



# SUBBIANO SI RIGENERA

Percorso di partecipazione per il nuovo Piano Operativo

ESITI DELLE INTERVISTE SULLA STRATEGIA DI  
**RIGENERAZIONE DELL'AREA ARTIGIANALE**  
DI VIA SIGNORINI

Gennaio 2024



REGIONE  
TOSCANA



APP

solidarietà rigenerabile per la promozione e  
la partecipazione della partecipazione

Percorso Partecipativo promosso dal Comune di Subbiano  
con il contributo di Regione Toscana

# Premessa metodologica

Il piano di interviste è stato condotto con l'obiettivo di raccogliere e mettere a sistema **criticità, suggerimenti e disponibilità** per una programmazione mirata del processo di riqualificazione e supportare l'AC nella costruzione di un percorso condiviso e concertato di rigenerazione dell'area. L'intervista aperta consente infatti di accedere ad informazioni di natura qualitativa che riguardano il vissuto dell'intervistato e di cogliere le ragioni profonde di comportamenti e visioni che sono alla base delle scelte di ciascuno. Con ogni domanda si è inteso sondare argomenti diversi ritenuti utili a rilevare le caratteristiche delle aziende e in particolare a "misurare" il grado d'interesse per un trasferimento.

La tipologia di intervista adottata è quella semi-strutturata, che ruota attorno ad un set di domande predefinite ma ampliabile e adattabile alla situazione sia nella forma che nell'ordine.

Sintesi degli obiettivi:

- valutare il grado di propensione al trasferimento dei titolari;
- rilevare informazioni, mappabili, riguardo alla tipologia di azienda;
- valutare ostacoli, resistenze e preoccupazioni, ed incentivi al trasferimento;
- rilevare altre variabili (sentimenti di appartenenza, radicamento etc) su cui fare leva.

Le interviste sono state svolte "faccia-a-faccia" direttamente all'interno delle aziende quando è stato possibile concordare un appuntamento con il/la titolare. Negli altri casi, per agevolare l'intervistato, si è proceduto telefonicamente o in videochiamata. Non tutti i titolari/fondi dell'area sono compresi nel piano di interviste. Per alcuni non si è avuto risposta oppure non è stato possibile prendere un appuntamento, per altri è emersa una difficoltà nel reperimento dei contatti, mentre per le attività/abitazioni potenzialmente compatibili con la rigenerazione non si è ritenuto di dover procedere con l'intervista. Infine, nel conteggio va tenuto conto della proprietà di più

capannoni da parte di uno stesso titolare e della presenza di capannoni vuoti/inattivi.

Di seguito lo schema di intervista utilizzato, che mostra per ogni domanda il tema di interesse da sondare.

DOMANDA	TEMA D'INTERESSE
È un abitante di Subbiano?	<i>Radicamento – appartenenza</i>
Lei è titolare dell'azienda e anche proprietario del fondo?	<i>Informazioni utili per interesse alle premialità e interlocutori</i>
Da quando gestisce questa azienda? E' stata rilevata oppure ereditata? Anno di fondazione	<i>Tipologia attività, durata/solidità attività</i>
È una gestione familiare? Ha dei figli/figlie che condurranno l'azienda dopo di lei?	<i>Tipo di conduzione (familiare), interesse per prospettive future</i>
In che settore opera?	<i>Tipologia e dimensioni attività</i>
Quanti dipendenti ha?	<i>Tipologia e dimensioni attività</i>
La localizzazione della sua azienda in questa zona influisce sul rendimento economico della sua azienda? Se sì, in che modo?	<i>Importanza del contesto territoriale</i>
La rigenerazione di quest'area andrebbe a migliorare le condizioni di questa porzione del paese e aumenterebbe la vivibilità generale di Subbiano. Cosa ne pensa?	<i>Importanza del contesto territoriale, appartenenza, rapporto con l'AC</i>
Sarebbe disposto a spostarsi da qui verso un'altra industriale?	<i>Propensione al cambiamento</i>
A che condizioni sarebbe disposto a spostarsi?	<i>Propensione al cambiamento, incentivi</i>
Cosa la incentiverebbe?	<i>Incentivi</i>
Cosa la preoccupa in particolare? (del contesto della nuova localizzazione (infrastrutture di collegamento...) / perdita di vantaggi della localizzazione attuale, impatto (tempi)....)	<i>Ostacoli</i>
Ha fatto investimenti recenti?	<i>Ostacoli</i>
Se non subito quando sarebbe disposto a spostarsi?	<i>Propensione al cambiamento</i>

# Interpretazione delle disponibilità

## Il gruppo intervistato: tipologia di aziende

Dal punto di vista del numero di dipendenti, le aziende intervistate possono essere considerate di dimensione medio-piccole, con un minimo di 2 fino ad un massimo di 25 dipendenti. Nonostante ciò, sono tuttavia aziende che hanno un raggio di vendita piuttosto ampio, di livello nazionale, con alcune ditte che hanno clienti di prestigio internazionale nel settore della moda. Si tratta quindi di **aziende "in salute" e con buone prospettive di crescita**. Le ditte con cui abbiamo interagito operano nel settore delle produzioni artigianali, per lo più nel campo orafa, e in quello delle lavorazioni metalliche e plastiche.

Nel complesso il panorama delle aziende ascoltate è per lo più a gestione familiare, con un radicamento di lungo periodo nell'area anche di oltre 30-50 anni nei casi di proseguimento dell'attività da parte dei figli. Tuttavia non mancano le aziende avviate in anni più recenti, rilevate da nuovi imprenditori oppure trasferitesi da altri comuni da meno di 10 anni. Dal punto di vista dell'anno di avvio delle attività lo scenario appare dunque abbastanza variegato. L'età media degli intervistati è relativamente giovane, una condizione che può influire sulle scelte di trasferimento. Meno rilevante invece la presenza di figli intenzionati a prendere in mano l'azienda dopo la pensione dei genitori.

## Grado di interesse per il trasferimento

In linea teorica il trasferimento in un'altra area industriale più attrezzata è un tema sensibile per un buon numero di titolari. Soltanto in tre casi abbiamo riscontrato un netto rifiuto per questa ipotesi. Le aziende intervistate infatti appaiono generalmente in "buona salute" e sono emerse in più occasioni argomentazioni circa la **necessità di ampliamento** per poter garantire una lineare crescita produttiva e per contrastare i vincoli posti dall'attuale area.

Nel tempo, alcuni imprenditori si sono attrezzati acquisendo nuovi capannoni da utilizzare come magazzino o per l'installazione di macchinari; altri ancora invece hanno parlato di piani di ampliamento all'interno degli spazi a disposizione nel proprio fondo. I titolari, come hanno raccontato, devono continuamente investire, sia in termini di attrezzature e di processi produttivi e sia di adeguamento alle normative più recenti. Si può dire pertanto che il gruppo di aziende ascoltate si caratterizza per una certa **dinamicità, con una propensione all'investimento, al rischio e in generale al cambiamento**. D'altro canto però gli investimenti sono costi che le aziende devono programmare e poi ammortizzare, e ciò si configura come un'opportunità o un ostacolo a seconda delle casistiche e delle caratteristiche delle singole ditte.

Ciò premesso, in generale sembra prevalere un certo scetticismo rispetto alla possibilità che la vendita del terreno possa assorbire le spese di investimenti già sostenuti sommate ai costi necessari ad un trasferimento (acquisto di un nuovo terreno, trasloco, nuovo capannone ecc.). Uno scetticismo che dipende in parte dalla difficoltà a figurarsi al momento lo scenario futuro di rigenerazione e in parte a conciliare ipotesi di ricollocazione di così lungo termine con scelte che invece sono contingenti e di breve periodo. La mancanza di conferme rispetto ad elementi concreti, ad esempio con riferimento ai valori dei terreni, incrementa la sfiducia verso l'ipotesi del piano. Questi elementi andrebbero sicuramente approfonditi per rassicurare i titolari e stimolarli ad un passo così importante e oneroso.

L'elemento economico è ovviamente il comune denominatore per tutti. Dai più convinti ai più scettici dunque soltanto un'offerta economica molto alta, di un grosso investitore o di un immobiliare come sostenuto da qualcuno, sarebbe la vera condizione di incentivo ad un trasferimento. Tolta questa possibilità, soltanto le aziende con forti prospettive di crescita sarebbero disposte a valutarlo, a patto sempre di una visione chiara del progetto e del potenziale ritorno economico. Come detto sopra, l'esigenza più sentita tra questo gruppo di aziende è quella di capire meglio cosa comporterebbe per loro il trasferimento in termini economici e logistici, in che misura invece potrebbe accompagnarli l'AC, dando un quadro più comprensibile del piano di

rigenerazione in termini di valore stimato di vendita del terreno, delle possibilità che esistono nell'area di atterraggio per calmierare i prezzi oppure chiarimenti rispetto alle agevolazioni esistenti nella costruzione di nuovi capannoni e così via.

Questo gruppo di aziende è quello che abbiamo categorizzato come "Valutabile se chiaro ritorno economico per necessità di sviluppo". Un insieme di aziende che appare consapevole dei costi che comporta un trasferimento, che tuttavia non è spaventato dalle tempistiche di un ricollocamento e che dunque sarebbe disposto a considerarlo per ragioni di crescita economica futura. Un altro gruppo di "interessati" è rappresentato dai proprietari dei capannoni vuoti, disposti a vendere senza però necessità di avviare nuove attività. Tra questi un caso a parte è rappresentato da un proprietario che sarebbe disposto a donare lo spazio per ospitare funzioni pubbliche.

Accanto a questa categoria c'è il gruppo dei "Non interessati". A questa categoria appartengono coloro che hanno o non hanno necessità di ampliamento ma che comunque non avrebbero la forza da soli per assorbire i costi di un trasferimento, che si sono trasferiti nella zona di recente, che hanno sostenuto investimenti o che hanno eventualmente già spazio a disposizione nel proprio fondo per ingrandirsi. Per questo gruppo, l'unica condizione è rappresentata da un'offerta molto alta per il fondo di proprietà oppure una condizione troppo vincolante che si verrebbe a creare per la loro attività in seguito al piano di rigenerazione.

Se da un lato tutti gli intervistati sono consapevoli dei vantaggi di un collocamento nell'area di Castelnuovo, dall'altro la valutazione dell'area Signorini cambia in base alle prospettive di crescita dell'azienda, venendo giudicata più negativamente da coloro che avrebbero bisogno di nuovi capannoni o che riscontrano problemi con gli accessi e la viabilità, oppure che la considerano poco gradevole agli occhi dei clienti che fanno loro visita. Allo stesso tempo, a fronte di queste criticità, sono emerse varie considerazioni positive circa la maggiore sicurezza di quest'area garantita dalla presenza di abitazioni private e i buoni rapporti che in generale sussistono tra imprenditori e abitanti. Rispetto ai piani di rigenerazione una preoccupazione diffusa è quella di veder limitata la possibilità di investire nell'area, oppure di subire vincoli dall'inserimento di abitazioni private. un'azienda infatti si è trasferita qui proprio per il vantaggio di collocarsi in un'area industriale. Anche per chi non è interessato ad un trasferimento c'è l'esigenza dunque di comprendere meglio il piano e le prospettive future della propria attività in caso di permanenza nell'area.

# Conclusione

In linea di massima, il piano di rigenerazione urbana previsto dall'AC non è osteggiato dai proprietari. Specialmente chi vive nell'area comprende più di altri lo sviluppo disordinato creatosi nel tempo e la necessità di introdurre servizi e standard abitativi migliori. Passando dal ruolo di abitante a quello di imprenditore ovviamente tendono a prevalere maggiormente ragioni di opportunità economica e contano molto meno i potenziali benefici di vivibilità. E' interessante notare comunque che solo in tre casi è prevalso un netto rifiuto. Per tutte le altre aziende ascoltate è però *conditio sine qua non* poter fare affidamento su un'offerta adeguata per il valore del proprio terreno, utile a fare calcoli e previsioni di investimento. Da questo punto di vista offrire studi di settore che dimostrino l'appetibilità dei terreni e stime verosimili avrebbe una funzione rassicurante e di maggiore credibilità. Gli stessi incentivi valgono anche per i proprietari dei capannoni attualmente vuoti. La dinamicità di alcune aziende e lo stato di buona salute di cui godono, la loro ricerca di nuovi spazi per crescere economicamente, sono ulteriori elementi di positività da tenere in considerazione. Potrebbero essere queste infatti le prime aziende disposte a pianificare un trasferimento e a fare da traino per altre. Come si è visto, sulla base delle informazioni raccolte, è comunque difficile azzardare scenari di ricollocamento certi per gruppi vicini di aziende. Se dovessero verificarsi spostamenti puntuali, la presenza di molte attività/servizi potenzialmente compatibili con nuove residenze potrebbe comunque tamponare un effetto di eccessiva disomogeneità.

Di seguito vengono elencati i principali "incentivi" ed "ostacoli" emersi, accompagnati da un lista di interrogativi sollevati dagli stessi intervistati. Riteniamo che dare una risposta a queste domande sarebbe di aiuto ai proprietari nel comprendere meglio gli scenari di rigenerazione e faciliterebbe pertanto la costruzione del piano in modo condiviso.

## OSTACOLI

- Investimenti recenti sostenuti: ampliamenti, macchinari, nuovi capannoni;
- Costi troppo alti rispetto alla capacità economica dell'azienda;
- Trasferimento recente nell'area;

## INCENTIVI

- Economici: offerta adeguata per il fondo;
- Visione più chiara del piano di rigenerazione: valore reale del fondo, misure e leve a disposizione;
- Logistici: "trasferimento accompagnato" in termini di traslochi, capannoni da mettere a norma, capannoni "opzionabili";

## DOMANDE

- E' possibile vendere un capannone senza dover trasferire l'attività a Castelnuovo?*
- Ci sono degli acquirenti potenziali?*
- Ci sono studi che confermano l'interesse per il trasferimento di residenti nell'area?*
- Quali sono i valori dei terreni stimati?*
- E' possibile avere dei capannoni "opzionati" a Castelnuovo?*
- Quali strumenti mette in campo l'AC (misure e consulenze...)?*
- Quanto sarà edificabile il fondo, quali cubature?*
- Se ho il capannone in condivisione posso trasferirmi da solo?*
- Confermata l'area come rigenerazione, sarà ancora possibile ampliare la propria attività sul proprio lotto?*
- Quali vincoli ci saranno per le aziende che rimangono e saranno circondate da un numero maggiore di residenze?*

Documento a cura di



Consulente incaricato per la progettazione e gestione del  
percorso di ascolto e partecipazione per il PO