

Roma, 14 giugno 2017

Cara Presidente Marina Macelloni,

ti scrivo questa lettera aperta non soltanto nella mia veste di presidente del Siai, il sindacato degli inquilini dell'Inpgi, ma anche come giornalista iscritto all'Istituto di previdenza della nostra categoria, interessato a che la nostra Cassa possa uscire dalla palude della crisi. Il piano di vendita di circa metà del patrimonio immobiliare Inpgi agli inquilini, lanciato il 14 giugno dello scorso anno, doveva essere un punto di forza per garantire liquidità all'Istituto ma, mentre è in corso la seconda delle previste quattro tranches di dismissione, possiamo già essere certi che non raggiungerà l'obiettivo sperato. Per una semplice ragione, che si aggiunge alla crisi del mercato immobiliare: i prezzi non sono né trasparenti né "equi" come invece tu hai dichiarato in una recente intervista al quotidiano "Libero". Prova ne sia che martedì 30 maggio è scaduto il termine del bando riservato ai giornalisti, perché acquistassero gli immobili liberi da inquilini, nei palazzi della prima tranche, e nemmeno un appartamento è stato opzionato.

Il Siai (assieme al Sunia, la maggiore organizzazione nazionale degli inquilini, con la quale siamo federati, e che condivide tutti i rilievi di questa lettera) non ha preteso prezzi stracciati, da riscatto di alloggi popolari. No, abbiamo chiesto invece che si partisse dal valore di mercato degli appartamenti, così come fotografato dall'Omi, l'osservatorio dell'Agenzia delle Entrate, che semestralmente registra non le richieste dei proprietari (che comunque, al momento dell'atto, vengono scontate del 10-15 per cento) ma il valore delle compravendite realmente avvenute e, su questo valore, considerato nella media, proponevamo di applicare lo sconto del 30 per cento che usualmente si pratica per gli immobili occupati. Ogni osservatorio ha le sue pecche nel registrare fedelmente le quotazioni del mercato, ma l'Omi, che ha una capillare struttura per zone, è unanimemente riconosciuto dagli operatori del settore come il più affidabile. Investire, la società di gestione del Fondo Inpgi, ha invece opposto a questa nostra richiesta il valore risultante dalla media Omi e dalla media di Scenari Immobiliari, un osservatorio dalle quotazioni astronomiche, con uno sconto del 25 per cento per l'occupato. Le trattative sul prezzo si sono rotte e il 20 dicembre scorso, con l'imprimatur del Cda da te diretto, è stato unilateralmente adottato quest'ultimo criterio: "prendere o lasciare". Un criterio che, guarda caso, ha ribadito i listini che erano stati da voi fissati prima che il confronto con i sindacati iniziasse, e che si sta rivelando fallimentare sul piano economico.

Si potrebbe sospettare che più che dai valori reali degli immobili, Inpgi-Investire siano partiti da quelli, spesso esorbitanti, con i quali sono stati apportati al Fondo immobiliare "Amendola". Ma, almeno in alcuni casi, neppure questa supposizione funziona. Ecco un esempio. L'immobile di via Trionfale 6316 risulta apportato al Fondo per 11,9 milioni di euro. Secondo tabelle che la stessa società di gestione del Fondo, Investire, consegnò ai sindacati, consta di 20 appartamenti, della consistenza media di 99 metri quadri. Con ragionevole approssimazione, possiamo dire dunque che il valore medio dell'apporto è risultato di circa 6 mila euro al metro quadro. L'immobile di Via Sanzeno 25 risulta invece con un valore complessivo d'apporto di 14,9 milioni di euro. Gli appartamenti sono però 30, della consistenza media di 106 metri quadri. Con lo stesso margine di

errore possiamo dunque sostenere che il valore nel momento del passaggio dall'Inpgi al Fondo era di 4 mila 800 euro a metro quadro. Ma una grande sorpresa ci coglie nel passaggio successivo, e cioè dal valore d'apporto al prezzo di listino fissato da Inpgi-Investire per la vendita: le quotazioni si sono infatti invertite. Per via Trionfale, si scende da 6 milioni a metro quadro a un prezzo di partenza di 3.850, e per via Sanzeno invece addirittura si sale: di 100 euro sul valore d'apporto, a quota 4.900 a metro quadro. Alcune settimane fa abbiamo chiesto, assieme al Sunia, una spiegazione scritta che giustificasse questa anomalia, ma non l'abbiamo ancora ricevuta. Via Sanzeno è uno snodo cruciale, perché è il benchmark di un complesso di palazzi attorno a via Cortina d'Ampezzo, da via della Mendola, non ancora messo in vendita, a via Courmayeur e ai due immobili via Misurina, che figurano invece nella seconda tranche. Sballando la quotazione del primo, si rischia di compromettere la vendita degli altri.

I conti, naturalmente, si faranno alla fine, ma possiamo già dire che la prima tranche non è stata certo un successo. Nelle altre casse private, le vendite agli inquilini arrivavano anche al 70 per cento, rendendo così più agevole cedere a prezzo pieno il patrimonio libero, dal momento che si parte da quotazioni accettabili. Secondo le vostre previsioni, dalla prima tranche sarebbero dovuti arrivare 212 milioni e 999 mila euro. Siamo, per il momento, a poco più di un quarto della somma stimata. Le vendite sono andate meglio, proprio dove i valori sono risultati più vicini a quelli proposti dal sindacato, a via Chini, a Roma, come a via Romeo e via Fraschini a Milano. E così sarà certamente per le altre vendite attualmente in corso e per quelle future. Avranno successo se e dove i prezzi rispecchieranno quelli effettivi delle compravendite che si realizzano nella zona. Perché mai un inquilino dovrebbe sborsare 30, 50, 100, 150 mila euro e ancora più del dovuto, in un quadro per giunta di crisi economica, avvertito profondamente dalle famiglie?

Ma vi sono altri aspetti che mettono seriamente in dubbio la reale volontà di incassare. A settembre 2016 in un incontro ufficiale ci era stato detto che, se gli inquilini fossero stati meno del 40 per cento a prenotare l'acquisto, il fabbricato sarebbe stato tolto dal mercato. A ottobre, in un altro incontro ufficiale, questa posizione è stata corretta e ci è stato comunicato che, in alcuni casi, si sarebbe continuata la vendita anche con quote di prenotazione inferiori. Ma mai si poteva immaginare che la vendita sarebbe andata avanti con 1 solo alloggio prenotato su 30, come è accaduto per via Sanzeno a Roma, o con 3 prenotazioni su 22, come è il caso di Arenzano.

Qual è il senso economico di queste decisioni? Se tu vai avanti nella vendita, vuol dire che cristallizzi, una volta per tutte, il prezzo di listino a libero. Chi comprerà a questi prezzi siderali? Perché Investire ha garantito ufficialmente che anche dopo sarà fedele ai listini, senza ribassi. Ha senso incassare 400 o 500 mila euro oggi, e altri chissà mai quando, visto che se ne potevano prendere molti di più, con valori più realistici? Ha senso costituire un condominio per un solo proprietario su 30, o per 3 su 22 come nel caso genovese? E' una domanda che abbiamo ufficialmente posto a Investire, in uno dei nostri più recenti incontri, e la loro risposta è stata che a prendere questa decisione, di andare avanti anche con una o pochissime prenotazioni, è stato il Comitato consultivo del Fondo da te guidato.

E poi: se gli immobili della prima tranche hanno goduto di una proroga della prenotazione d'acquisto, per via della trattativa che era in corso, gli inquilini della seconda si trovano a dover decidere in sessanta giorni, e molte critiche si stanno levando per i prezzi incongrui, mentre della terza e della quarta tranche ancora nulla si sa: sarà una sorpresa per gli inquilini, che decideranno il loro futuro in tempi brevissimi. Ancora: non è stata forse una scelta che fa aumentare i costi, quella

di affidare la consegna delle lettere agli inquilini ad agenzie esterne, invece che lasciarle al servizio immobiliare interno all'Inpgi, che ha una consolidata conoscenza del patrimonio e delle regole che lo governano?

Sappiamo bene, cara Presidente, che dal tuo predecessore hai ereditato un quadro economico dell'Inpgi assai critico. Ma, come ti dissi il 16 giugno scorso, quando ricevesti il Siai due giorni dopo che il Cda da te guidato aveva preso le sue decisioni, si poteva partire molto meglio: un confronto preventivo con il sindacato, invece che a "babbo morto", avrebbe accelerato le operazioni e condotto a una quota di acquisti ben più soddisfacente per le casse dell'Istituto. Siamo riusciti invece soltanto a portare lo sconto per gli inquilini dal 20 al 25 per cento, ma su quei valori esorbitanti. Sconfitti sui prezzi, ci siamo battuti per le tutele, per salvaguardare, con otto anni di stabilità, diverse categorie di inquilini che non avrebbero potuto comprare l'alloggio.

Ma i conti, cara Presidente, si faranno alla fine e vedremo chi di noi ha torto e chi ha ragione.

Un saluto cordiale

Corrado Giustiniani
Presidente del Siai e iscritto Inpgi