

Rilancio del commercio, Diana: “Bene gli incentivi in Borgata, ma occhio al caro affitti”

Un rilancio commerciale per tirare fuori la Borgata dalla marginalità in cui è sprofondata. Una delle due azioni allo studio del Comune di Siracusa è un programma di sgravi concessi a chi decide di avviare servizi o attività commerciali nel rione storico del capoluogo. “È la strada giusta”, commenta subito il presidente di Confcommercio Siracusa, Francesco Diana. “Tra l’altro questo è un programma che a livello nazionale Confcommercio sta mettendo in piedi con il suo progetto ‘cities’, ovvero un percorso di rigenerazione urbana di quei luoghi urbani che non sono più al centro dell’economia. L’idea degli sgravi ben si sposa con questo progetto, di cui parlerò nei prossimi giorni al sindaco di Siracusa. Lavoriamo su questi spunti, sono interessanti per la Borgata”.

L’idea è semplice: dare un taglio ai costi di avvio di un’impresa, rinunciando a tributi locali o riducendoli per un periodo di tempo determinato e coerente con le finalità della misura. Dal suolo pubblico alla Tari, alla tassa per l’insegna. “Utili sarebbero anche delle facilitazioni burocratiche”, suggerisce il presidente di Confcommercio Siracusa. “E poi c’è il discorso relativo ai proprietari degli immobili. Diversi oggi sono sfitti. Calmierare i prezzi, senza insistere con canoni da centro città e spesso fuori mercato, è un altro elemento da considerare se vogliamo davvero incentivare aperture e start up in Borgata”, osserva Diana.

Ma quali strumenti si possono mettere in campo? “Non molto più di azioni dolci come la moral suasion. Dobbiamo far capire al proprietario dell’immobile che un affitto ridotto non è una

sconfitta. Le nuove aperture, i servizi rappresentano un valore aggiunto. Paradossalmente, contribuiscono ad aumentare il valore commerciale di un immobile o di una zona. Con uno schema di aumenti progressivi, si metterebbe in moto una vera azione di riqualificazione". Certo, ci vuole pazienza e lungimiranza. Rinunciare tutti a qualcosa oggi per un affare di prospettiva e redditizio per gli anni a venire. Ma qui servirà qualcosa in più di una semplice moral suasion.

"Gli studi di Confcommercio Italia mostrano chiaramente la relazione tra la desertificazione commerciale di una zona ed il valore degli immobili presenti in quell'area. Cioè, se la città o un quartiere si desertifica commercialmente, vale a dire che chiudono e spariscono le saracinesche, anche gli immobili perdono valore". Ecco perchè sostenere il commercio di vicinato è un'azione che – in senso lato – supporta l'intero sistema di un quartiere. In Ortigia la magia è riuscita: piano Urban. legge speciale e boom del turismo hanno trasformato il centro storico in un vero e proprio marchio territoriale. Una ricetta che, in parte, è replicabile in Borgata.