

Stangata sugli stabilimenti «Offerte e prezzi a picco mercato ucciso dalle aste»

Gli agenti immobiliari: «Prima c'era la fila di acquirenti e bagni anche da oltre il milione ora non chiedono neanche un appuntamento in attesa di chiarire sulle concessioni»

RIMINI

ADRIANO CESPI

Senza mercato, crollati nel valore patrimoniale, e con un futuro carico di incertezze. Sono gli stabilimenti balneari, che da miniere d'oro imprenditoriali sono diventati dei vuoti a perdere. Tra direttive europee - Bolkestein - e sentenze giudiziarie di natura amministrativa: l'ultima quella del Consiglio di Stato ha bocciato anche la proroga prevista dall'ultimo decreto del governo Meloni, che aveva posticipato al 1° gennaio 2025 le aste pubbliche, con un ulteriore allungamento, in casi particolari (difficoltà per i Comuni nell'organizzarle), al 1° gennaio 2026.



Il titolare dell'agenzia "Noi immobiliare", in piazza Mazzini. E la vista dall'alto degli stabilimenti in zona sud a Rimini



Il nodo delle proroghe

Attività, dunque, che se fino a qualche anno valevano anche il milione di euro, ora, per mancanza di domanda, sono precipitate a zero. Spiega il titolare dell'agenzia "Noi immobiliare", in piazza Mazzini: «Nel settore balneare il mercato delle compravendite è fermo. E il motivo è semplice: se non si sa cosa accadrà domani, se tutte le sentenze impongono il rispetto della direttiva Bolkestein, l'acquisizione attraverso bando di gara pubblico, già dal 2024, della concessione demaniale, nessuno si azzarderà a comprare un bene che tra un anno finirà all'asta». Aggiunge l'agente immobiliare: «Se un'attività non ha mercato, non avrà nemmeno un prezzo. E pensare che parliamo di concessioni che, solo fino a qualche anno fa, valevano dalle 500 mila euro fino al milione di euro e più, a Marina centro. In base, ovviamente, al numero di ombrelloni, ai servizi offerti e, appunto, alla posizione».

E gli alberghi vanno ancora

«E se prima trovavi la fila di acquirenti pronti a comprare - fa notare con tristezza il proprietario della "Chiodi immobiliare", in via Flaminia -, oggi non trovi nemmeno chi ti chiede di fissargli un appuntamento per una semplice visita. Tutto questo mentre il mercato degli alberghi, grazie anche alle ultime due stagioni estive a gonfie vele, va alla grande. In un mese e mezzo, due, dalla messa

sul mercato, infatti, un qualsiasi hotel riusciamo tranquillamente a piazzarlo, tra affitto o vendita». Rilancia Chiodi: «E' davvero un peccato per i bagni, perché l'interesse degli investitori su Rimini è aumentato in questi ultimi anni. Ma è evidente che se devi muovere ingenti somme non lo farai con la spada di Damocle delle aste. Aspetti un anno, offri l'offerta migliore, e porti a casa quello che fino a ieri avresti pagato molto di

più, anche 600-700 mila euro per l'acquisto o 50-100 mila euro per la gestione annuale».

Trattative saltate

Incertezza, dunque, ecco la parola più diffusa quando si parla di stabilimenti balneari. Sottolineano dalla "3H Immobiliare", in via Baretta: «Un anno e mezzo fa stavo trattando la vendita di una concessione balneare a Viserba, per una cifra intorno alle 400 mila

euro. Qualcuno interessato c'era, finché non è tornata di nuovo d'attualità la problematica delle aste pubbliche: non li ho più sentiti». Conferma l'agente immobiliare della "Scandellari" di via Bonsi: «Fino ad un paio d'anni fa qualche richiesta arrivava, imprenditori disposti ad acquisire un bagno li trovavi ancora. Oggi nulla. Il mercato è fermo. Sono tutti in attesa delle aste pubbliche previste dalla Bolkestein». E dalla

Canoni, lo Stato riscuote mezzo milione in meno

RIMINI

Quando si parla di concessioni balneari, una delle questioni di fondo è quella economica. In sintesi: i canoni sono troppo bassi. Ma non è tutto, le casse pubbliche non riescono neppure a incassare quanto previsto. Lo segnala il "Corriere della Sera" citando come fonti Legambiente e il Sistema informatico demanio marittimo.

Il ragionamento parte dai numeri della Corte dei conti. Dal 2016 al 2020 la media dei versamenti totali rilevata, pari a 101,7 milioni di euro, risulta inferiore alla media delle previsioni definitive di competen-

za pari a 111 milioni di euro.

E qui entra in campo il Sid in base al quale lo Stato incassa una somma inferiore rispetto alle somme di tutti i canoni. E fra gli esempi citati c'è anche Rimini che a fronte di richieste per 2 milioni 911.636 euro incassa 2 milioni 328.220 euro, vale a dire 583.416 euro in meno.

A questo punto giova ricordare che per quest'anno il ministero ha fissato aumenti del 25,15 per cento. Si tenga conto che la media versata allo Stato da ogni concessionario riminese fino all'anno scorso era di 8.392 euro. Il canone minimo vale 3.377 euro, contro i 2.500 di dodici mesi fa.

Per quanto riguarda gli stabili-

menti il canone più alto è relativo alla spiaggia di San Giuliano, un mega raggruppamento ampio 62.072 metri quadrati per un valore di 89.724 euro (66.413 euro l'anno scorso con 59.310 metri quadrati in concessione).

Per quanto riguarda la spiaggia del nord, il canone più alto è relativo allo stabilimento numero 16: 27.024 euro per 15.403 metri quadrati (l'anno scorso versava 20.157 euro per la stessa quantità di sabbia).

L'arenile di Rimini sud risponde con il raggruppamento dal bagno 58 al 61: 34.167 euro per 19.280 metri quadrati (l'anno scorso 25.290 euro per 18.736 metri quadrati di concessione).



Problemi anche a Rimini sui canoni

STRUTTURE RICETTIVE LE RICHIESTE

«Un qualsiasi hotel riusciamo invece tranquillamente a piazzarlo, tra affitto o vendita. L'interesse per Rimini è cresciuto»



L'INTERVISTA

MARCO AGOSTINI / TITOLARE DELLO STABILIMENTO 81

«Il mio sogno ormai è finito ecco le chiavi del mio bagno»

Agostini, titolare dello stabilimento 81: «Lavoro in spiaggia da quando avevo 14 anni, mai avrei immaginato di accettare eventuali offerte»

RIMINI

ADRIANO CESPI

«Non avrei mai pensato che un giorno sarei riuscito ad immaginarmi senza Bagno. Oggi è così. Mi hanno spento il sogno». Sconsolato, amareggiato, Marco Agostini, titolare dello stabilimento balneare 81, vive come immerso in un incubo. L'incubo delle aste pubbliche, che la direttiva europea Bolkestein impone, a partire già dal prossimo anno, nell'ambito della regolamentazione dell'affidamento delle concessioni demaniali.

Agostini, da imprenditore del mare come vive questa situazione?

«Malissimo. La vivo come una grande ingiustizia. Come un vero e proprio esproprio».

Se qualcuno le dicesse: ecco i soldi, vendimi il Bagno, lei come risponderebbe?

«Ecco qui le chiavi. Lavoro in spiaggia da quando avevo 14 anni. Prima come aiutante, poi come marinaio di salvataggio, infine come dipendente dello stabilimento balneare del mio babbo. E da qualche anno come proprietario. Ebbene, mai avrei immaginato di poter arrivare a dire «sì» ad un'eventuale vendita. Il problema, però, è che con la situazione che si è creata, nessuno compra. Aspettano tutti i bandi pubblici».



Marco Agostini all'interno del suo stabilimento balneare 81 che gestisce da tanti anni

Quanto le è costato essere riuscito a portare il Bagno 81 ai livelli attuali?

«Tanto. Mi è costato tanto. E non solo in soldi, ma in sudore, in fatica. Questa concessione fu rilevata da mio padre nel lontano 1999, spendendo una cifra pari al valore di tre appartamenti di allora. Poi una volta passata a me l'ho ammodernata, migliorata, trasformata in «Bagno Dog no problem», aperto ai cani quindi, e con tanto di sito internet dedicato: un servizio che pochi stabilimenti della Riviera possono van-

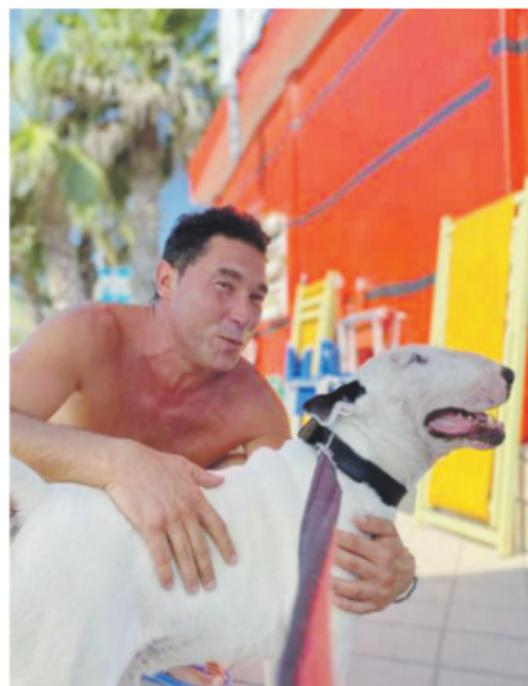
tare. Tutto lavoro sprecato. A favore di chi verrà».

In che senso?

«Nel senso che chi dovesse vincere all'asta questa concessione si ritroverà a gestire un'attività già avviata, con un portafoglio clienti carico, e con un servizio consolidato e ormai riconosciuto: quello dello spazio spiaggia dedicato ai cani, che, ripeto, in pochissimi garantiscono».

Agostini, secondo lei come si trasformerà il settore dei balneari?

«Spariranno le gestioni familiari che hanno reso grande Rimini, la Riviera, e il turismo italiano in genere. Arriveranno i grandi investitori, le grandi società multinazionali, per intenderci, che acquisteranno tutto per poi dare in mano la gestione a personale di loro fiducia. E sarà la fine del nostro lavoro. Chiamatelo pure libero mercato. Ma io mi chiedo: perché queste grandi società non sono venute qui, in questi anni, a chiederci di voler rilevare l'attività?».



«Albertini immobiliare, sul lungomare Tintori, chiosano: «Due anni fa avevo intessuto una trattativa con un gruppo straniero, interessato a differenziare il proprio portafoglio investimenti, per l'acquisizione di un importante stabilimento balneare a Marina centro. La cifra in ballo era intorno al milione di euro. Tutto si è fermato col ritorno delle imposizioni europee sulle aste».