
| 1) Prof. Giorgio SANGIORGI | Presidente |
| 2) Prof. Agostino Mario ARA | Consigliere |
| 3) Sig. Luciano Alberto COLLU | Consigliere |
| 4) Dott. Efisio TRINCAS | Consigliere |
| 5) Sig. Antonio SERRA | Presidente del Collegio Sindacale |
| 6) Dott.ssa Teresa GOTTARDI | Componente effettivo del Collegio Sindacale |
| 7) Rag. Pietro SORU | Componente effettivo del Collegio Sindacale |

E' assente giustificato il Consigliere Rag. Vittorio RANDAZZO.

Assiste e partecipa in veste di Segretario, a norma dell'art.13 comma 6 lettera q) dello Statuto, il Dott. Giovanni ACHENZA.

Assume la Presidenza il Prof. Giorgio SANGIORGI il quale constatato il numero legale dei presenti e la regolarità della convocazione dichiara aperta e valida la seduta.

Oggetto: 9) **INDIRIZZI IN MATERIA DI VENDITE E LOCAZIONI**

Il Presidente illustra l'argomento ed in particolare tre punti che porta all'attenzione del Consiglio.

“Nuove formule locative e di vendita”

Attualmente, il cittadino bisognoso di sostegno pubblico per la casa trova in AREA sostanzialmente due tipi di offerta: il cd **canone sociale** ed il cd **canone moderato**. Oltre a ciò non resta che rivolgersi al mercato, che ovviamente propone condizioni spesso inaccessibili. Va tra l'altro segnalato che, comunque si registra sin da ora una crescente criticità anche nell'ambito del canone moderato.

Le formule di **Housing Sociale**, ormai ampiamente sperimentate in Italia, sono in grado di offrire una ulteriore opportunità, giacchè si rivolgono alla cosiddetta fascia grigia, caratterizzata da nuovi ed emergenti fabbisogni abitativi, per la quale si può costruire un'offerta con canoni superiori a quelli moderati ma inferiori a quelli di mercato.

AREA è ovviamente interessata a questa tematica e non a caso, già con qualche successo, ha partecipato al Bando Regionale sul punto. Nell'attesa tuttavia che si concretizzi questa opportunità – costruttiva, prima che locativa – l'Azienda può tuttavia considerare la possibilità di individuare nuove formule di locazione o di vendita destinate a far fronte anche con un approccio innovativo al problema.

Occorre pertanto realizzare uno **studio finalizzato a valutare la possibilità e la praticabilità di nuove formule di locazione o di vendita**, da affiancare a quelle tradizionali.

Per il perseguimento di questo obiettivo, il CdA ritiene opportuno che venga costituito, nelle forme e con la modalità che il Direttore Generale riterrà più opportune, un **Gruppo di Lavoro di livello aziendale**, formato dai Dirigenti dell'Ufficio Legale e del Servizio Contabilità e Bilancio, supportati da una risorsa della DG individuata nell'ambito dei collaboratori con qualifiche tecniche. Si ritiene che lo studio vada completato entro il mese di dicembre, così da poterne accogliere i risultati in sede di determinazione degli obiettivi 2012. Dell'andamento dei lavori il DG terrà informato il CdA con cadenza mensile.

“Immobili commerciali ad uso non abitativo”

Gli immobili commerciali rappresentano per AREA una componente importante del patrimonio ed offrono un contributo significativo al Bilancio dell'Azienda. Variamente allocati sul territorio regionale, sono locati ad aziende, esercizi commerciali, soggetti privati sulla base di canoni che dovrebbero essere determinati sui corrispondenti valori del mercato.

Pertanto, si stenta ad avere una precisa e puntuale elencazione di detti immobili e della loro attuale condizione, mentre in più occasioni il CdA ha dovuto prendere atto di situazioni di morosità anche di lungo periodo. È plausibile pertanto ritenere che **una parte del patrimonio dell'Azienda, allo stato attuale, non risulti gestita sulla base di quei criteri di economicità, di efficienza e di qualità** che il Consiglio (Art.9 lett. g) ha l'obbligo di tutelare. Questione tanto più urgente quando, anche in relazione della generale situazione economica del Paese e della Regione Sardegna, AREA vedrà assottigliarsi il finanziamento pubblico e dovrà di conseguenza fare maggiormente ricorso alle proprie risorse economiche e finanziarie per far fronte ai propri obiettivi istituzionali.

Occorre dunque, anche con un approccio innovativo, farsi carico di un problema che, rappresentando una questione di interesse generale, ha una valenza aziendale non riconducibile alle singole situazioni locali.

Obiettivi

1) Breve termine

- Effettuare una ricognizione di tutti gli immobili commerciali di proprietà dell'azienda, realizzando una scheda che ne riassume le principali caratteristiche.
- Descrivere, per ciascuno degli stessi, la situazione locativa, le condizioni contrattuali e le relative scadenze
- Trasmettere all'Ufficio legale tutte le situazioni di morosità superiori ai tre mesi perché proceda all'azione di recupero e alla disdetta della locazione
- Definire un contratto standard da applicare su tutto il territorio regionale, precisandone caratteristiche e modalità operative
- Implementare un DB di detti immobili

2) Medio termine

- Valutare la congruità del canone applicato in relazione ai prezzi di mercato
- Valutare i casi nei quali potrebbe risultare vantaggioso procedere alla vendita
- Dare disdetta, nei tempi contrattuali, ai contratti in essere, procedendo successivamente alla stipula dei nuovi contratti di locazione sulla base del contratto standard e dei canoni riformulati
- Mettere sul mercato gli immobili destinati alla vendita
- Definire una procedura aziendale per la gestione degli immobili commerciali
- Implementare il nuovo sistema nell'ambito dei Servizi Amministrativi dei Distretti

3) A regime

- Svolgere una azione di monitoraggio della situazione con cadenza trimestrale
- Valutare in sede di Bilancio di Previsione le ipotesi di acquisizione, costruzione, alienazione

Anche in questo caso, il CdA ritiene opportuno che venga costituito, nelle forme e con la modalità che il D G riterrà più opportune ed anche, ove necessario, con il ricorso a competenze specialistiche esterne, un **Gruppo di Lavoro di livello aziendale** della durata di 3 mesi formato da risorse della DG e dei Distretti, coordinato da colui che gode del livello di inquadramento più alto e abbia avuta riconosciuta la EP. Dell'andamento dei lavori il DG terrà informato il CdA con cadenza mensile.

Data la rilevanza anche esterna di entrambe le problematiche sopra descritte, il CdA designa quale referente, sino alla conclusione dei lavori, il Consigliere Collu.

“vendite”

È presumibile che, progressivamente, **i ricavi delle vendite acquisteranno un'importanza crescente nell'ambito delle risorse finanziarie dell'Azienda**, necessarie per assolvere ai propri compiti istituzionali. Anche per questo, oltre a dare seguito a precise indicazioni della Regione, occorre che l'Azienda proceda con alacrità nel realizzare gli obiettivi di vendita degli immobili, così come determinati sia con una recente deliberazione, sia nell'ambito della definizione degli obiettivi 2011.

Occorre tuttavia dare impulso a questa attività, anche in considerazione del fatto che, al contrario, l'azione di vendita, alla fine dell'anno, potrebbe non risultare soddisfacente.

Si tratta ovviamente di una attività che, ancorchè materialmente sviluppata nel territorio, riveste un evidente interesse aziendale, della quale è opportuno precisare gli obiettivi.

1) A breve termine

Effettuare una ricognizione degli immobili da proporre per la vendita sulla base degli indirizzi stabiliti dal CdA

Se necessario, integrare o precisare detti indirizzi al fine di assicurare omogeneità nei criteri di determinazione del prezzo e nelle modalità di vendita

Effettuare sul territorio un'analisi del fabbisogno abitativo

Determinare con criteri omogenei, per ciascun immobile, il prezzo di vendita

Redigere, a livello aziendale, un elenco degli immobili in vendita distinti per ciascun comune

Effettuare un riesame delle proposte di acquisto già disponibili

Effettuare il matching domanda offerta e negoziare la vendita

2) A medio termine

Svolgere una attività di promozione a livello regionale

Definire un programma di vendita pluriennale, articolato sulla base di obiettivi annuali

Allestire un DB "**AREA vende**" rendendolo accessibile *on line*, corredato da foto, planimetria, stato dell'immobile, informazioni etc.

Implementare il DB e l'attività presso gli URP

Designare un referente a livello regionale

Studiare ed elaborare nuove ipotesi finanziarie relative alla vendita

3) A regime

- Svolgere una azione di monitoraggio della situazione con cadenza trimestrale
- Valutare in sede di Bilancio di Previsione le ipotesi di vendita

Per il perseguimento di detti obiettivi, il CdA ritiene opportuno che venga costituito, nelle forme e con la modalità che il Direttore Generale riterrà più opportune, un **Gruppo di Lavoro di livello aziendale** e per la durata di 6 mesi, formato da risorse della DG e da collaboratori designati dai Direttori dei Distretti, coordinato da colui che gode del livello di inquadramento più alto e abbia avuta riconosciuta la EP. Dell'andamento dei lavori il DG terrà informato il CdA con cadenza mensile.

Il Presidente dichiara aperta la discussione

IL CONSIGLIO,

VISTA la L.R. 8/8/2006, n.12;

VISTO lo Statuto vigente, approvato con Decreto del Presidente della Regione n.89 del 5/8/2011;

PRESO ATTO di quanto illustrato dal Presidente;

UDITO il Direttore Generale che esprime il parere di legittimità sul presente atto,

Dopo ampia discussione,

D E L I B E R A, all'unanimità dei presenti

i seguenti indirizzi:

A) Nuove formule locative e di vendita

- Occorre realizzare uno **studio finalizzato a valutare la possibilità e la praticabilità di nuove formule di locazione o di vendita**, da affiancare a quelle tradizionali.

Per il perseguimento di questo obiettivo, il CdA ritiene opportuno che venga costituito, nelle forme e con la modalità che il Direttore Generale riterrà più opportune, un **Gruppo di Lavoro di livello aziendale**, formato dai Dirigenti dell'Ufficio Legale e del Servizio Contabilità e Bilancio, supportati da una risorsa della DG individuata nell'ambito dei collaboratori con qualifiche tecniche. Si ritiene che lo studio vada completato entro il mese di dicembre, così da poterne accogliere i risultati in sede di determinazione degli obiettivi 2012. Dell'andamento dei lavori il DG terrà informato il CdA con cadenza mensile.

B) Immobili commerciali ad uso non abitativo

Obiettivi:

1) Breve termine

- Effettuare una ricognizione di tutti gli immobili commerciali di proprietà dell'azienda, realizzando una scheda che ne riassume le principali caratteristiche.
- Descrivere, per ciascuno degli stessi, la situazione locativa, le condizioni contrattuali e le relative scadenze
- Trasmettere all'Ufficio legale tutte le situazioni di morosità superiori ai tre mesi perché proceda all'azione di recupero e alla disdetta della locazione
- Definire un contratto standard da applicare su tutto il territorio regionale, precisandone caratteristiche e modalità operative
- Implementare un DB di detti immobili

2) Medio termine

- Valutare la congruità del canone applicato in relazione ai prezzi di mercato
- Valutare i casi nei quali potrebbe risultare vantaggioso procedere alla vendita
- Dare disdetta, nei tempi contrattuali, ai contratti in essere, procedendo successivamente alla stipula dei nuovi contratti di locazione sulla base del contratto standard e dei canoni riformulati
- Mettere sul mercato gli immobili destinati alla vendita
- Definire una procedura aziendale per la gestione degli immobili commerciali
- Implementare il nuovo sistema nell'ambito dei Servizi Amministrativi dei Distretti

3) A regime

- Svolgere una azione di monitoraggio della situazione con cadenza trimestrale
- Valutare in sede di Bilancio di Previsione le ipotesi di acquisizione, costruzione, alienazione

Anche in questo caso, il CdA ritiene opportuno che venga costituito, nelle forme e con la modalità che il D G riterrà più opportune ed anche, ove necessario, con il ricorso a competenze specialistiche esterne, un **Gruppo di Lavoro di livello aziendale** della durata di 3 mesi formato da risorse della DG e dei Distretti, coordinato da colui che gode del livello di inquadramento più alto e abbia avuta riconosciuta la EP. Dell'andamento dei lavori il DG terrà informato il CdA con cadenza mensile.

C) vendite

Obiettivi:

1) A breve termine

- Effettuare una ricognizione degli immobili da proporre per la vendita sulla base degli indirizzi stabiliti dal CdA
Se necessario, integrare o precisare detti indirizzi al fine di assicurare omogeneità nei criteri di determinazione del prezzo e nelle modalità di vendita
- Effettuare sul territorio un'analisi del fabbisogno abitativo
- Determinare con criteri omogenei, per ciascun immobile, il prezzo di vendita
- Redigere, a livello aziendale, un elenco degli immobili in vendita distinti per ciascun comune
- Effettuare un riesame delle proposte di acquisto già disponibili
- Effettuare il matching domanda offerta e negoziare la vendita

2) A medio termine

- Svolgere una attività di promozione a livello regionale
- Definire un programma di vendita pluriennale, articolato sulla base di obiettivi annuali
- Allestire un DB "AREA vende" rendendolo accessibile on line, corredato da foto, planimetria, stato dell'immobile, informazioni etc.
- Implementare il DB e l'attività presso gli URP
- Designare un referente a livello regionale
- Studiare ed elaborare nuove ipotesi finanziarie relative alla vendita

3) A regime

- Svolgere una azione di monitoraggio della situazione con cadenza trimestrale
- Valutare in sede di Bilancio di Previsione le ipotesi di vendita

Per il perseguimento di detti obiettivi, il CdA ritiene opportuno che venga costituito, nelle forme e con la modalità che il Direttore Generale riterrà più opportune, un **Gruppo di Lavoro di livello aziendale** e per la durata di 6 mesi, formato da risorse della DG e da collaboratori

designati dai Direttori dei Distretti, coordinato da colui che gode del livello di inquadramento più alto e abbia avuta riconosciuta la EP. Dell'andamento dei lavori il DG terrà informato il CdA con cadenza mensile.

- data la rilevanza anche esterna di entrambe le problematiche sopra descritte, il CdA designa quale referente, sino alla conclusione dei lavori, il Consigliere Collu.
- di dichiarare la presente delibera esecutiva in quanto non soggetta al controllo preventivo di cui all'art. 3 della L.R. n. 14/95.

Cagliari, 18/10/2011

IL DIRETTORE GENERALE

F.to (Dott. Giovanni Achenza)

IL PRESIDENTE

F.to (Prof. Giorgio Sangiorgi)

Ai sensi e per gli effetti di cui all'art.5 della L.R. 14/95 si attesta la legittimità dell'atto.

IL DIRETTORE GENERALE

F.to (Dott. Giovanni Achenza)