

INTERVISTA/COMUNICATO STAMPA
6 DICEMBRE 2013

«TROPPI APPRENDISTI STREGONI: L'EDILIZIA E' IN CRISI ANCHE COLPA DEGLI IMPRENDITORI»

Intervista a Carlo Valerio (Sistema Casa Confapi): «I centri studi devono avere un ruolo di guida»

I numeri, prima di tutto. E i numeri dicono che il 2013 del settore edilizia resta caratterizzato dal segno meno: -7,6% nel fatturato del settore costruzioni, -2,9% negli ordini rispetto all'anno precedente. L'istantanea sull'andamento delle attività immobiliari in provincia di Padova scattata dall'ultimo rapporto della Camera di Commercio dice poi che l'insieme delle attività immobiliari tra il 2012 e il 2013 registra un saldo negativo dell'1,3%, pari a 91 imprese in meno: la fascia di mercato che più sta soffrendo è quella dei servizi di mediazione immobiliare (-11%) e delle compravendite (128 attività in meno rispetto al 30 settembre 2012).

E proprio da questi numeri parte l'intervista a **Carlo Valerio**, titolare di JVP sas e coordinatore di Sistema Casa Confapi Padova, ma già sindaco di un comune importante del territorio come Piove di Sacco, dal '99 al 2004 («Amministratore in una situazione più facile rispetto a oggi ma anche più stimolante: era il periodo in cui i comuni hanno cambiato aspetto, iniziando ad approcciarsi alle tecnologie informatiche»).

I dati dicono che il settore non riesce a risollevarsi, a Padova come nel resto del Paese. E' solo colpa dell'assenza di politiche per la casa da parte dei governi che si sono succeduti in questi anni o sono stati commessi errori dalla stessa classe imprenditoriale?

«Gli errori commessi sono stati tanti ma in linea di massima credo che il grosso limite sia questo: dopo cinque o sei anni consecutivi di crescita, in troppi si erano lanciati un settore già maturo, senza avere alle spalle uno studio approfondito dei flussi e una visione strategica adeguata. Il vero boom dell'edilizia si è arrestato intorno al 2004-2005, ma in tanti hanno continuato a investire troppo e soprattutto l'hanno fatto partendo da una situazione di sottocapitalizzazione, che è uno dei grossi limiti delle aziende venete: fra loro c'erano troppi apprendisti stregoni che si sono gettati in un settore che in quel momento "tirava", esponendosi con le banche. Badate bene: in quegli anni la crescita non era più a due cifre e il settore già era inflazionato, per questo dico che c'è stata alla base l'incapacità di leggere segnali che, a saperli interpretare, erano già evidenti. Si è creata una situazione tale per cui gli imprenditori si sono trovati a non essere più in grado di pagare i debiti accumulati nei confronti delle banche, che già li avevano finanziati con tassi elevati».

E' un ragionamento che vale tanto per le costruzioni quanto per l'intermediazione immobiliare.

«Nello specifico, la crisi del settore dell'intermediazione immobiliare riflette un riequilibrio fisiologico: si tratta di un settore cresciuto in modo abnorme solo qualche anno fa e che ha attirato al suo interno anche

persone che non avevano una preparazione adeguata. Non a caso chi sopravvive, oggi, è chi ha mantenuto nel corso del tempo una linea di professionalità inattaccabile. Se poi ci riferiamo al settore delle costruzioni, notiamo che a rimanere in piedi è chi ha lavorato per conto terzi e non ha deciso di diventare immobiliare. Ma hanno pagato un prezzo elevato anche le imprese di piccole dimensioni al servizio di quelle del settore costruzioni che a un certo punto sono state costrette ad accettare il meccanismo della permuta. Un meccanismo che, in situazioni di mercato calante, già in partenza impedisce di coprire i costi in bilancio».

Come ci si risolve da questa situazione?

«Occorre fare tesoro delle esperienze negative degli scorsi anni. E occorre strutturarsi. Da questo punto di vista credo che un ruolo importante possano e debbano giocare proprio le associazioni di categoria e le associazioni professionali, e non lo dico perché parlo a nome di Confapi ma perché credo che molte delle aziende del territorio non abbiano la possibilità di accedere a certi studi di settore e non abbiano la capacità di interpretare certi dati statistici, che invece potrebbero indirizzare i loro investimenti nella giusta direzione».

Le associazioni devono sostituirsi agli imprenditori?

«Attenzione, non sto dicendo questo. Sto dicendo che il ruolo dei centri studi non è stato valutato a sufficienza. Quanto ho detto sinora non comporta che l'imprenditore non debba mettersi in gioco e accettare di rischiare: ci mancherebbe, è il sale dell'attività imprenditoriale! Vuol dire piuttosto che ognuno deve saper fare il suo mestiere e non può improvvisarsi in campi che non gli competono. Il ruolo dell'associazione deve sempre più essere quello di una guida, che sappia accompagnare sulla strada l'imprenditore e, se è il caso, gli dica di non lanciarsi in certe avventure».

Guidandolo anche all'estero, se è il caso?

«Oggi per rimanere a galla diventa è sempre più importante riuscire ad allargare i propri confini. Ma se analizziamo la tipologia delle nostre imprese venete, sono davvero poche quelle che hanno le capacità per poterlo fare, e lo dico anche solo considerando le scarse competenze in materia di normative e regolamenti. Se guardate chi sono i nostri competitors, noterete che hanno dimensioni e strutture lontanissime dalle nostre. Ecco perché diventa sempre più importante arrivare all'estero organizzati. In questo senso Confapi vuole porsi come un valido interlocutore degli imprenditori del settore, e come un ponte con strutture per l'internazionalizzazione come la rinnovata ICE, creando una rete di coordinamento e aiutando gli operatori a formarsi, perché senza un'adeguata formazione è inutile anche solo pensare di poter lavorare fuori dai confini dell'Italia».

Non abbiamo però ancora toccato uno dei punti fondamentali: la mancanza di politiche governative adeguate, per rilanciare il settore.

«E' evidente che, finché la casa sarà considerata come un bene di consumo e sarà tassata come tale, il settore non potrà risollevarsi. L'assenza di politiche per la casa in questi anni ha prodotto una grave emergenza abitativa: è arrivato quindi il momento che il Governo inverta la rotta e faccia della casa, come

già altri Paesi hanno fatto, il centro della propria politica di sviluppo economico e sociale. In questo senso il mercato si può rilanciare solo partendo da una riduzione e semplificazione della pressione fiscale sugli immobili: i consumi devono essere tassati, perché sono il reale specchio degli introiti, ma è assurdo considerare la casa un bene di consumo».

Un'ultima domanda, relativa alla sua esperienza di imprenditore ma anche di amministratore, sul caso Cosecon (ora Attiva SpA), tornato d'attualità dopo che si è allungata a 45 nomi la lista di ex amministratori, sindaci attuali e passati e revisori contabili ai quali viene contestata la responsabilità nella realizzazione e gestione del cogeneratore costato circa 13 milioni di euro, di cui due pagati dalla Regione con fondi europei, e mai entrato in funzione. Ma i problemi della Cosecon sono iniziati sette anni fa, quando gli amministratori, nonostante fossero alle prese con i guai legati alla compravendita di Trasporti Ecologici, erano ancora convinti di poter far buoni affari nel nome della green economy.

«Ricordo che da amministratore di Piove di Sacco avevamo una piccolissima quota della società e stavamo valutando l'ipotesi di ampliarla. Non lo facemmo perché avevamo capito che qualcosa in quell'azienda stava cambiando. In origine, Cosecon aveva saputo disegnare un modello di sviluppo e offrirlo anche agli altri, con una doppia partecipazione tra pubblico e privato. Una vocazione che poi si è persa. Non voglio entrare nei dettagli degli errori commessi nel corso degli anni, ma, a voler trarre una conclusione, direi che può essere questa: i problemi sono iniziati quando la politica, e mi riferisco sia ad amministratori di destra che di sinistra, ha preteso di dettare le regole e imporre la propria posizione ai manager che dovevano gestire la società. Indipendentemente dalla qualità delle singole persone, è chiaro che se i dirigenti sono indicati solo secondo una prospettiva di appartenenza politica non saranno mai del tutto autonomi e privilegeranno sempre gli interessi della parte a cui rispondono, a scapito di quelle che sono le reali esigenze dell'azienda. Un principio che vale per il caso Cosecon, ma non solo per la Cosecon, quanto, purtroppo, per la quasi totalità delle aziende di servizio di proprietà pubblica, in tutta la Nazione...».

Diego Zilio

Ufficio Stampa Confapi Padova

stampa@confapi.padova.it