

Vendite. Per alienare le proprietà, anche della Difesa, accordi di programma e tempi contingentati

Demanio, corsia veloce per valorizzare i beni

Massimo Frontera
ROMA

■ Procedure più semplici e veloci per valorizzare e vendere i beni del Demanio, inclusi gli immobili della Difesa. Le misure sono nelle bozze del Dl sblocca-Italia. Per le concessionari si introduce una norma sperimentale che cambia radicalmente l'impostazione fin qui seguita dall'Agenzia del Demanio: non è più lo Stato a decidere i beni da offrire in concessione tramite una gara ma è il privato che individua il bene, prepara uno studio di fattibilità e fa una proposta alla presidenza del Consiglio dei ministri. Le

proposte potranno essere presentate da società di gestione risparmio (Sgr) o da imprese, anche con la partecipazione di Cdp. Il campo d'applicazione è vastissimo: sono esclusi solo beni e aree a inedificabilità assoluta. Lo strumento attuativo è l'accordo di programma. Non si dovrà neanche passare

CAMBIO DI PROSPETTIVA

Non sarà più lo Stato a indicare i beni da offrire in concessione: saranno i privati a fare una proposta alla presidenza del Consiglio

per la conferenza di servizi. Anche i tempi previsti sono ultrarapidi: le proposte dei privati potranno essere presentate entro 3 mesi dall'entrata in vigore del Dl; entro i successivi due mesi le proposte vengono esaminate e ne vengono selezionate 10 che concludono l'iter entro i successivi 4 mesi.

Affondo anche sulla vendita e valorizzazione dei beni pubblici, inclusi quelli della Difesa. In questo caso l'iniziativa è del pubblico: saranno l'Agenzia del Demanio e il ministero della Difesa a individuare gli immobili (tranne quelli a destinazione agricola o appartenenti

al demanio storico-artistico).

Anche in questo caso, accordo di programma e tempi contingentati: entro un mese dall'individuazione del bene il Demanio propone al Comune la nuova destinazione urbanistica, da approvare in 4 mesi.

Ma perché il Comune dovrebbe sbrigarsi? Per soldi. L'Ente riceve infatti una quota dei ricavi che diminuisce in proporzione inversa al tempo impiegato per l'iter approvativo (dal 35% al 5% dei ricavi). In caso di inerzia? Si va avanti con un commissario ad acta e il Comune non incassa niente.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



