

# Cronoca di un'architettura : a proposito dell'edificio di via Franscini a Locarno

Autor(en): **Groismann, Gustavo**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Archi : rivista svizzera di architettura, ingegneria e urbanistica = Swiss review of architecture, engineering and urban planning**

Band (Jahr): - **(2007)**

Heft 5

PDF erstellt am: **21.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-133735>

## **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

## **Haftungsausschluss**

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

# Cronaca di un'architettura

A proposito dell'edificio di via Franscini a Locarno

Gustavo Groisman

Nel 1991, data l'imminente nascita di nostra figlia, cercavamo un appartamento da affittare a Locarno. Fin lì avevamo vissuto a Brissago e la scelta era ricaduta su questo luogo non per motivi «paesaggistico-pittoreschi» ma perché lì c'era la possibilità di affittare un appartamento appena riattato dallo studio Luigi Snozzi, dove lavoravamo. Ormai, bisogna essere coerenti: se si propinano ai clienti delle architetture fatte in un certo modo si dovrebbe cercare a tutti i costi di vivere in spazi con delle qualità analoghe; il grosso problema è dove trovarli. Abbiamo girato in lungo ed in largo tutta Locarno alla ricerca delle «architetture di qualità» e finalmente Sabina decise che il luogo ideale per vivere era il quartiere Rusca. Lì abbiamo individuato soltanto tre edifici d'appartamenti che venivano presi in considerazione: quello progettato dall'architetto Paolo Mariotta a lato del Bosco Isolino (ma non poteva risolvere il nostro problema in quanto strutturato con piccoli appartamenti), quello di Rino Tami situato sul lungolago o quello nelle sue immediate vicinanze di Oreste Pisenti<sup>1</sup>. Fortunatamente a Locarno ci sono periodicamente delle inondazioni e dopo quella del 1993 gli inquilini del secondo piano di quest'ultimo edificio decisero di «scappare» e così noi potemmo trasferirci in quello stupendo appartamento.

Nel 2002 non avevamo lavoro, proprio niente. Da un po' di tempo il sogno di vivere in un appartamento con delle qualità architettoniche nel quartiere prescelto si era trasformato in quello di diventare anche proprietari. L'affitto era alto e i tassi ipotecari bassi. Siccome il tempo a disposizione in ufficio era parecchio abbiamo iniziato a progettare un nuovo sogno: comprare tutta la proprietà, aumentarne lo sfruttamento alzando di un piano la palazzina esistente e aggiungendo un nuovo stabile di otto piani a lato così da ottenere come risultato finale un condominio di tredici appartamenti. Con una ipotesi del genere i prezzi delle singole unità potevano diventare interessanti partendo dal prezzo di vendita abbastanza sostenuto stabilito dalla proprietaria.

Non sapendo come affrontare una «operazione immobiliare» di questo tipo ci siamo rivolti per primo a due imprese generali illustrando tutte le bontà del nostro progetto: posizione strategica, vista lago, zona silenziosa e soleggiata, vicinanza al centro città e alle strutture ricreative, ecc. Una non si degnò nemmeno di rispondere, l'altra ci disse di tornare quando la proprietaria avesse abbassato le sue pretese ad un terzo di quanto richiesto. Queste imprese generali sicuramente non facevano al nostro caso.

Il secondo tentativo è stato quello di impostare il tutto sotto forma di cooperativa ma il nostro entusiasmo iniziale venne raggelato al primo incontro con un istituto bancario.

A questo punto, tramite due nostre clienti, abbiamo avuto la fortuna di conoscere la persona che ci avrebbe aiutati a curare tutti gli aspetti formali dell'operazione; su quelli architettonici non vedevamo problemi ma su tutto ciò che voleva dire contratti di vendita, proprietà per piani, credito di costruzione, ecc. eravamo nel buio più totale. Durante il nostro primo incontro, questa persona ci chiese se avevamo abbastanza lavoro e dopo averci sentito dire: «praticamente niente» ci rispose: «bene, allora siete obbligati a realizzare questa operazione». A questo punto Sabina e Gustavo diventavano una impresa generale di costruzione.

Il concetto sviluppato dal nostro consulente fu quello di trasferire direttamente la proprietà già divisa in tredici parti ai futuri condomini prima di iniziare i lavori di costruzione ed ampliamento. Ogni acquirente sarebbe diventato proprietario di qualcosa: un appartamento esistente da riattare, un tetto sul quale costruire un attico o piuttosto un pezzo d'aria, per esempio un teorico quinto piano, che sarebbe poi diventato nell'arco di un paio d'anni un vero appartamento. Siccome noi avevamo pochissimo capitale proprio, la banca impose la vendita del cento per cento delle proprietà prima di iniziare la costruzione, prendendo come garanzia tutto quello che avevamo: assicurazioni, terzo pilastro, l'onorario dell'operazione, ecc. Avevamo scoperto che le

banche sono convinte che gli architetti possono vivere di sola aria.

L'idea di base era quella di immaginare tredici persone (noi compresi) che venivano nel nostro studio e ci chiedevano di fare l'operazione. In un caso del genere il prezzo delle diverse proprietà è quello effettivo, senza l'aggiunta di margini per rischio e guadagno e senza commissioni sulle vendite o altri costi supplementari. Noi potevamo fare affidamento sull'onorario norma SIA per creare un capitale proprio che ci consentisse di ritirare le nostre parti. Fin qui tutto semplice, si trattava di trovare gli altri undici futuri vicini di casa visto che noi avremmo prelevato un appartamento nella parte nuova come casa e una parte dell'edificio esistente per sistemare il nostro ufficio.

La partenza fu abbastanza semplice: alcuni inquilini dell'edificio esistente erano pronti a prelevare gli appartamenti dove vivevano. Diventare proprietario significava pagare alla banca degli interessi che corrispondevano alla metà dell'attuale affitto! Per la parte nuova si trattava di vendere il tutto sulla carta, perciò abbiamo contattato amici, parenti, vicini di casa ai quali peroravamo la bontà della nostra causa. Poco a poco si riuscì a trovare buona parte degli acquirenti che erano interessati all'operazione e cercavano qualcosa di diverso rispetto a quello che offriva il mercato. Logicamente tutte le qualità descritte inizialmente alle imprese generali, il prezzo interessante ed il fatto che noi eravamo parte integrante dell'operazione furono di grande aiuto per riuscire a vendere i rimanenti appartamenti. Alcuni acquirenti ricercavano altri compratori in modo da far decollare il tutto.

La vendita dell'attico sopra la parte esistente divenne parecchio problematica. L'aspetto esterno dello stabile era in uno stato pietoso. I lavori di manutenzione durante i quasi cinquant'anni d'esistenza erano stati sporadici se non nulli e per un compratore immaginare lo stabile riattato e sopraelevato sulla carta diventava difficile. Un acquirente si ritirò prima dell'inizio dei lavori e la banca minacciò di far cadere l'intera operazione. Fortunatamente il nostro consulente trovò un secondo istituto bancario, un po' più flessibile e lungimirante, che ci sostenne per portare avanti l'operazione assumendo il rischio per quanto concerneva l'attico che così divenne provvisoriamente di nostra proprietà. Durante i lavori di costruzione l'acquirente fu finalmente trovato, questa volta facendo ricorso ad una agenzia immobiliare.

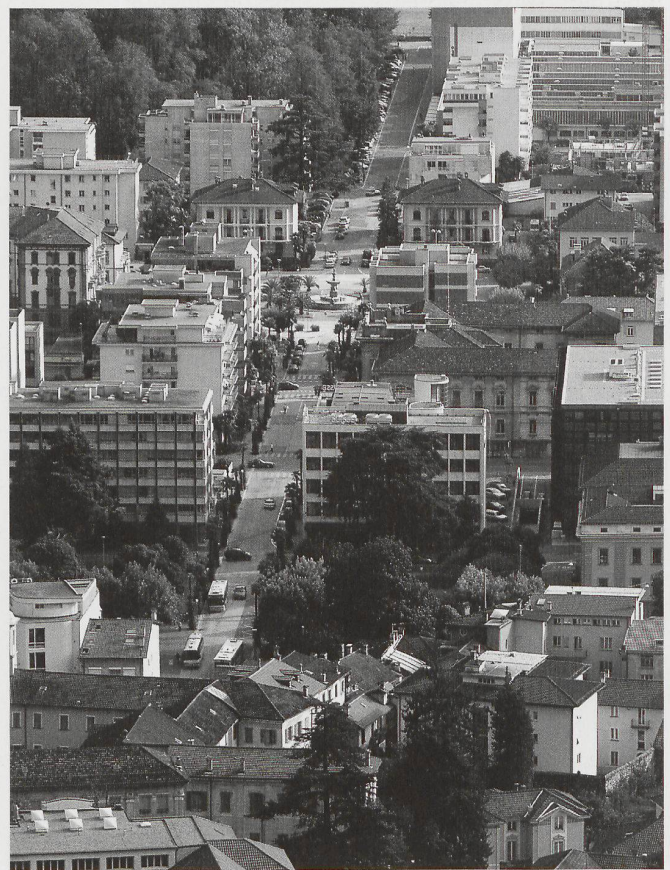
La costruzione iniziò nell'autunno 2003 e durò due anni. Uno dei lavori più impegnativi fu la per-

sonalizzazione degli appartamenti in base alle necessità dei singoli proprietari. Gli artigiani, ad eccezione del capomastro, furono assunti su incarico diretto: si sceglievano delle ditte con le quali avevamo un rapporto di fiducia e che conoscevano il nostro modo di operare. Il primo lavoro di riattazione fu quello di sistemare il nostro ufficio nello stabile esistente, cosa che ci permetteva di essere sempre presenti in cantiere. Presenti giorno e notte... visto che abitavamo sopra l'ufficio.

Sono trascorsi due anni dall'inaugurazione del condominio, con alcuni dei compratori siamo diventati buoni amici. Logicamente un condominio è una società in miniatura e sarebbe un miracolo andare d'accordo con tutti quanti. Infatti, l'assemblea annuale diventa a volte un campo di battaglia dove ognuno è libero di esprimere il suo personalissimo punto di vista e magari anche le sue frustrazioni, poi si vota, si decide a maggioranza e si torna a casa. D'altronde, in tutte le fiabe ci sono i lupi cattivi o le streghe, importante alla fine è tornare a casa sani e salvi per poterle raccontare...

#### Note

- 1 Vedi il libro dell'Archivio Architetti Ticinesi, Oreste Pisenti architetto 1908-1998 e al suo interno il bellissimo scritto di Livio Vacchini dove si racconta anche la storia di questo edificio.



Stefano Milan