

Oltre la Consulta: i modelli
**Espropri,
a mediare
ci pensa
il sociologo**

Un sociologo per disinnescare i conflitti che nascono con la miccia degli espropri. È l'exit strategy proposta e sperimentata da Pedemontana Lombarda che, contenta dei risultati ottenuti nei primi accordi per la cessione «bonaria» delle aree per la nuova arteria, anche grazie al mediatore ha deciso di assumere il professionista in pianta stabile.

Del resto l'iter tradizionale dell'esproprio è diventato ancora più tortuoso dopo l'ultima sentenza della Corte costituzionale che l'8 ottobre scorso ha bocciato il risarcimento monetario in caso di acquisizione illegittima dell'area. Le amministrazioni quindi da tempo preferiscono altre strade: il modello veneto e quello lombardo. Proprietari convinti dagli acconti anticipati: le diverse strade per la sanatoria del legislatore. ■

SERVIZI A PAGINA 7



Idea del concessionario lombardo Pedemontana, a mediare c'è il sociologo

L'arma in più di Pedemontana per affrontare la fase delle acquisizioni delle aree e cercare di evitare di arrivare agli espropri è stata l'assunzione di un sociologo. Una strategia rivolta a scongiurare pericolosi contenziosi, non offuscare l'immagine della società, risolvere un passaggio delicato con conseguenze anche emotive e sociali.

La trattativa fino a questo momento più delicata riguarda un condominio con numerosi proprietari, un'operazione non ancora conclusa. In generale, Pedemontana si è mossa in anticipo avviando i contatti con tutti i

Utile per evitare gli scontri e accorciare i tempi

proprietari già nel 2008 ben prima che il progetto definitivo fosse approvato e coinvolgendo anche le amministrazioni locali. Il grosso delle case è concentrato tra i Comuni di Lozza, Grandate, Macherio, Biassono, Seregno e Gorla. La carta che poi ha

giocato è di presentarsi nelle trattative soprattutto per le abitazioni con un sociologo, un trentenne bergamasco, in principio collaboratore a progetto e poi assunto dalla società. Gli inizi in un percorso di avvicinamento sono consistiti in riunioni pubbliche con i proprietari, poi il sociologo si è occupato dei contatti diretti. L'obiettivo è evitare gli scontri, il timore è l'inasprirsi delle trattative con conseguenti rischi per il rispetto dei tempi, lo sfioramento del budget, ma anche per il consenso sociale. Per il momento – riferisce Pedemontana – le operazioni di acquisizione stanno procedendo senza troppi scossoni. ■

M.Car.