

# COMUNE DI AZZANO DECIMO

PROVINCIA DI  
PORDENONE



**Programmazione della rete  
distributiva comunale per  
le grandi strutture di vendita**



**STUDIO DI BASE**

Legge Regionale 5 dicembre 2005, n.29 (e successive modifiche ed integrazioni) e  
Decreto del Presidente della Regione 23 marzo 2007, n.069/Pres.

**Gennaio 2012**

**General Planning Srl  
Udine**



## Indice

PREMESSA.....	3
1. LA RETE COMMERCIALE COMUNALE – EVOLUZIONE E IPOTESI DI SVILUPPO .....	8
2. DETERMINAZIONE DELLE ZONE OVE COLLOCARE LA GRANDE DISTRIBUZIONE E LE SUPERFICI DI VENDITA DA ATTRIBUIRE, A SEGUITO DELL’ENTRATA IN VIGORE DEL D.Lgs. 59/2010 E DELLA L.214/2011.....	13
3. PROPOSTE DI MODIFICA ALLE NORME TECNICHE DI ATTUAZIONE URBANISTICA PER ADEGUARLE ALLE PREVISIONI COMMERCIALI .....	21
APPENDICE ALLEGATI.....	23
ALLEGATO A.....	24
ALLEGATO B – UBICAZIONE ATTIVITA’ COMMERCIALI DI MEDIO E GRANDE DETTAGLIO .....	26
ALLEGATO C – INDIVIDUAZIONE DELLE ZONE URBANISTICHE A VOCAZIONE COMERCIALE PRESENTI NEL P.R.G.C. ....	27
ALLEGATO D – DETERMINAZIONE DEL TRAFFICO PRODOTTO DALLA APERTURA DI NUOVE ATTIVITA’ DI GRANDE DISTRIBUZIONE.....	58



## PREMESSA

Il Comune di Azzano Decimo nel corso dell'estate 2009 aveva provveduto ad adottare sia il Piano Comunale di Settore del Commercio (P.C.S.C.) [1], con le previsioni di sviluppo della Grande Distribuzione (G.D.) comunale, che una contestuale variante urbanistica [2] di adeguamento del P.R.G.C. alle previsioni in esso contenute.

Sinteticamente il P.C.S.C., adottato a maggioranza, prevedeva due tipologie di sviluppo per la G.D. del Comune di Azzano Decimo:

- una "fisiologica", basata sulla evoluzione/crescita di due aree commerciali già presenti a livello di P.R.G.C., posizionate su, o a ridosso, del principale asse di traffico attraversante il Comune (S.R.-251), al cui interno erano già presenti dei nuclei commerciali di medio dettaglio. La relativa vicinanza di queste aree agli abitati del Capoluogo e di Tiezzo garantisce che un loro ulteriore sviluppo consentirà alla rete commerciale comunale una "miglior" difesa (per una prevista consistente riduzione della spesa in "evasione" da parte dei residenti nel comune) dagli attacchi portati dal continuo ingrandirsi dell'offerta emporiale presso i limitrofi comuni di Pordenone e Fiume Veneto;
- una "strategica", basata sulla richiesta avanzata del Consorzio Azzano Nord-Est (che si proponeva come rappresentante di un cartello di aziende del Consorzio del Mobile Livenza), di trasformare una serie di aree agricole in suo possesso, situate a ridosso del casello di uscita di Azzano Decimo sulla A-28 (Portogruaro-Conegliano) e definite come lottizzazione "Pra dei Fiori", in una moderna zona commerciale, integrata con attività artigianali di

---

[1] Con delibera del Consiglio Comunale n.69 del 28.08.2009.-

[2] La variante n.46 al P.R.G.C.-



servizio e infrastrutture logistiche, su cui insediarsi una struttura emporiale costituente la “show-room” dei prodotti tipici realizzati all’ambito del Consorzio del Mobile stesso. Chiaramente una siffatta struttura emporiale basava le sue “chances” di successo sulla dimensione dell’iniziativa (oltre 12 mila mq. destinati a mostre di prodotti di arredamento e articoli di complemento) capace di attirare clientela da un ampio bacino di utenza (anche 90’ auto), facilitata in questo dalla sua strategica ubicazione spaziale a ridosso di un casello autostradale.

Agli inizi dello scorso dicembre però, in fase di secondo passaggio in Consiglio Comunale dei documenti programmatori citati, proprio in merito alla opportunità di assentire la nuova zona urbanistica di “Prà dei Fiori”, per motivi di frizione tra le varie componenti della maggioranza (sulla cui natura la scrivente non entra), non si è potuto procedere alla loro approvazione definitiva.

Preso atto di ciò la Amministrazione Comunale ha ritirato (in una successiva seduta del Consiglio Comunale) l’intero Piano adottato nel corso del 2009, lasciando però così “in stand by” anche le due aree “di crescita fisiologica” per le quali non si era manifestato alcun motivo di diniego nella discussione in Consiglio (né in fase di adozione né in quella di approvazione).

Di qui la necessità di riproporre, quanto prima, una riscrittura del documento programmatico comunale emendato della “contestata” previsione per l’area di “Pra dei Fiori”, la cui stesura però deve tenere anche conto della recente entrata in vigore della Legge 23.12.2011, n.214 [recante la “Conversione, con modificazioni, del Decreto Legge 6.12.2011, n.201 (Disposizioni urgenti per la crescita, l’equità e il consolidamento dei conti pubblici)”, “confermativa” di quanto a suo tempo già proposto dal Decreto Legislativo 59/2010 <sup>[3]</sup> (attuativo della cosiddetta “Direttiva Bolkestein” n.2006/123/CE)]. Ciò comporta una sostanziale modifica nel processo di pianificazione delle grandi strutture di vendita <sup>[4]</sup> ( fino ad

---

<sup>[3]</sup> Decreto Legislativo 26 marzo 2010, n.59 “Attuazione delle direttive 2006/123/CE relativa ai servizi nel mercato interno” su G.U. n.94 del 23.04.2010-S.O. n.75.-

<sup>[4]</sup> Per la definizione di gradi strutture di vendita o grande dettaglio vedi: L.R.29/2005, art.2, 1° comma, lett.j):



oggi attuata attraverso l'art.15 della L.R. 5 dicembre 2005, n.29 e il D.P.R. 069/2007<sup>[5]</sup>): il passaggio da un regime strettamente controllato per il rilascio delle autorizzazioni commerciali ad uno "liberalizzato", in cui "limitazioni" alla sviluppo possono essere poste solo per la salvaguardia *"della tutela della salute, dei lavoratori, dell'ambiente, incluso l'ambiente urbano e dei beni culturali."*

Già la "Direttiva Bolkestein del 2006", prescriveva ai vari stati membri (e di conseguenza alle regioni che devono recepire nel loro ordinamento legislativo le nuove statali di settore) <sup>[6]</sup> di non poter più imporre programmazioni che utilizzassero parametri numerici derivanti dal rapporto tra la domanda potenziale dei consumi e l'esistente offerta degli esercizi commerciali al dettaglio (=determinazione di limiti di sviluppo commerciale per salvaguardia di quote di mercato). Tuttavia, complice una forte inerzia amministrativa da parte dello Stato centrale, che ha atteso "l'ultimo giorno utile" (marzo 2010) per l'adeguamento della normativa nazionale di riferimento, il "vecchio" modo di programmare (per le citate quote di mercato) è sopravvissuto fino al 2010, tant'è che nella nostra Regione, nel 2007, ha fatto uscire il "nuovo", già citato, Regolamento Regionale (D.P.R. 23.03.2007, n.069/Pres.), in cui gli indici di sviluppo contenuti negli allegati A-1, A-2, A-3 (per il grande dettaglio) e B (per il medio) sono strettamente legati a valutazioni di sviluppo massimo consentito delle quote di mercato del medio/grande dettaglio <sup>[7]</sup>.

Nonostante una serie di sentenze di vari TAR (tra i quali anche quello del Friuli Venezia Giulia) e pronunciamenti del Consiglio di Stato, di fatto però, come prima affermato, si è atteso il marzo 2010 (e l'uscita del citato D.L.59/2010 del Governo), prima di cominciare a pensare di dover provvedere ad una riforma organica della materia (riforma che dovrà vedere come attore principale la

---

"j) per esercizi di vendita al dettaglio di grande struttura: gli esercizi con superficie di vendita superiore a metri quadrati 1.500;"

<sup>[5]</sup> Decreto del Presidente della Regione 23.03.2007, n.069/Pres. o *"Regolamento di esecuzione della L.R.29/2005"* (su BUR n.15 del 11.04.2007).

<sup>[6]</sup> Si ricorda il principio della prevalenza della norma comunitaria sia sulla norma nazionale/statale che, a maggior ragione, su quella regionale.

<sup>[7]</sup> Nel caso di Azzano Decimo l'allegato di riferimento per la grande distribuzione era l'A-2.



Regione, titolare della potestà legislativa in materia, anche in funzione di quanto “confermato” dall’art.31, 4° comma, ultimo capoverso della citata Legge 214/2011, che impone alle Regioni di adeguare, entro 90 giorni, i propri ordinamenti a quanto previsto dalla nuova disciplina sulla “liberalizzazioni”).

In attesa di questi nuovi strumenti legislativi regionali [8] (che comunque dovranno portare ad una cancellazione dell’attuale sistema di parametri, vincoli e criteri), anche nello spirito di quanto inserito nelle stesse sentenze amministrative dei TAR [9], si dovrà quindi trovare un nuovo parametro (o più parametri), non di natura economica, capace/i di contemperare da una parte alle esigenze del Comune di regolamentare lo sviluppo di questo importante settore della vita economica (soprattutto per quanto riguarda eventuali impatti sull’ambiente, sia naturale che sociale) e dall’altro di dare corso alle esigenze “impellenti” del settore privato di potersi muovere, senza lacci o laccioli, in un mercato “europeo” sempre più globale.

Per dare risposta a quanto sopra-esplicitato, si ritiene, in prima battuta (e in attesa di norme regionali “riformate” nell’ottica della nuova legge), di valutare le potenzialità di un ulteriore sviluppo della rete commerciale di G.D. sulla base del rapporto, ormai consolidato, parametrato e verificato da anni, tra attività commerciali e volume del traffico automobilistico indotto, immaginando di non proporre, in prima battuta, la realizzazione nuove strutture viarie. Si dovrà, cioè,

---

[8] Si ricorda che il Comune si trova a dover “surrogare” in questa fase, si spera di breve durata, l’azione della Regione (titolare dell’azione legislativa) perché chiamato “in prima battuta” a dover dare delle risposte “in tempi certi” alle legittime richieste dei cittadini (ai sensi della l.241/1990 entro 90 gg. dal ricevimento della domanda di nuova apertura gli Uffici devono chiudere la pratica amministrativa).

[9] Cfr. TAR Friuli Venezia Giulia – Sentenza n.145/2011 – “E se è ben vero che le autorizzazioni commerciali non possono essere limitate avendo quale parametro di riferimento la pretesa sufficienza degli esercizi esistenti, è altrettanto vero che la c.d. “urbanistica commerciale” può individuare altri elementi di limitazione, riferiti, ad esempio all’essere determinate zone più o meno servite (per intenderci: se non è più possibile vietare l’apertura tout-court di una media struttura adducendo l’esistenza di un contingente ovvero la sufficienza delle strutture commerciali esistenti nel Comune, può invece esserlo vietarla in una certa zona, se il Comune ha stabilito che tali attività vengano ubicate ove il servizio è maggiormente carente), ovvero alla presenza di monumenti di particolare significanza o di panorami, o bellezze d’insieme, che non si vogliono turbare con la presenza di strutture incongrue, **o ancora all’inadeguatezza della rete viaria**”.



analizzare e determinare se e quanto, mantenendo invariata la struttura stradale già esistente nel Comune, le aree attualmente deputate alla grande distribuzione (caso per caso) possono ancora ulteriormente crescere.

Chiaramente “la crescita ulteriore della rete” di GD, di Azzano Decimo dovrà essere esaminata anche alla luce delle “pressioni” che si stanno materializzando tutto intorno: dal completamento a Pordenone del Parco Commerciale “Meduna” (che a regime potrà sfiorare i 50.000 mq. di vendita) alle previsioni di sviluppo della GD lungo l’asse della SS-13, soprattutto a Fiume Veneto.

Vista l’importanza assunta dal fattore traffico nell’analisi delle opzioni di sviluppo delle attività di GD, il presente studio viene integrato anche con una relazione specifica (“Studio di Impatto sulla viabilità”) prodotta dallo Studio dell’ing.Mascherin di Udine (che da anni opera nella zona e che ha predisposto anche le analisi inerenti il traffico e la viabilità per il precedente Piano), predisposta secondo quanto le direttive indicate nell’allegato “C” al citato Regolamento regionale. Poiché infine le norme prescrittive commerciali produrranno anche delle modifiche al Piano Regolatore comunale, il presente Piano verrà completato anche da una specifica variante urbanistica di supporto (per semplici integrazioni normativa e non azzonative) redatta dallo studio A.U.T. dell’arch.Bertin di Pordenone.



## 1. LA RETE COMMERCIALE COMUNALE – EVOLUZIONE E IPOTESI DI SVILUPPO

Nel Comune di Azzano Decimo risultano autorizzate 141 aziende commerciali al dettaglio <sup>[10]</sup> (alcune delle quali svolgono l'attività emporiale in forma subordinata rispetto ad altra ritenuta principale, quale quella di farmacia, tabacchino, artigianato/industria, ingrosso, distribuzione di carburanti, ecc.), così suddivise: 21 per il solo settore alimentare, 15 per il settore misto (con prevalenza delle attività, ben 12, in cui il settore alimentare è predominante rispetto a quello non alimentare) e 105 per il solo settore non alimentare, con una superficie di vendita complessiva pari a quasi 19 mila mq. (Cfr. Tabella 1 più sotto).

Settore	N.ro Esercizi	Sup.vend.totale (S.V.T.)	Sup.vend.comparto (S.V.C.)	
			ALIMENTARI	NON ALIM.
ALIMENTARE	21	782	782	==
MISTO	15	7.755	5.026	2.729
NON ALIM.	105	10.383	==	10.383
<b>TOTALE</b>	<b>141</b>	<b>18.920</b>	<b>5.808</b>	<b>13.112</b>

Tabella 1-Consistenza della rete distributiva al 31.12.2011

I dati sopra-rappresenti sono interessanti da confrontare con quelli raccolti due anni fa per la stesura della precedente relazione di studio (Cfr. Tabella 2 e Tabella 3 a pagina 9).

Si può così chiaramente evidenziare come la rete distributiva comunale, per quanto riguarda il numero degli esercizi commerciali, nell'ultimo biennio si sia "marcatamente ridotta" (-16 aziende, pari ad una perdita percentuale di oltre il 10%). Tale risultato è da ascrivere essenzialmente ad una contrazione/razionalizzazione nella rete extra-alimentare (pari al 75% delle chiusure) che ha

<sup>[10]</sup> Dati forniti dal competente Ufficio Commercio del Comune e riferiti alla data del 31 dicembre 2011.



visto ridursi il margine di manovra per le piccole aziende del Comune nei confronti delle grandi concentrazioni commerciali avvenute nei già citati comuni di Pordenone e Fiume Veneto.

Se si analizza invece il dato sulla evoluzione delle superfici di vendita concesse balza subito agli occhi come il trend di sviluppo sia continuativamente positivo +755 mq. (Cfr. sempre Tabella 2 e Tabella 3 più sotto), segno questo che, comunque, la rete ha mantenuto una sua “capacità” di rispondere agli attacchi portati dall'esterno mantenendo sul territorio comunale una “discreta” dotazione di servizio.

Settore	N.ro Esercizi	Sup.vend.totale (S.V.T.)	Sup.vend.comparto (S.V.C.)	
			ALIMENTARI	NON ALIM.
ALIMENTARE	23	881	881	==
MISTO	17	6.819	4.352	2.467
NON ALIM.	117	10.465	==	10.465
<b>TOTALE</b>	<b>157</b>	<b>18.165</b>	<b>5.233</b>	<b>12.932</b>

Tabella 2 - Consistenza della rete distributiva al 30.06.2009

Settore	N.ro Esercizi	Sup.vend.totale (S.V.T.)	Sup.vend.comparto (S.V.C.)	
			ALIMENTARI	NON ALIM.
ALIMENTARE	-2	-99	-99	==
MISTO	-2	+936	+674	+262
NON ALIM.	-12	-82	==	-82
<b>TOTALE</b>	<b>-16</b>	<b>+755</b>	<b>+575</b>	<b>+180</b>

Tabella 3 - Evoluzione rete 2009-2011

Da questo punto di vista è particolarmente interessante anche valutare l'evoluzione della rete commerciale comunale con riferimento alle classi dimensionali degli esercizi commerciali <sup>[11]</sup> (Cfr. Tabella 4 a pagina 10 e Tabella 5 a pagina 11).

Dai dati esposti nelle due tabelle, si evidenzia in modo molto chiaro come il comparto commerciale di Azzano Decimo nell'ultimo biennio si sia sicuramente

<sup>[11]</sup> Vicinato fino a 250 mq. di vendita, M-1 (o medio dettaglio minore) tra 251 e 400 mq., M-2 (o medio dettaglio maggiore) tra 401 e 1.500 mq. e GD (grande distribuzione) oltre i 1.500 mq. di vendita.



contratto nel settore medio-piccolo (sia in termini di esercizi che di superfici di vendita, soprattutto per quanto riguarda le attività di tipo annesso <sup>[12]</sup>, con un calo percentuali dell'11,2% nel numero delle aziende e del 5,5% nelle superfici), sviluppandosi però, almeno per quanto riguarda le superfici di vendita destinate alla clientela, nel settore del medio dettaglio maggiore (+ 1.450 mq., con un +16,0% in termini di attività e + 26,4% nelle superfici), anche si deve rimarcare l'assenza di aziende della grande distribuzione (vedi anche allegati A e B riferiti alla consistenza e ubicazione della rete distributiva superiore a 400 mq. oggi presente in Comune).

Anno 2011	Vicinato	Medio dettaglio		Grande dettaglio	Totale
		M-1 (251-400)	M-2 (401-1.500)		
Alimentari	26	2	5	==	33
Non alimentari	99	7	2	==	108
<b>Totale</b>	<b>125</b>	<b>9</b>	<b>7</b>	<b>==</b>	<b>141</b>
Anno 2009	Vicinato	Medio dettaglio		Grande dettaglio	Totale
		M-1 (251-400)	M-2 (401-1.500)		
Alimentari	30	3	4	==	37
Non alimentari	111	7	2	==	120
<b>Totale</b>	<b>141</b>	<b>10</b>	<b>6</b>	<b>==</b>	<b>157</b>
Differenze 2009/2011	Vicinato	Medio dettaglio		Grande dettaglio	Totale
		M-1 (251-400)	M-2 (401-1.500)		
Alimentari	-4	-1	+1	==	-4
Non alimentari	-12	==	==	==	-12
<b>Totale</b>	<b>-16</b>	<b>-1</b>	<b>+1</b>	<b>==</b>	<b>-16</b>

**Tabella 4 - Analisi dell'evoluzione nel numero delle autorizzazioni commerciali concesse**

[12] Si definiscono attività emporiali di tipo "annesso" quelle in cui la "vendita al minuto" non rappresenta la principale fonte di reddito per l'azienda (vedi: tabacchini, pubblici esercizi, farmacie, attività artigiane, dove le superfici destinate "al minuto" fungono da supporto ed integrazione al volume d'affari della attività ritenuta principale).



Anno 2011	Vicinato	Medio dettaglio		Grande dettaglio	Totale
		M-1 (251-400)	M-2 (401-1.500)		
Alimentari	1.396	798	5.162	==	7.356
Non alimentari	7.296	2.478	1.790	==	11.564
<b>Totale</b>	<b>8.692</b>	<b>3.276</b>	<b>6.952</b>	<b>==</b>	<b>18.920</b>
Anno 2009	Vicinato	Medio dettaglio		Grande dettaglio	Totale
		M-1 (251-400)	M-2 (401-1.500)		
Alimentari	1.706	1.104	3.710	==	6.520
Non alimentari	7.377	2.478	1.790	==	11.645
<b>Totale</b>	<b>9.083</b>	<b>3.582</b>	<b>5.500</b>	<b>==</b>	<b>18.165</b>
Differenze 2009/2011	Vicinato	Medio dettaglio		Grande dettaglio	Totale
		M-1 (251-400)	M-2 (401-1.500)		
Alimentari	-310	-306	+1.452	==	+836
Non alimentari	-81	==	==	==	-81
<b>Totale</b>	<b>-391</b>	<b>-306</b>	<b>+1.452</b>	<b>==</b>	<b>+755</b>

**Tabella 5 - Analisi evoluzione superfici di vendita (Mq.)**

Questo andamento, come già ribadito, in un momento di crisi economica dimostra:

- da un lato come la rete comunale, soprattutto quella storica del capoluogo comunale, risenta di una perdita di “appeal” nel confronti sia della clientela residente sia di quella “di passaggio” (che tradizionalmente si rivolgeva alle sue attività emporiali, anche per la presenza di un rinomato e storico mercato ambulante settimanale) oggi attratte da quanto possono offrire in termini di prezzi e scelta altre nuove realtà commerciali di grandi dimensioni;
- da un altro come, comunque, pur nella limitazione delle possibilità di crescita (in quanto il Comune non è dotato di uno strumento di pianificazione per la grande distribuzione), la stessa rete abbia cercato di svilupparsi “verso l’alto” (in termini di superfici di vendita) per evolvere



verso più consoni livelli di offerta (vedi attuale sviluppo del medio dettaglio maggiore lungo la S.R.-251).

Si tratta quindi di pensare, come già proposto nella precedente stesura del Piano, ad un innalzamento dell'offerta commerciale comunale in grado di contribuire a controbilanciare questo "declino" emporiale, portando ad un equilibrato incremento delle superfici del settore della grande distribuzione, in aree compatibili con le richieste della legge, comunque appetibili dagli investitori e facilmente accessibili dai consumatori, locali e non.

Vi è dunque la volontà della A.C. a non arrivare ad una totale "deregulation" del settore, foriera di ulteriori squilibri tra le aree centrali/storiche e le aree periferiche, ma di gestire, entro gli spazi che la legge tutt'ora consente (soprattutto per quanto attiene le scelte urbanistiche di gestione del territorio), un armonico sviluppo dell'intera propria offerta emporiale (da piccolo al grande negozio) all'interno delle aree urbanistiche proprie già indicate nello strumento urbanistico comunale.



## **2. DETERMINAZIONE DELLE ZONE OVE COLLOCARE LA GRANDE DISTRIBUZIONE E LE SUPERFICI DI VENDITA DA ATTRIBUIRE, A SEGUITO DELL'ENTRATA IN VIGORE DEL D.Lgs. 59/2010 E DELLA L.214/2011**

Come già ricordato in premessa alla presente relazione con l'entrata in vigore della Legge 214/2011 che ha sostanzialmente riaffermato quanto già contenuto nel Decreto Legislativo n.59/2010 (attuativo della cosiddetta "Direttiva Bolkestein" n.2006/123/CE) l'attività programmatica dei Comuni in riferimento allo sviluppo della media e grande distribuzione è stata completamente stravolta.

Infatti l'art.34, 2° comma, della Legge impone che: *“secondo la disciplina dell'Unione europea e nazionale in materia di concorrenza, libertà di stabilimento e libera prestazione di servizi, costituisce principio generale dell'ordinamento nazionale la libertà di apertura di nuovi esercizi commerciali sul territorio senza contingenti, limiti territoriali o altri vincoli di qualsiasi altra natura, esclusi quelli connessi alla tutela della salute, dei lavoratori, dell'ambiente, incluso l'ambiente urbano, e dei beni culturali.”* Tale norma ricalca quella già contenuta D.L. 59/2010 il quale imponeva che: *“l'accesso ad una attività di servizio o il suo esercizio [<sup>13</sup>] non può essere subordinata all'applicazione caso per caso di una verifica di natura economica che subordina il rilascio del titolo autorizzatorio alla prova dell'esistenza di un bisogno economico o di una domanda di mercato, o alla valutazione degli effetti economici potenziali o effettivi dell'attività o alla valutazione dell'adeguatezza dell'attività rispetto agli obiettivi di programmazione economica stabiliti; tale divieto non concerne i requisiti di programmazione che non perseguono obiettivi economici, ma che sono dettati da motivi imperativi d'interesse generale”.*

---

[<sup>13</sup>] Come nel caso delle attività commerciali di media e grande distribuzione.



Tale impostazione “liberalizzatoria” è stata successivamente anche confermata da una serie di sentenze TAR che hanno visto soccombenti quelle Amministrazioni Comunali ree di aver negato il rilascio di titoli autorizzativi per attività di medio e grande dettaglio sulla base di propri Piani e Criteri predisposti ai sensi della tutt’ora vigente L.R.29/2005, la quale impone (attraverso i parametri contenuti nel D.P.R.069/Pres.) il rispetto di rigide quote di mercato prefissate per lo sviluppo massimo dei singoli settori sia merceologici che dimensionali dell’universo emporiale (alimentari e non alimentari, piccolo, medio e grande dettaglio).

A fronte di questo nuovo scenario amministrativo, quindi, al Comune, per una corretta gestione sia del proprio territorio che del distretto terziario-emporiale in senso lato (anche per le valutazioni di ordine sociale che vengono ad essere toccate in caso di aperture o chiusure di esercizi commerciali, soprattutto se di grandi dimensioni), in attesa dell’uscita di nuovi regolamenti regionali di settore, non resta che cercare di individuare un nuovo criterio di programmazione che non persegua “obiettivi economici”.

Tale parametro, come enunciato in premessa, è stato ritrovato, in prima battuta, nella capacità di un’area (o zona commerciale) di poter gestire il traffico veicolare indotto dall’eventuale apertura di nuove attività di grande distribuzione, sia singole che associate (vedi paragrafo successivo).

Essendo poi questa una “revisione” di un documento che, per una sua certa parte (quella riferita al complemento dell’offerta in zone urbanistiche commerciali già presenti nel PRGC), aveva già ottenuto un parere favorevole nel corso del 2009, si ritiene che la presente proposta debba confermare tali punti programmatici già condivisi, i quali si possono ricondurre a:

- a) un NO, in questa fase di assenza di direttive regionali precise, all’inserimento sul territorio del Comune di nuove zone urbanistiche a vocazione commerciale per attività di grande dettaglio;



- b) un SI, invece, allo “sfruttamento” delle residuali opzioni di sviluppo emporiale delle aree commerciali già esistenti (in quanto meglio inserite all’interno di assi di traffico già interessati a forti correnti commerciali).

Si reputa infatti che, pur mantenendo l’obiettivo strategico di una ulteriore crescita della offerta di grande distribuzione nel Comune di Azzano Decimo, causa il momento particolarissimo vissuto dall’economia nazionale e regionale, si debba prevedere una possibilità di sviluppo del Piano in termini più “fisiologici” che non “strategici” [14], tendendo cioè a favorire l’ampliamento delle strutture commerciali attrattive esistenti (quali centri/complessi), più che a pensare all’introduzione di nuove aree di espansione commerciale.

Dall’analisi del vigente Piano Regolatore Generale del Comune (Cfr. Planimetria Allegato C in appendice, in cui vengono riportate le zone urbanistiche a destinazione commerciale propria), e come già anche evidenziato negli studi predisposti nel 2009, si rimarca come ad Azzano Decimo non vi sono zone urbanistiche destinate all’insediamento di strutture di GD [15].

Nella scelta quindi del posizionamento di tale tipo di strutture di vendita si dovranno seguire le indicazioni contenute nell’art.15, commi 6-7 ed 8 della L.R.29/2005 [16] e dell’art.20, 3° comma, del D.P.R. 069/2007 [17], con particolare

---

[14] Al contrario di quanto ipotizzato nel 2009 quando le condizioni di mercato non erano così drammatiche e le ipotesi di sviluppo generale, sia nazionale che europeo, erano comunque tendenti ad recupero di fiducia dei consumatori dopo la I<sup>a</sup> crisi delle borse/banche del 2008.

[15] Con superfici di vendita cioè superiori a 1.500 mq.

[16] estratto art.15, 6° - 7° e 8° comma

6. Nella scelta della localizzazione degli esercizi di vendita di grande struttura sono privilegiate le aree con elevato livello di accessibilità agli assi viari primari e secondari esistenti, con forte livello relazionale e di comunicazione con le aree urbane centrali e con rilevante interconnessione con altri servizi e poli di attrazione rivolti all’utenza commerciale.

7. I criteri di indirizzo per la scelta di localizzazione devono essere informati:

- a) alla salvaguardia e alla razionalizzazione della funzionalità della rete viaria primaria e secondaria;
- b) alla congruenza ambientale dell’intervento previsto con l’osservanza dei valori storico-architettonici, culturali, paesaggistici, naturalistici e insediativi del contesto, nel rispetto delle norme vigenti nei singoli settori.

8. Per le finalità di cui al comma 7, lettera a), non è ammissibile la localizzazione lungo assi viari non ancora interessati da consistenti insediamenti commerciali o produttivi, ovvero ove esistano condizioni di difficile accessibilità, qualora non siano previste espressamente soluzioni tecniche atte a rimuovere i fenomeni di congestione già esistenti, nel rispetto dell’armonia con le caratteristiche del contorno insediativo. Le opere di raccordo con la viabilità relative alle grandi



riguardo a scelte che facciano riferimento all'utilizzo di aree urbanistiche già previste dallo strumento regolatore (onde non dover così ricercare nuove zone sul territorio), posizionate su assi viari primari (così da poter sfruttare i flussi di traffico già su di loro presenti), già sede di aziende commerciali (in maniera da sviluppare l'esistente) e, anche, già dotate di specifiche norme urbanistiche attuative (P.R.P.C. o P.A.C. che siano).

Nella successiva TAVOLA 1 a pagina 18 <sup>[18]</sup> sono riportate le dimensioni delle quindici zone urbanistiche, oggi presenti nel P.R.G.C. del Comune, con destinazione commerciale (zone di tipo H secondo la classificazione del PUR – vedi anche Allegato C). Di queste 10 sono di tipo H.3 (“Commerciali/Terziarie esistenti”) e 5 di tipo H.2 (“Commerciali di nuovo impianto”), ma solo tre posseggono tutti i requisiti tecnici prima evidenziati, sono:

- l'area di Via Peperate (definita in cartografia come H2.1);

---

strutture di vendita devono essere completate antecedentemente all'attivazione dell'attività commerciale. Tali opere devono in ogni caso assicurare scorrevolezza negli accessi in entrata e uscita, garantendo piste di decelerazione e arretramenti dell'edificato tali da consentire la realizzazione di corsie laterali di servizio.

[<sup>17</sup>] estratto art.20, 3° comma

3. *Gli elaborati del Piano di settore, con riferimento ai criteri di localizzazione di cui all'articolo 15, comma 7, della legge, devono, in particolare, contenere:*

- a) una valutazione dei tipi di traffico interessanti l'asse viario, del grado di congestione dello stesso, della previsione e realizzabilità di interventi infrastrutturali in grado di migliorare sostanzialmente la situazione viabilistica esistente;*
- b) una valutazione delle caratteristiche tecniche dell'asse viario interessato, della compatibilità delle localizzazioni di attività commerciali rispetto a tali caratteristiche, della previsione e realizzabilità di interventi di miglioramento degli elementi di compatibilità;*
- c) una valutazione delle tipologie degli esercizi e degli insediamenti commerciali, tenendo conto dei generi di vendita di cui alle lettere c), d) ed e) del comma 1 dell'articolo 2 della legge, rispetto alla quantità di traffico indotta dagli stessi e ai suoi effetti sugli aspetti di cui alle lettere a) e b);*
- d) l'inderogabile necessità di fornire soluzioni tecniche atte a garantire la salvaguardia della fluidità del traffico, anche tramite accessi differenziati per l'entrata e l'uscita o sistemi che escludano attraversamenti di corsia, fermo restando che per gli esercizi con superficie coperta complessiva superiore a metri quadrati 5.000 le soluzioni tecniche dovranno escludere attraversamenti di corsia sia in entrata, che in uscita dalla rete viaria interessante l'ambito territoriale in cui s'intende localizzare l'esercizio commerciale;*
- e) una documentazione atta a dimostrare la congruenza ambientale e paesaggistica degli interventi proposti, nonché una verifica di impatto delle reti tecnologiche di smaltimento e di approvvigionamento.*

[<sup>18</sup>] Si ricorda che i valori riportati nella tabella 1, per semplicità di valutazione, fanno riferimento alla possibilità di copertura delle aree con edifici mono-piano e con sole aree di parcheggio a raso sul piano di campagna (non prendendo in considerazione quindi la possibilità di realizzare edifici commerciali pluripiano o di ricavare parcheggi sotterranei o sul tetto degli immobili, per rispettare gli standard di parcheggio del 200% tra area di vendita e quella di parcheggio).



- l'area di Via dei Frassini (definita in cartografia come H2.2);
- l'area di Viale I° Maggio (definita in cartografia come H2.3),

le altre: vuoi per dimensioni, vuoi per la edificazione già attuata che ha saturato le disponibilità per rispettare di standard di parcheggio o per la assenza (perché zone H3) [<sup>19</sup>] della modalità di intervento urbanistico tramite piani attuativi P.R.P.C. (capaci di “costringere” il richiedente al rispetto di stringenti obblighi di realizzazione di opere viarie e quant'altro), vengono ritenute non in grado di essere sedi ottimali di esercizi (singoli o associati) con superficie di vendita superiore a 1.500 mq.-

In aggiunta a ciò l'area “compatibile” con la GD di Via dei Frassini (H2.2), sulla quale recentemente è stato aperto un supermercato di medie dimensioni, per la esiguità delle superfici che ulteriormente potrebbero essere aggiunte e la strutturazione dei locali che hanno, di fatto, saturato tutte le sue possibilità di insediamento di nuove strutture, in questa fase di studio (che ricordiamo rappresenta la riproposizione delle previsioni di crescita “fisiologica” da dare alla rete già approvate nel 2009) viene ad essere “congelata” in attesa della definizione di nuove e più precise norme sul settore.

Rimangono così a disposizione per l'insediamento di strutture di GD solo le aree definite come H2.1 di Via Peperate, o P.R.P.C. “Mascherin”, e la H2.3 di Viale I° Maggio, o P.R.P.C. “Gaia”, per le quali si era già ipotizzato, nella previsione del Piano non approvato, di insediare complessivamente 8.400 mq. di superficie di vendita, equamente suddivisa all'interno dei due Piani attuativi.

---

[<sup>19</sup>] Si ricorda, tra l'altro che, nella precedente stesura di Piano, tutte le ubicazioni di grandi strutture di vendita in zone urbanistiche H3 erano state scartate, in quanto ritenute “non strategiche”



**TAVOLA 1 - Potenzialità commerciali delle zone urbanistiche comunali**

Zone Urbanistiche Numerazione	Superficie Fondiaria [ <sup>20</sup> ] (A)	Superficie Massima Copribile (B = 40% di A)	Superficie destinata a verde (C = 20% di A per H2 – 10% per H3)	Area riservabile a parcheggio (D = A - B - C)	Superfici di vendita max teoriche (E = 210% di D)	Superficie di vendita già autorizzate [ <sup>21</sup> ] (F)	Superficie di vendita aggiuntiva per Grande Distr. (G = E - F)
H2.1	21.665	8.666	4.333	8.666	4.125	1.500	2.625
H2.2	9.740	3.896	1.948	3.896	1.855	1.452	403
H2.3	7.435	2.970	1.487	2.974	1.416	800	616
H2.4	11.317	4.527	2.263	4.527	2.156	==	2.156
H2.5	16.000	6.400	3.200	6.400	3.047	==	3.047
H3.1	4.358	1.743	436	2.179	1.037	==	==
H3.2	1.739	696	174	870	414	==	==
H3.3	7.505	3.002	751	3.753	1.786	==	1.786
H3.4	10.266	4.106	1.027	5.133	2.444	1.010	1.434
H3.5	4.693	1.877	469	2.437	1.117	==	==
H3.6	5.561	2.224	556	2.781	1.324	==	==
H3.7	4.891	1.956	489	2.446	1.164	==	==

[<sup>20</sup>] Valori arrotondati alla decina superiore.

[<sup>21</sup>] Riferite ad esercizi con superficie di vendita superiore a 400 mq.



## Comune di Azzano Decimo

Zone Urbanistiche Numerazione	Superficie Fondiaria <sup>[20]</sup> (A)	Superficie Massima Copribile (B = 40% di A)	Superficie destinata a verde (C = 20% di A per H2 - 10% per H3)	Area riservabile a parcheggio (D = A - B - C)	Superfici di vendita max teoriche (E = 210% di D)	Superficie di vendita già autorizzate <sup>[21]</sup> (F)	Superficie di vendita aggiuntiva per Grande Distr. (G = E - F)
H3.8	5.119	2.048	512	2.560	1.218	==	==
H3.9	10.526	4.210	1.053	5.263	2.506	770	1.736
H3.10	13.224	5.290	1.322	6.612	3.148	==	3.149
<b>TOTALE GENERALE</b>	134.039	53.616	20.020	60.404	28.764	5.532	23.232
<b>TOTALE UTILE <sup>[22]</sup></b>	<b>107.678</b>	<b>43.071</b>	<b>17.384</b>	<b>47.223</b>	<b>22.487</b>	<b>5.532</b>	<b>16.955</b>

Su fondo verde le zone già dotate di P.R.P.C. approvato.

Il rosso i valori incompatibili con l'insediamento di attività di grande dettaglio.

<sup>[22]</sup> Superficie di vendita potenzialmente impegnabile per la grande distribuzione (zone H2.1-H2.2-H2.3-H2.4-H2.5-H2-H3.3-H3.4-H3.9 e H3.10).



Con la previgente normativa la valutazione di congruità commerciale di quanto sopra proposto si sarebbe dovuto effettuare ai sensi dei parametri numerici contenuti nell'allegato A-2 del D.P.R. 069/Pres.-

Tali operazione però, con l'entrata in vigore delle più volte citate nuove normative nazionali sulla liberalizzazione del settore commerciale, non può più venir effettuata (in quanto basata su calcoli derivati dalla "difesa" di quote di mercato predeterminate), per cui alla A.C. ha dovuto/ritenuto opportuno valutare, come già riferito, la possibilità di insediamento della GD (nelle due aree citate) attraverso un meccanismo di controllo che lega le superfici vendita di una attività al traffico automobilistico da esse ingenerato e alle relative problematiche sulle strutture di viabilità della zona (presenti e future).

Chiaramente per poter permettere all'impattista del traffico di poter effettuare il suo lavoro nel presente Studio si dovuto valutare l'ammontare dei consumatori "minimi" che un tale tipo di strutture possono attirare (immaginando che ad un consumatore corrisponda un veicolo di trasporto).

Nell'allegato D si è proceduto a siffatta valutazione il cui dato complessivo finale è stato successivamente trasmesso all'impattista del traffico (il già citato Studio dell'ing. Mascherin di Udine) il quale ha verificato la compatibilità di tali ipotesi con le strutture viarie presenti. Tale valutazione è risultata positiva, non evidenziano particolari criticità nella gestione del traffico nell'area a seguito dell'insediamento delle previste superfici di vendita, e per ciò nelle due aree urbanistiche individuate possono essere attivati esercizi di Grande Distribuzione (singoli o associati) fino al raggiungimento dei seguenti limiti dimensionali:

Zona	Superfici di vendita alimentari	Superfici di vendita non alimentari	Superfici di vendita totali
<b>H2.1 – PRPC “Mascherin”</b>	<b>850</b>	<b>3.350</b>	<b>4.200</b>
<b>H.2.3 – PRPC “Gaia”</b>	<b>800</b>	<b>3.400</b>	<b>4.200</b>



### 3. PROPOSTE DI MODIFICA ALLE NORME TECNICHE DI ATTUAZIONE URBANISTICA PER ADEGUARLE ALLE PREVISIONI COMMERCIALI

Come già affermato nella precedente stesura del Piano le presenti indicazioni scaturite dalla valutazione delle opzioni di sviluppo della Grande Distribuzione commerciale devono trovare “congruità” con le previsioni/norme urbanistiche contenute nel P.R.G.C.-

Per ottenere tale scopo si propone che vengano apportate le seguenti modifiche al testo della Norme Tecniche di Attuazione attualmente in vigore:

#### 1. ART. 24 - Zone territoriali omogenee “H2” Commerciali di nuovo impianto

- Al punto 24.3, lett.b): inserire il riferimento alle due zone di studio individuate come sede per esercizi di GD. Più precisamente si dovrebbe integrare il punto nel modo seguente:

*“b) attività commerciali al minuto con superficie di vendita massima di mq. 1500 e superficie coperta complessiva massima, così come definita dall'art. 2, comma 1, lett. r, della L.R. 29/2005, di mq. 5.000 per ciascun P.R.P.C., con l'eccezione delle due zone urbanistiche definite dai P.R.P.C. “Mascherin”(H2.1) e “Gaia”(H2.3) dove può venir superato il limite dei 5.000 mq. di superficie coperta complessiva e le superfici di vendita ammissibili, onde non ingenerare criticità al traffico veicolare, vengono così determinate:*

- *H2.1 – P.R.P.C. “Mascherin” area di vendita massima pari a 4.200 mq. (di cui 850 mq. per il settore alimentare);*
- *H2.3 – P.R.P.C. “Gaia” area di vendita massima pari a 4.200 mq. (di cui 800 mq. per il settore alimentare).*



## 2. ARTT. 12 - Zone territoriali omogenee "B e C" - Residenziali

- Al punto 12.1, 1° alinea, introdurre un riferimento ai diritti acquisti da parte delle attività superiori a 400 mq. di vendita già insediate in tale tipo di zone. Più precisamente:

*“ Sono ammessi inoltre:*

- *negozi e botteghe, punti di vendita commerciali nei limiti di mq 400 di superficie di vendita massima ammissibile per singola attività commerciale, come previsti dalla L.R. 05.12.2005 n°29 e dal relativo Regolamento di Attuazione, **fatti salvi i diritti delle attività commerciali già insediate e dotate di una superficie di vendita autorizzata superiore a tale limite.**”*



## **APPENDICE ALLEGATI**

- A – Elenco attività commerciali con superficie di vendita superiore a 400 mq. (singole od organizzate in centri/complessi commerciali) alla data del 31.12.2011**
  
- B – Cartografia con ubicazione attività commerciali di Medio e/o Grande Dettaglio (Singole o Complessi)**
  
- C – Cartografia riportante la Zonizzazione urbanistica delle aree a vocazione commerciale**
  
- D – Valutazione del numero di consumatori ipotizzati come gravitanti sulle nuove strutture di vendita di GD**

**ALLEGATO A****ELENCO ATTIVITA' COMMERCIALI CON SUPERFICIE DI VENDITA SUPERIORE A 400 MQ. ALLA DATA DEL 31.12.2011**

<b>MEDIE STRUTTURE DI VENDITA MAGGIORI M2 (TRA 401 MQ.E 1.500 MQ.)</b>				
<b>Nome Azienda</b>	<b>Ubicazione</b>	<b>Zona Comm.</b>	<b>Superficie di vendita (mq.)</b>	<b>Settore merceologico</b>
Conad Grigoletti Srl	Via Peperate, 1	2	1.500	Alimentare (838) Non Alim. (662)
Aspiag Service Srl	Via dei Frassini, 5	1	1.452	Alimentare (1.000) Non Alim. (452)
Lidl Italia Srl	V.le I° Maggio, 17	1	1.020	Alimentare (411) Non Alim. (609)
Coop Consumatori Nord Est Scarl	Via Verdi, 33	1	915	Alimentare (641) Non Alim. (274)
Spesa Intelligente Spa	Viale I° Maggio	1	800	Alimentare (600) Non Alim. (200)
Magazzini M.B. Di Boz Michele John & C Sas	Viale I° Maggio, 63	1	770	Non Alim.
IN'S Mercato Spa	V.le Rimembranze, 43	1	495	Alimentare (413) Non Alim. (82)
<b>TOTALE</b>			<b>6.952</b>	<b>Alimentare (3.903 mq.) Non Alimentari (3.049 mq.)</b>

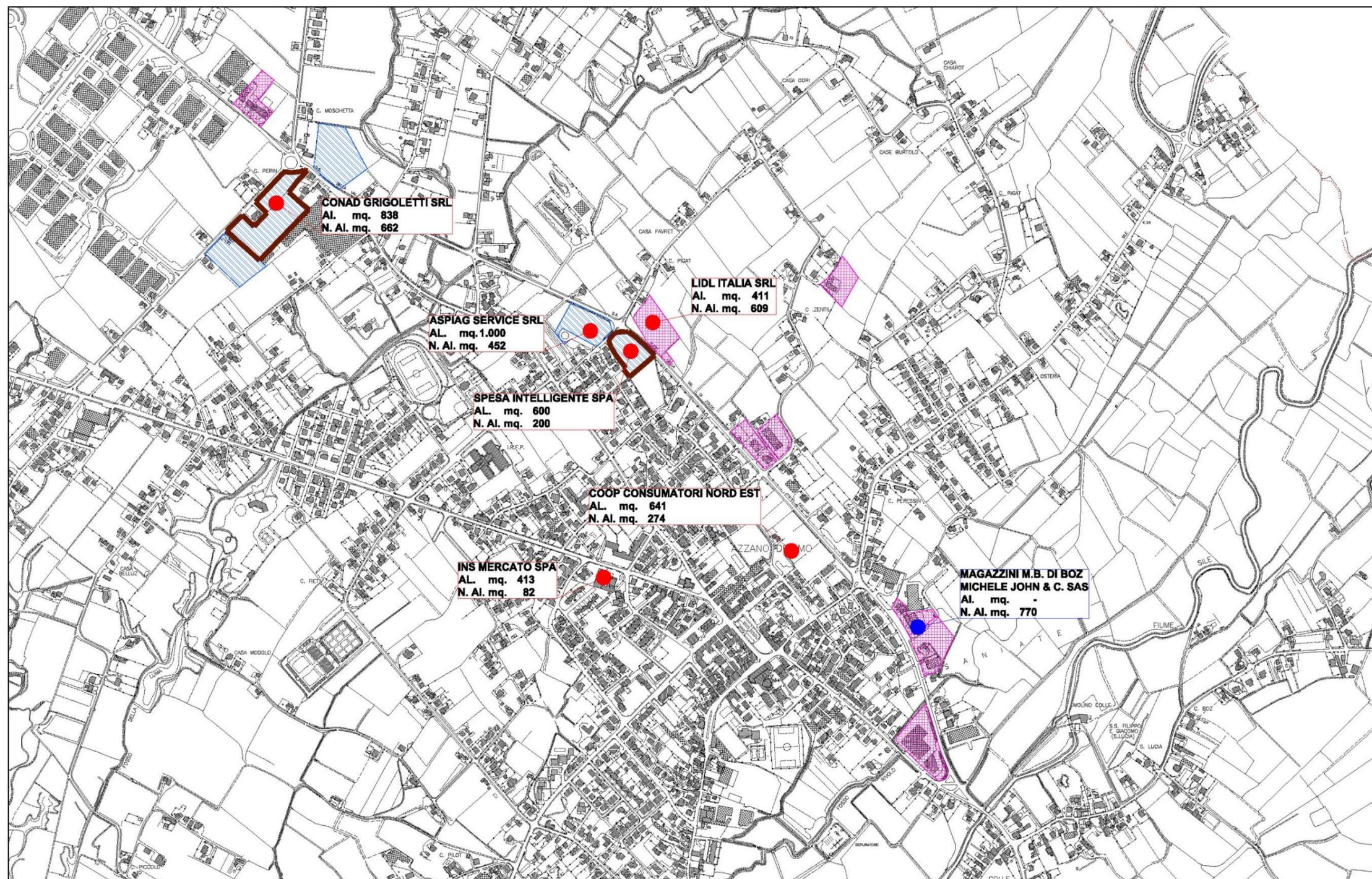


**Segue Allegato A**

<b>GRANDI STRUTTURE DI VENDITA SINGOLE SUPERIORI A 1.500 MQ. O A CENTRO/COMPLESSO COMMERCIALE</b>					
<b>Nome Azienda</b>	<b>Ubicazione</b>	<b>Zona Comm.</b>	<b>Superficie di vendita totale (mq.)</b>	<b>Mq. x Settore merceologico</b>	
				<b>Alim.</b>	<b>N.Alim.</b>
<b>NON VI SONO ATTIVITA' COMMERCIALI</b>					

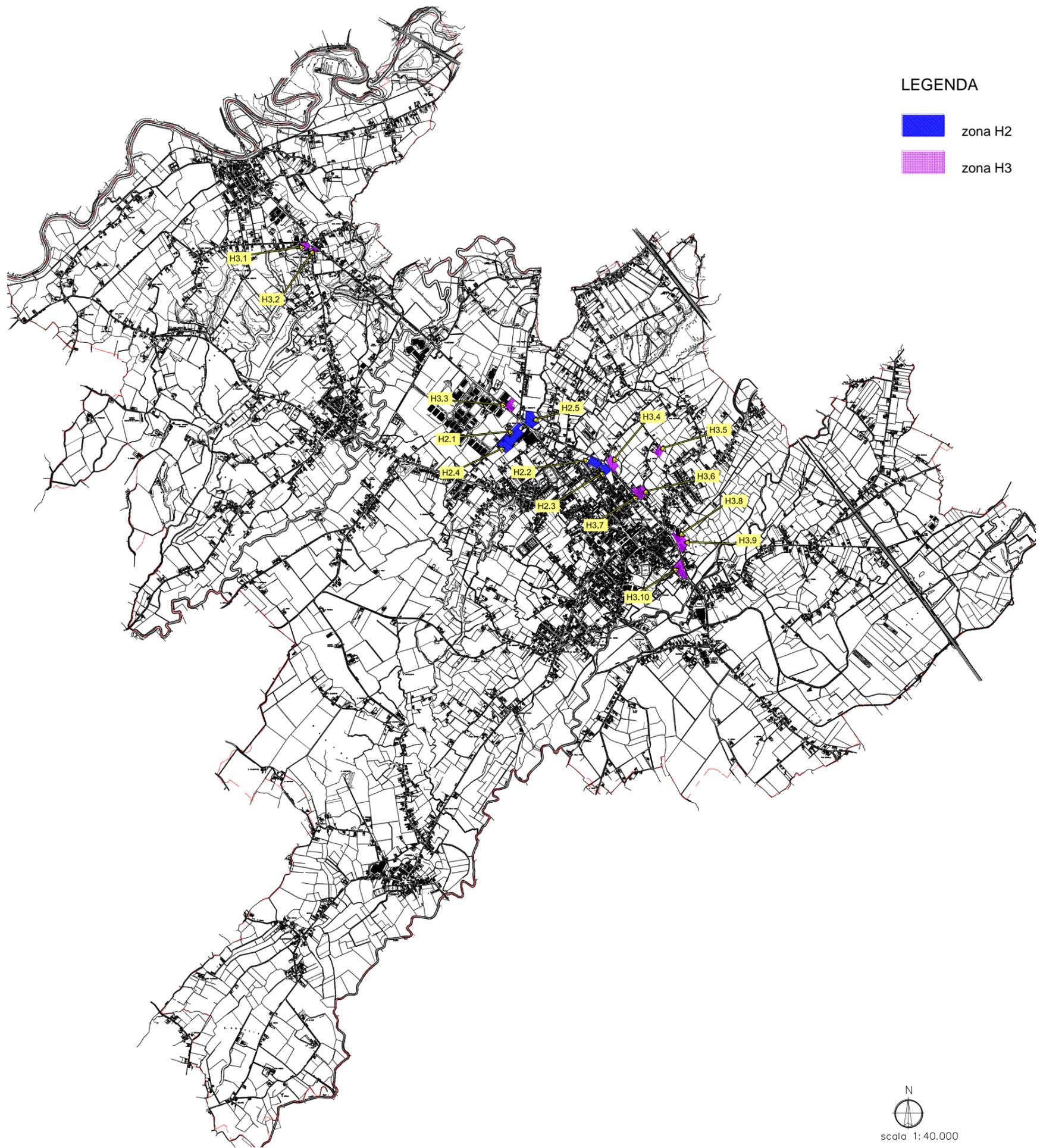


**ALLEGATO B – UBICAZIONE ATTIVITA' COMMERCIALI DI MEDIO E GRANDE DETTAGLIO**

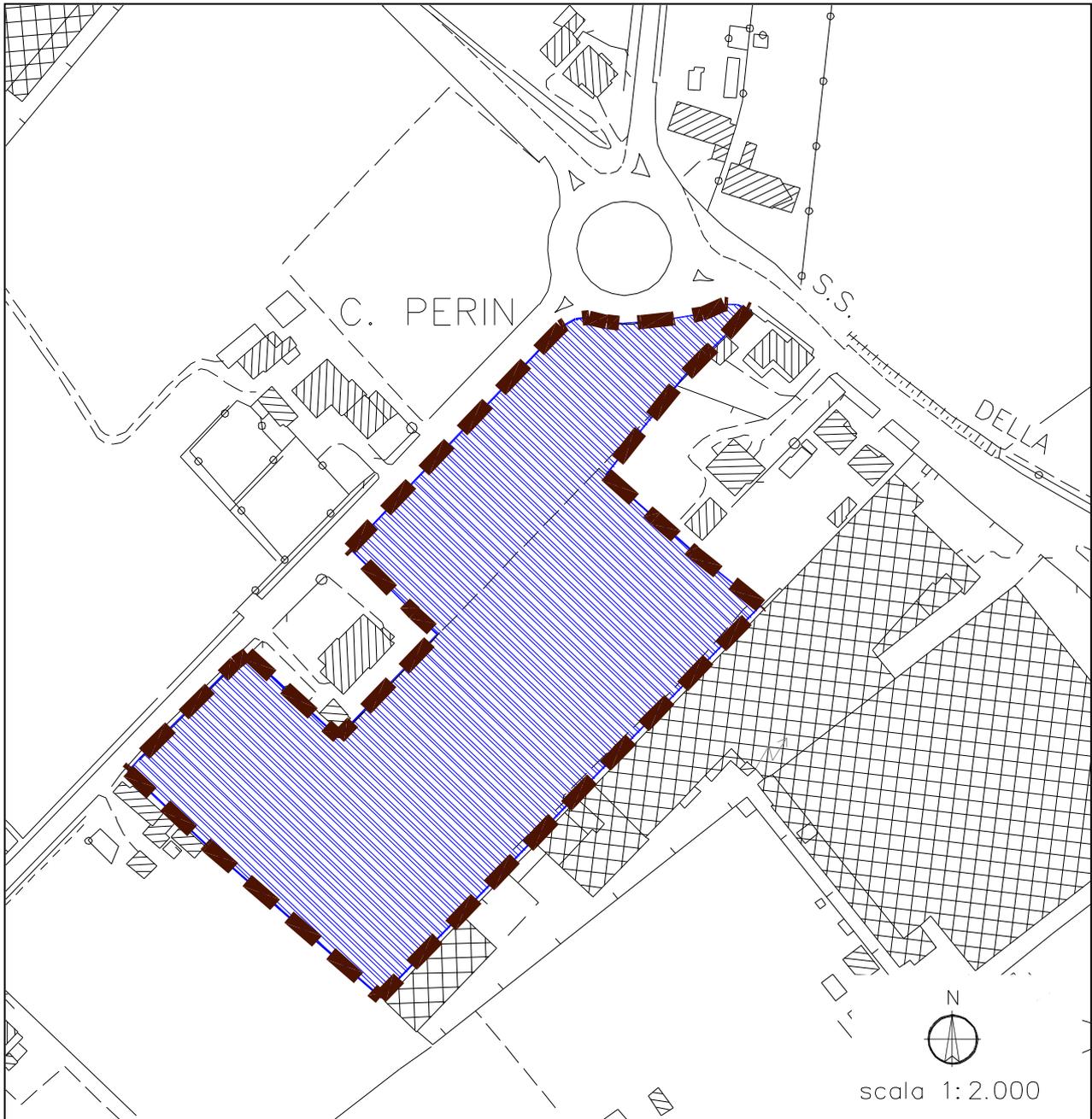




**ALLEGATO C - INDIVIDUAZIONE DELLE ZONE URBANISTICHE A VOCAZIONE  
COMERCIALE PRESENTI NEL P.R.G.C.**



# identificativo zona: H2.1 (Via Peperate)



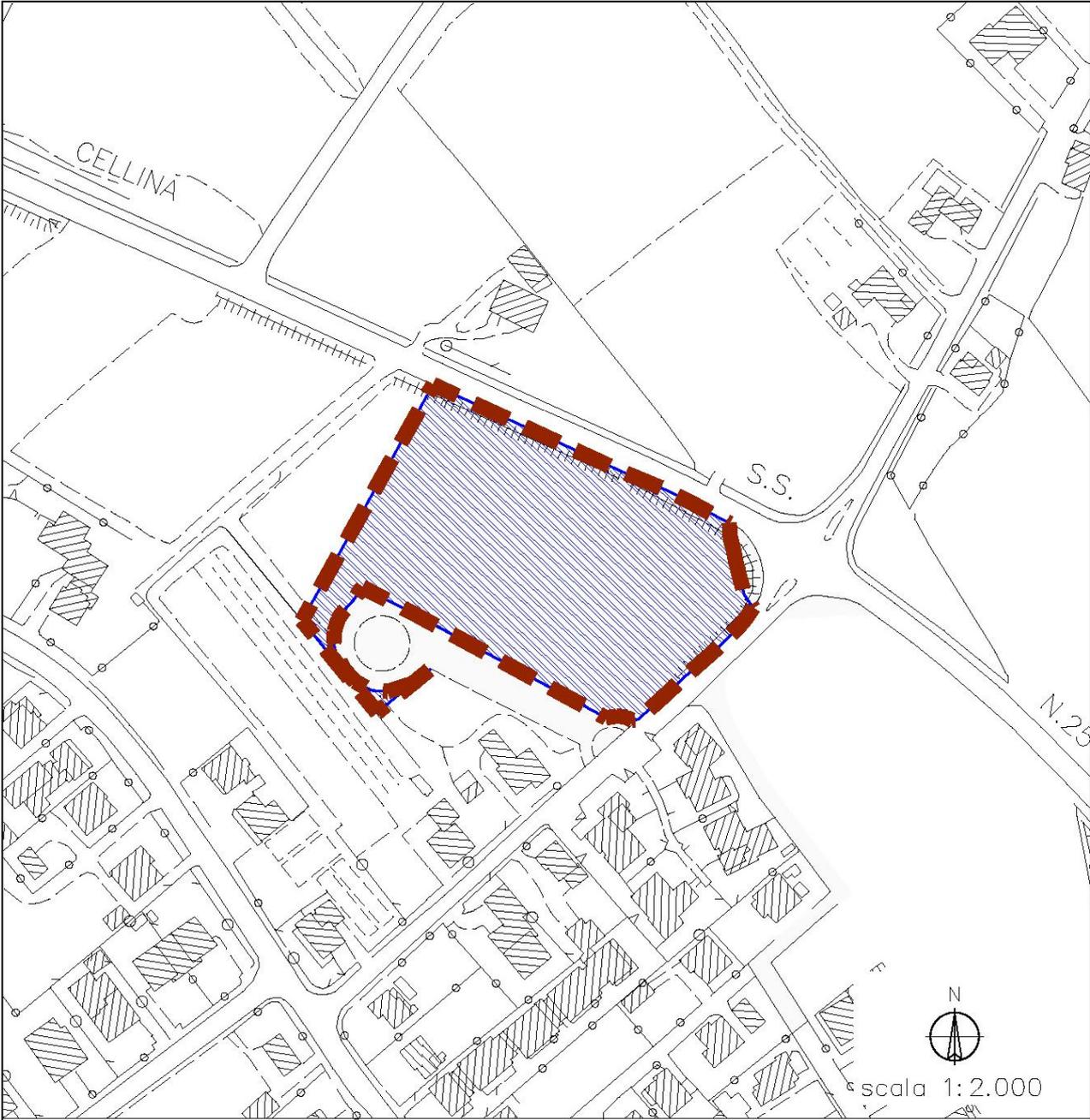
zona omogenea H2 

perimetro PRPC 

superficie zona omogenea in mq. 21.665



identificativo zona: H2.2 (Via dei Frassini angolo Viale I° Maggio)



zona omogenea H2



perimetro PRPC

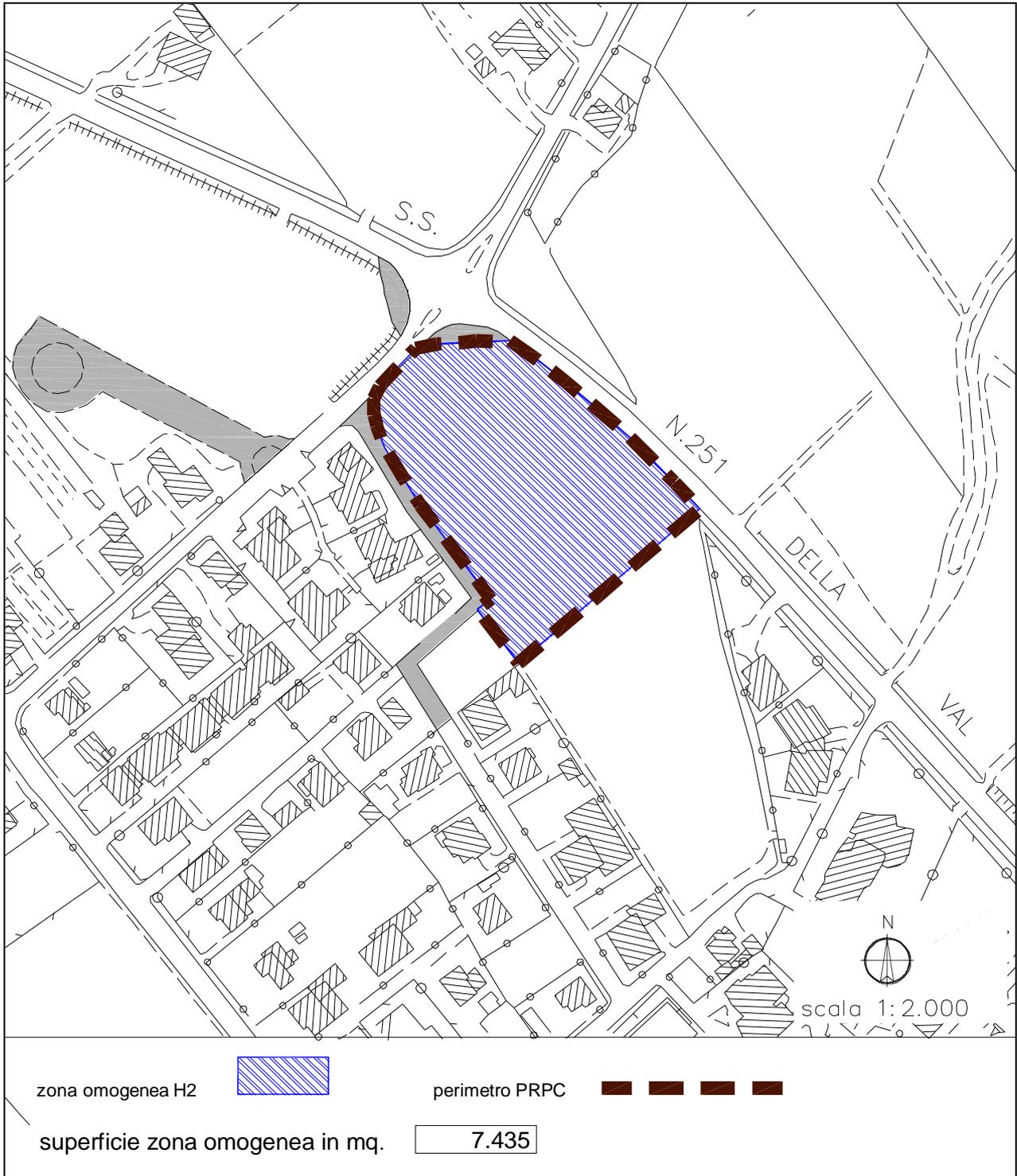


superficie zona omogenea in mq.

9.740

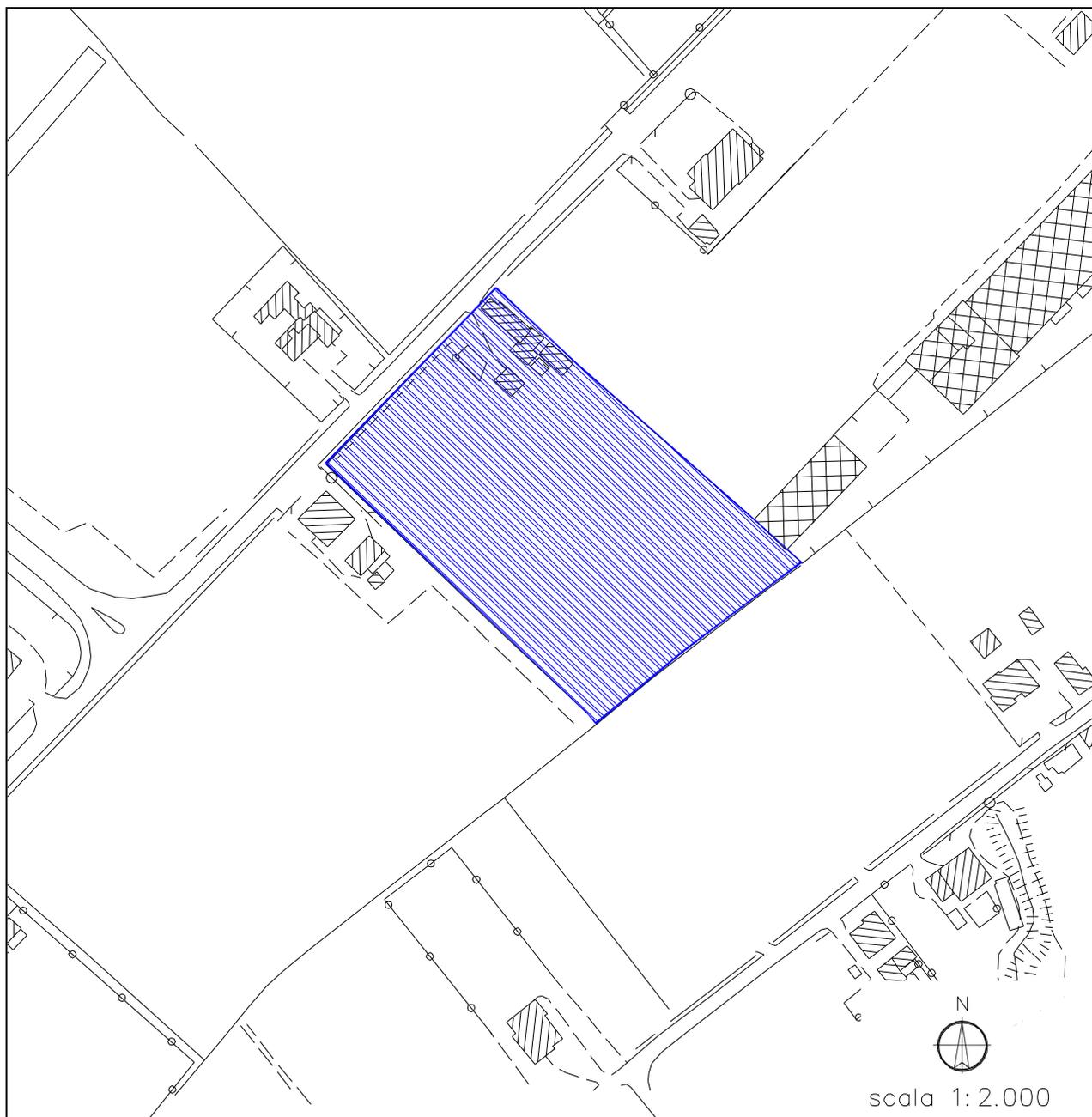


# identificativo zona: H2.3 (Viale Primo Maggio)





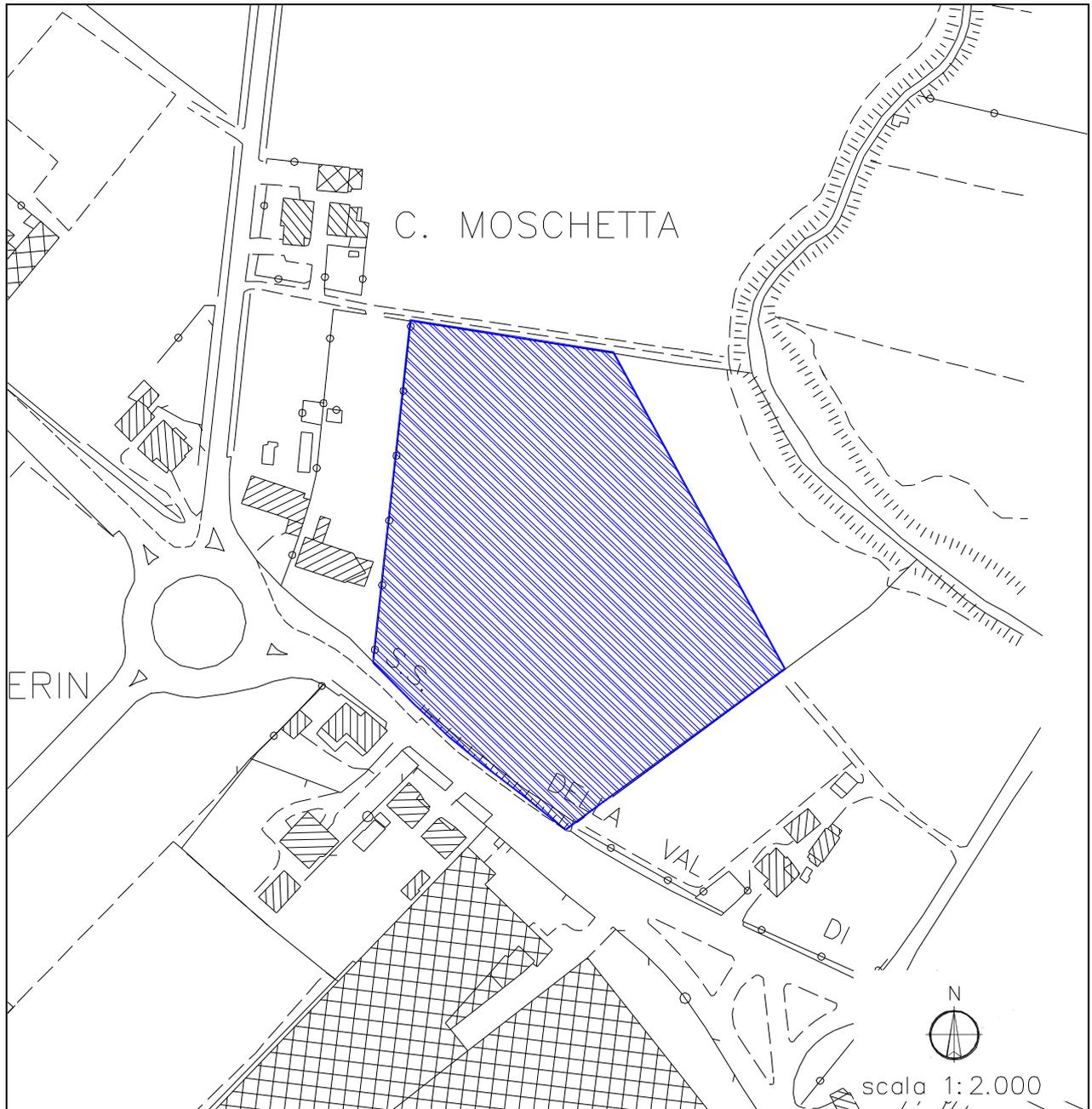
## identificativo zona: H2.4 (Via Peperate)



superficie zona omogenea in mq. 11.317



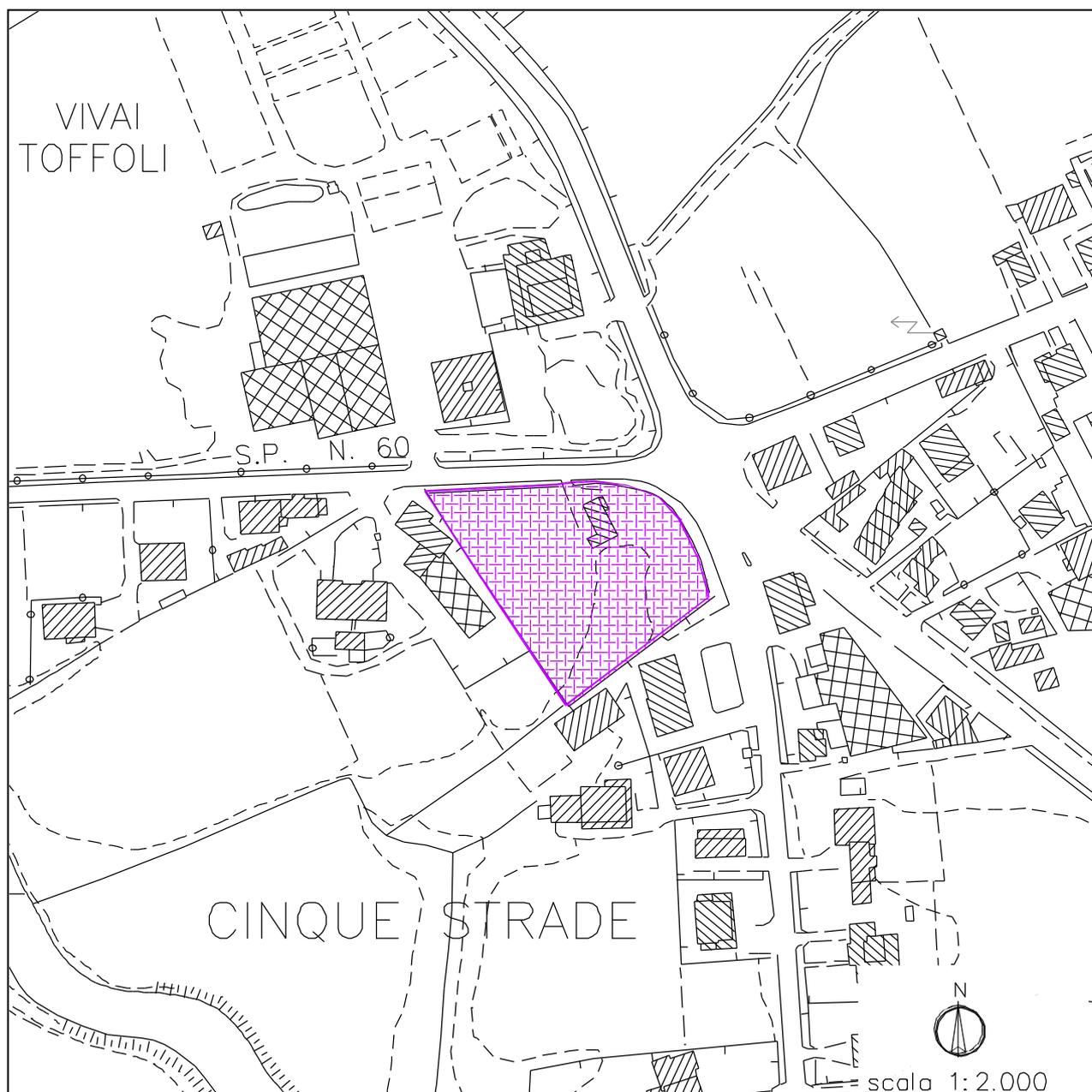
# identificativo zona: H2.5 (Viale Primo Maggio)



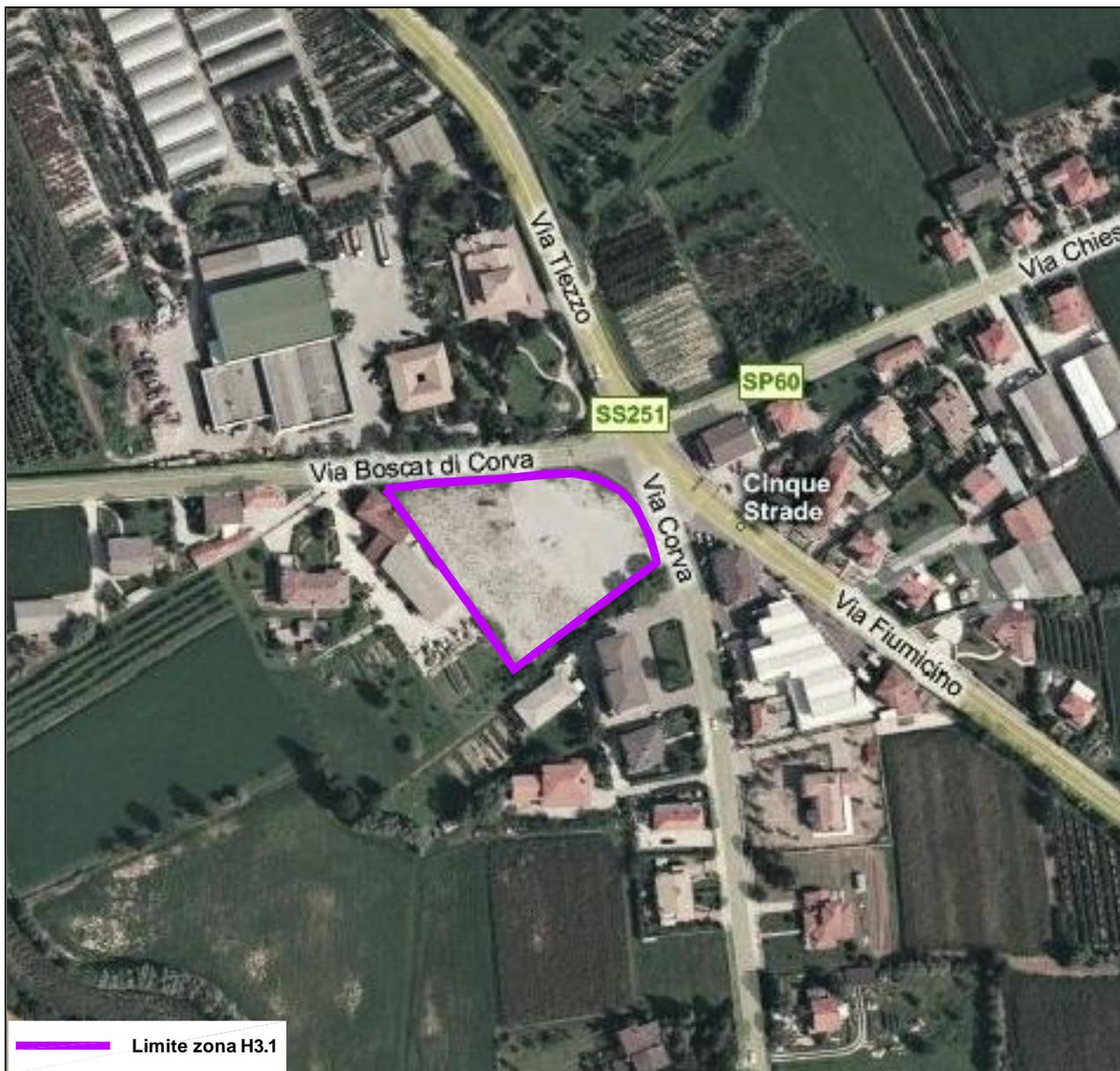
superficie zona omogenea in mq. 16.000



# identificativo zona: H3.1 (S.P. 60-Via Boscat di Corva)

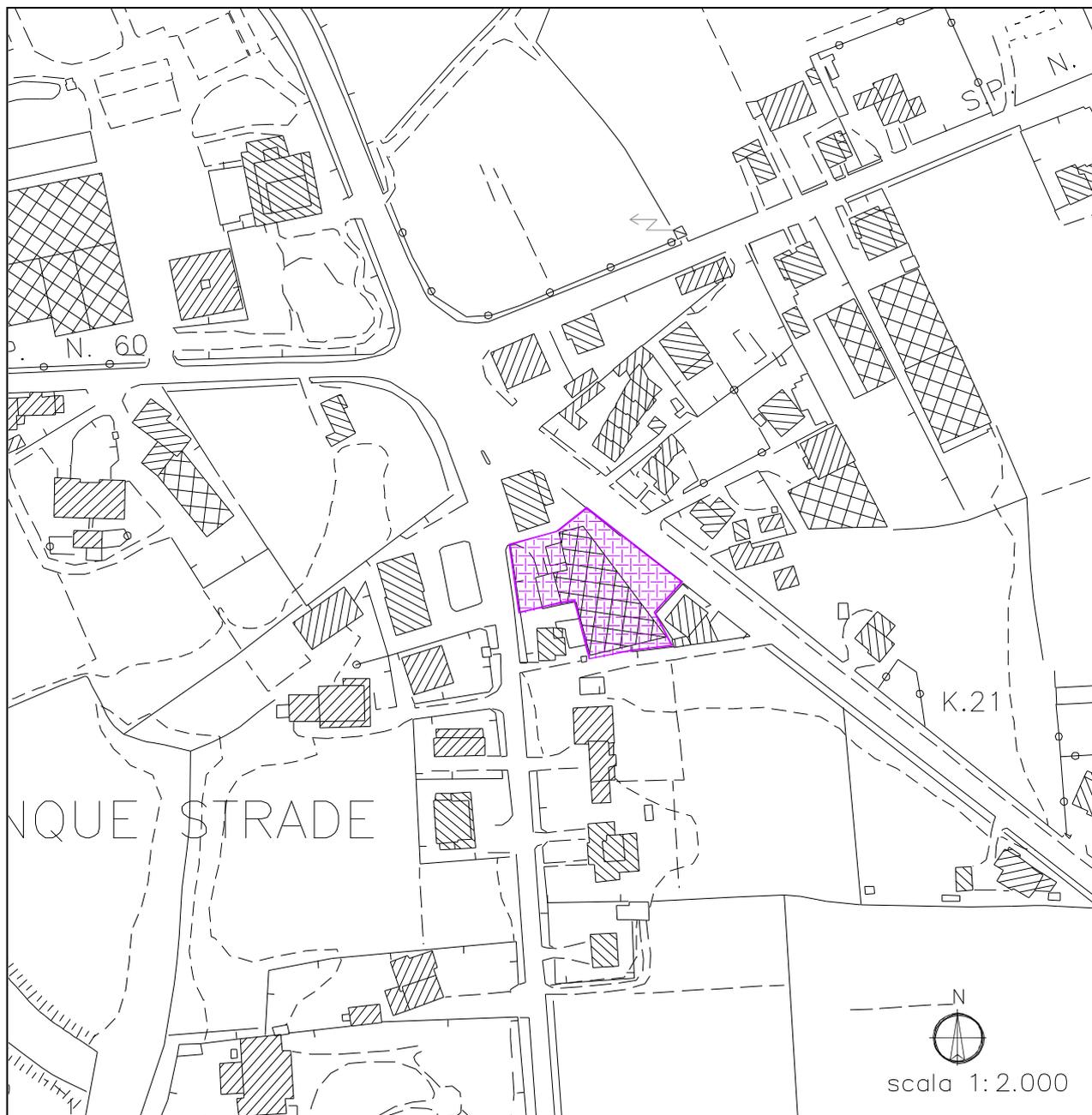


superficie zona omogenea in mq. 4.358



 Limite zona H3.1

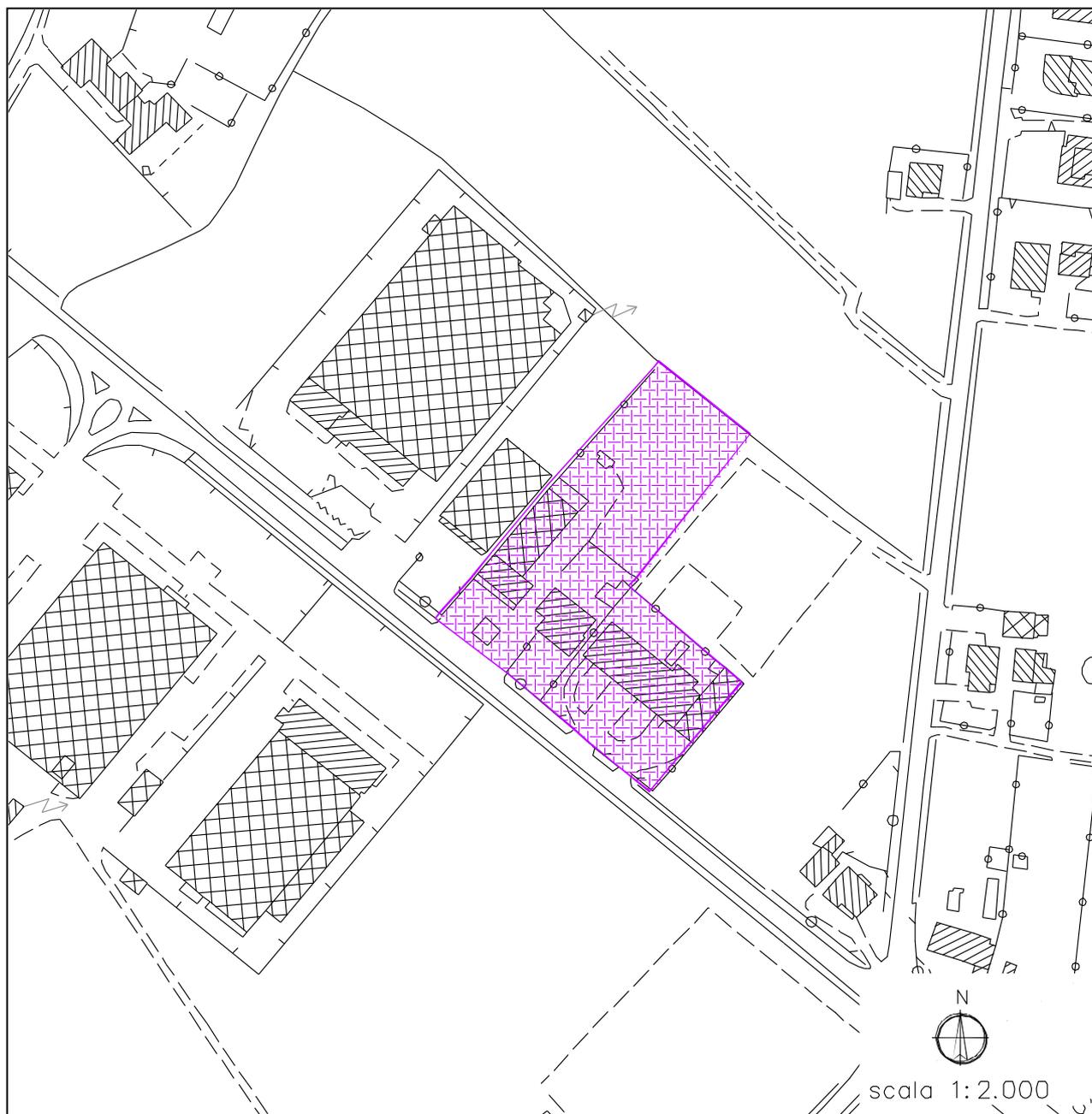
identificativo zona: H3.2 (S.R. 251-Via Corva)



superficie zona omogenea in mq. 1.739



# identificativo zona: H3.3 (S.R. 251-Via Fiumicino)



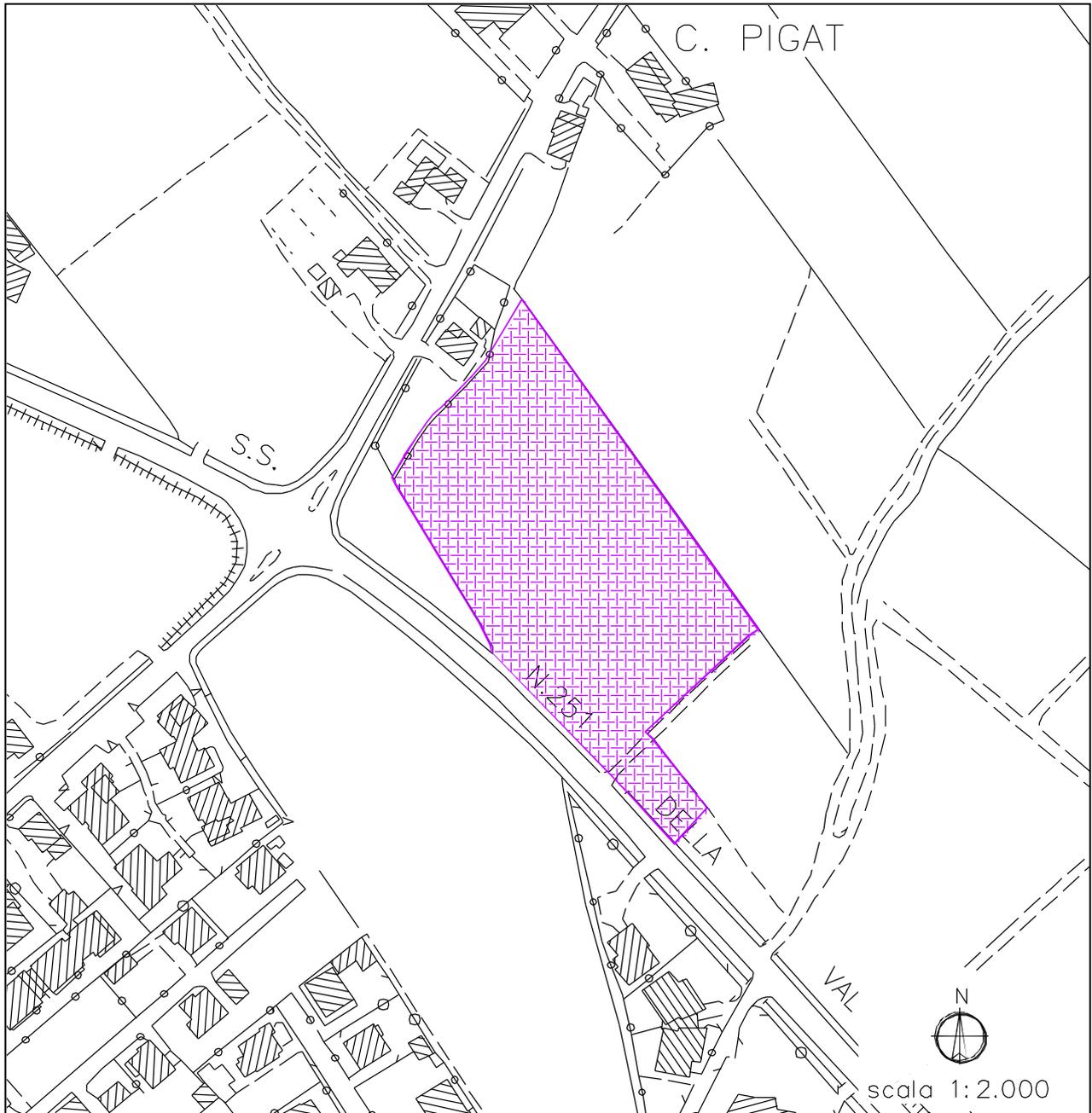
superficie zona omogenea in mq.

7.505

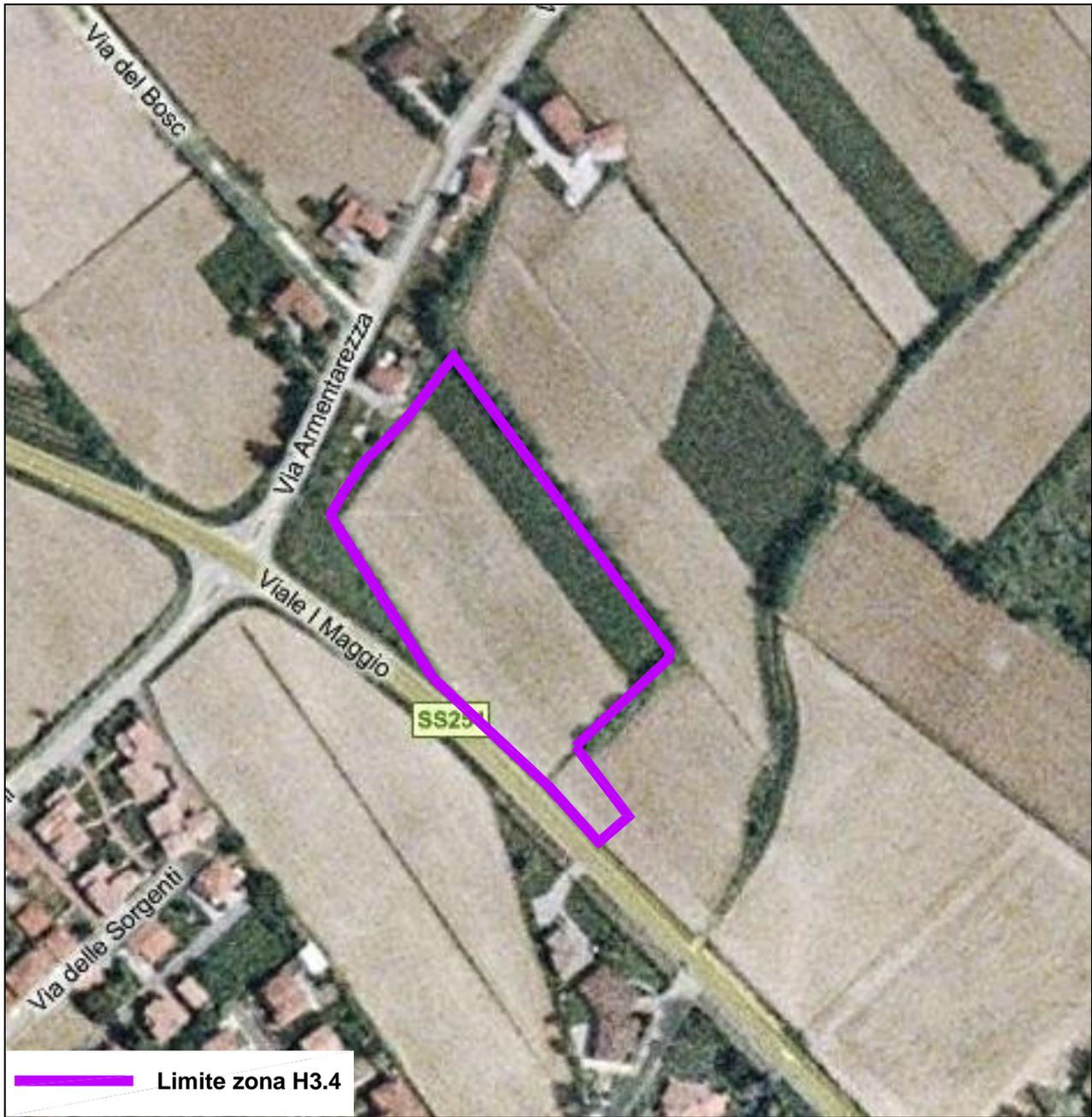


— Limite zona H3.3

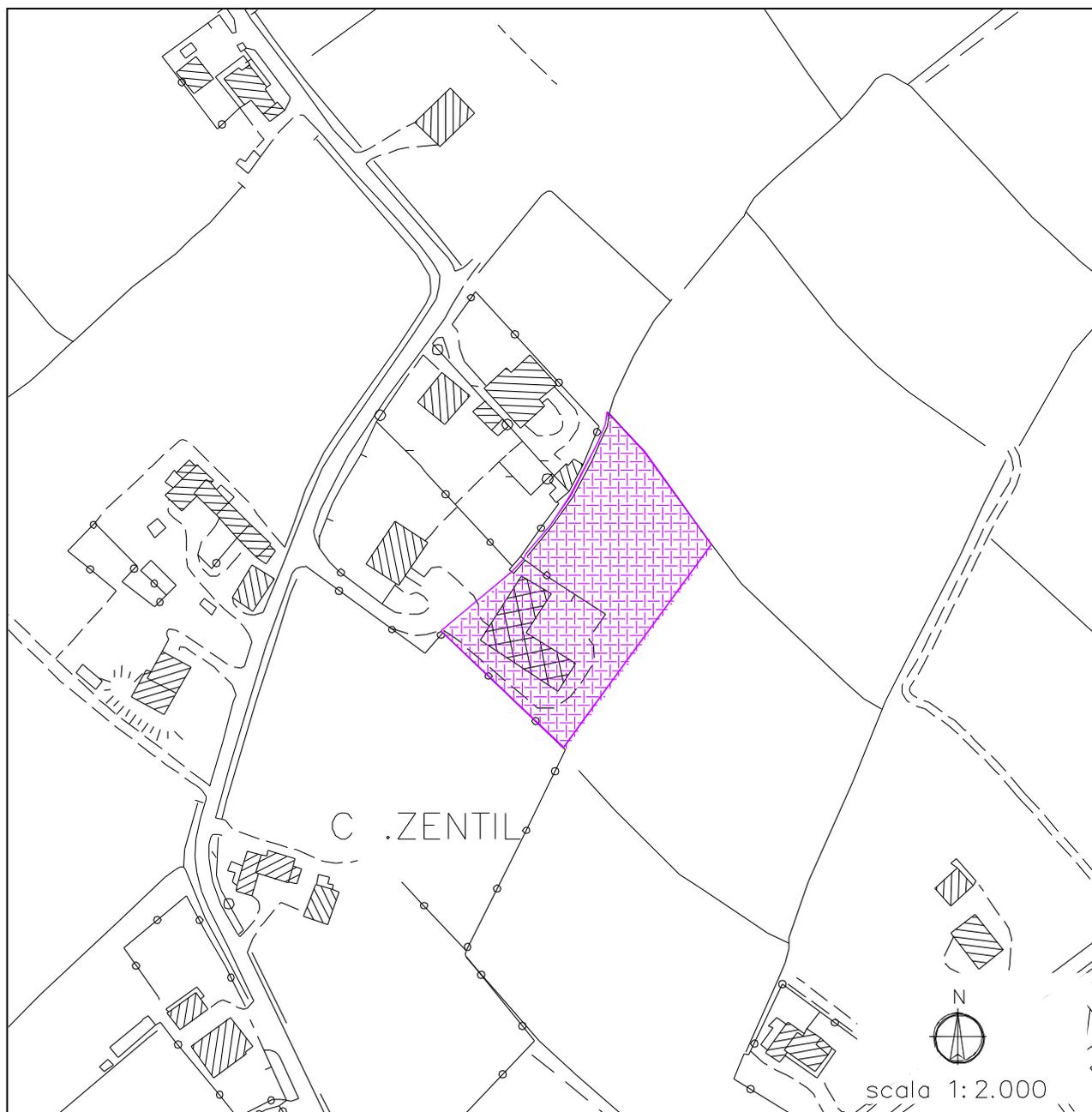
# identificativo zona: H3.4 (S.R. 251)



superficie zona omogenea in mq. 10.266



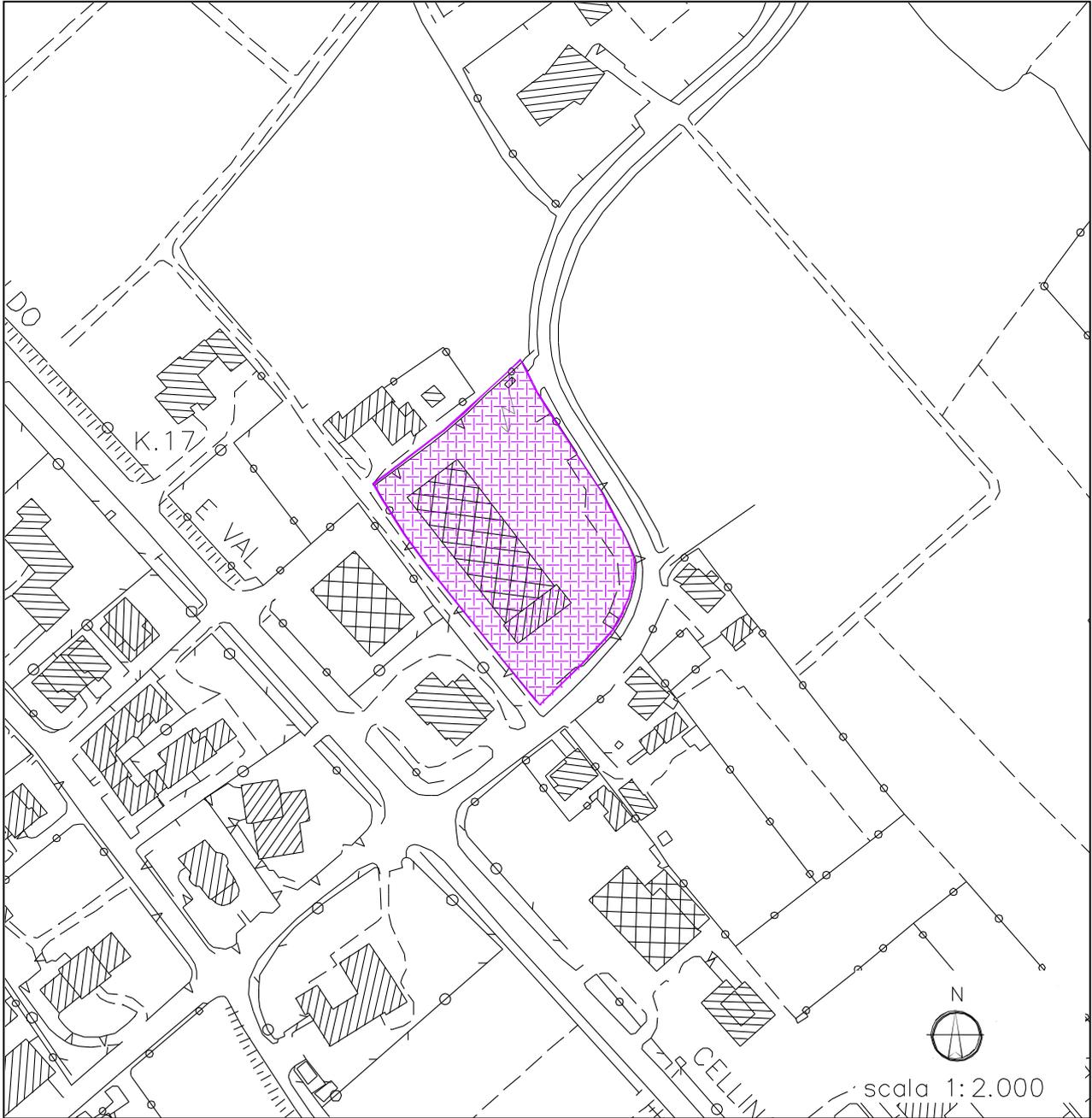
# identificativo zona: H3.5 (Via Albera)



superficie zona omogenea in mq. 4.693



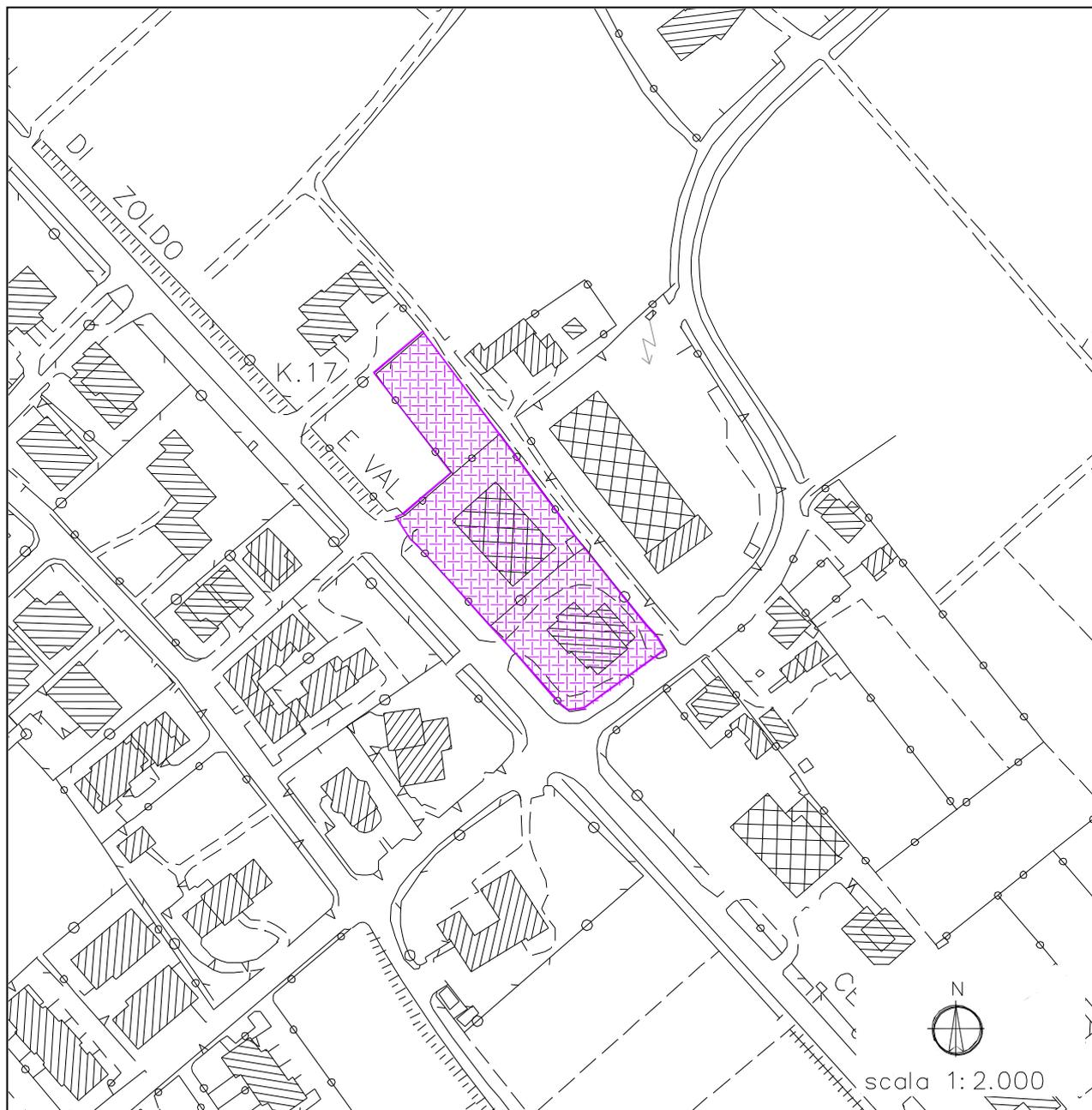
# identificativo zona: H3.6 (Via Albera)



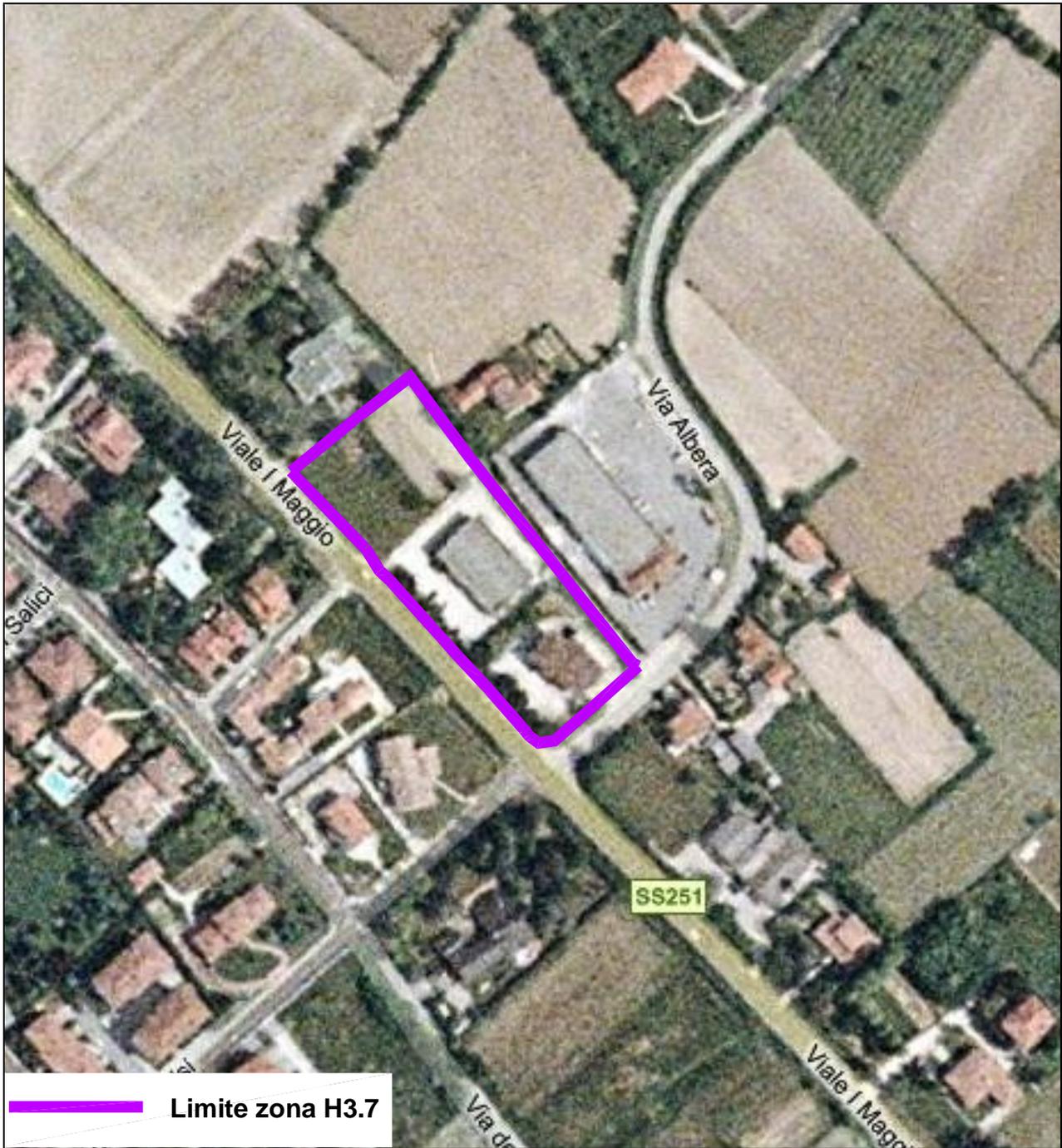
superficie zona omogenea in mq. 5.561



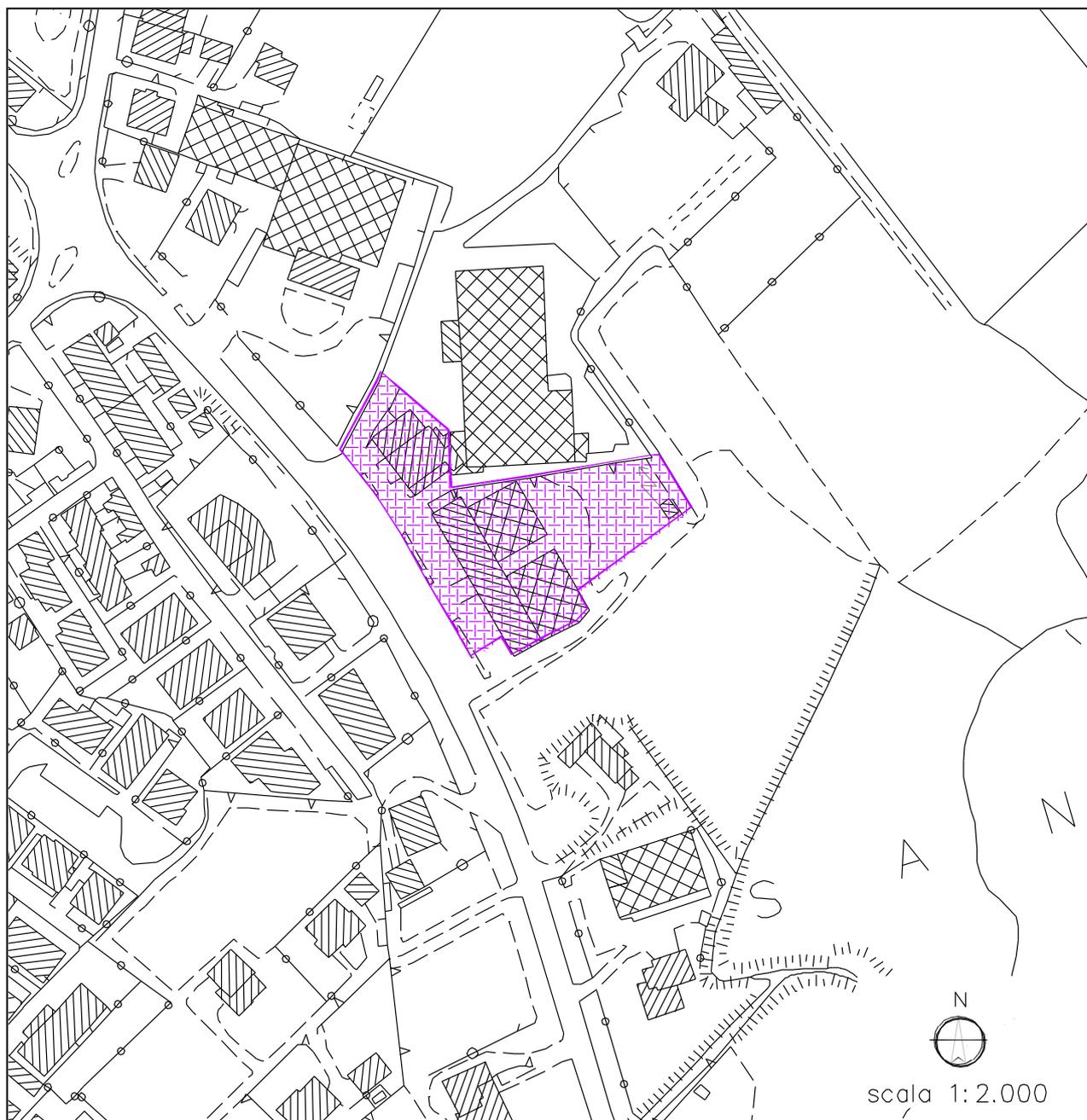
identificativo zona: H3.7 (S.R. 251-Viale I° Maggio)



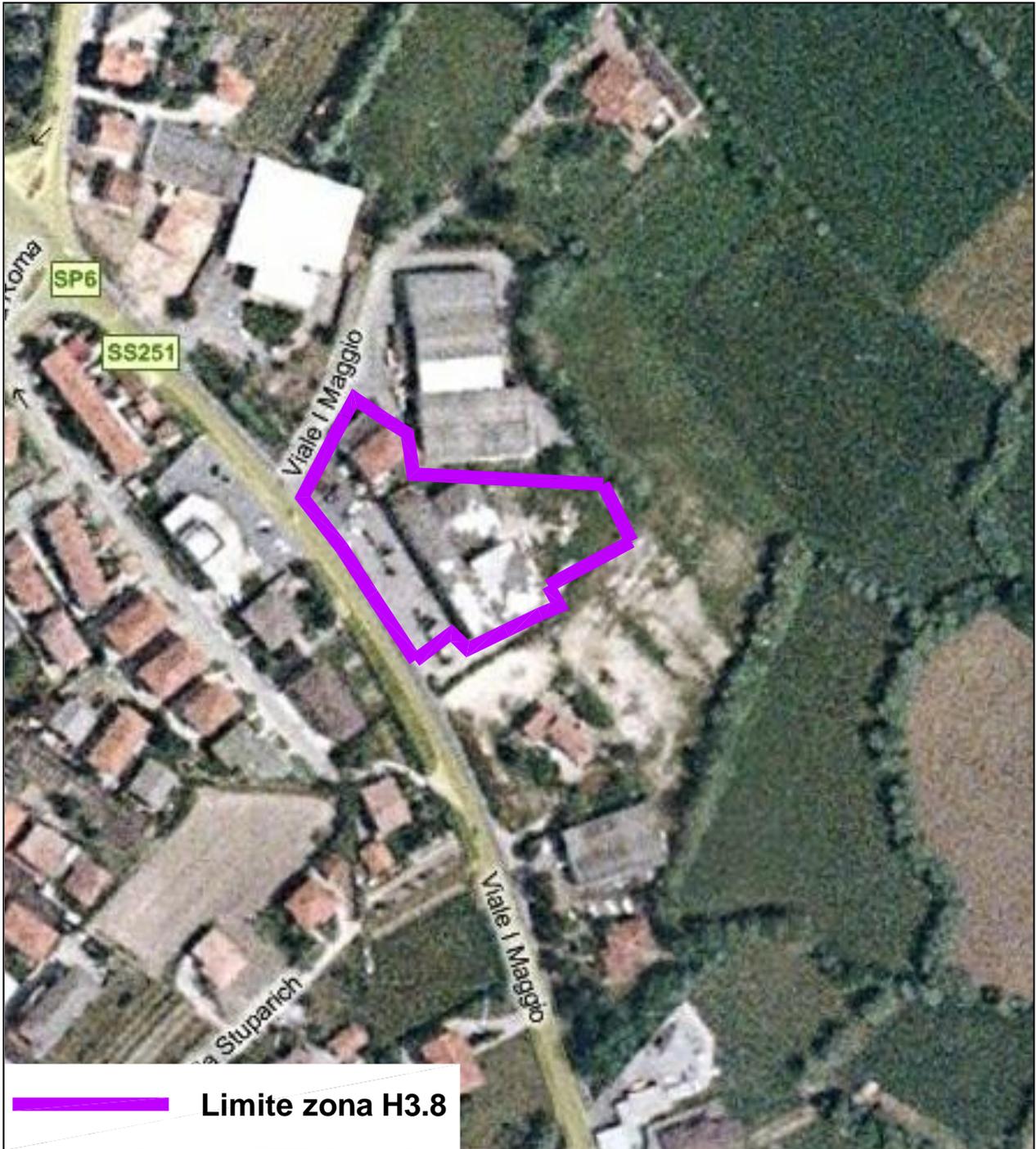
superficie zona omogenea in mq. 4.891



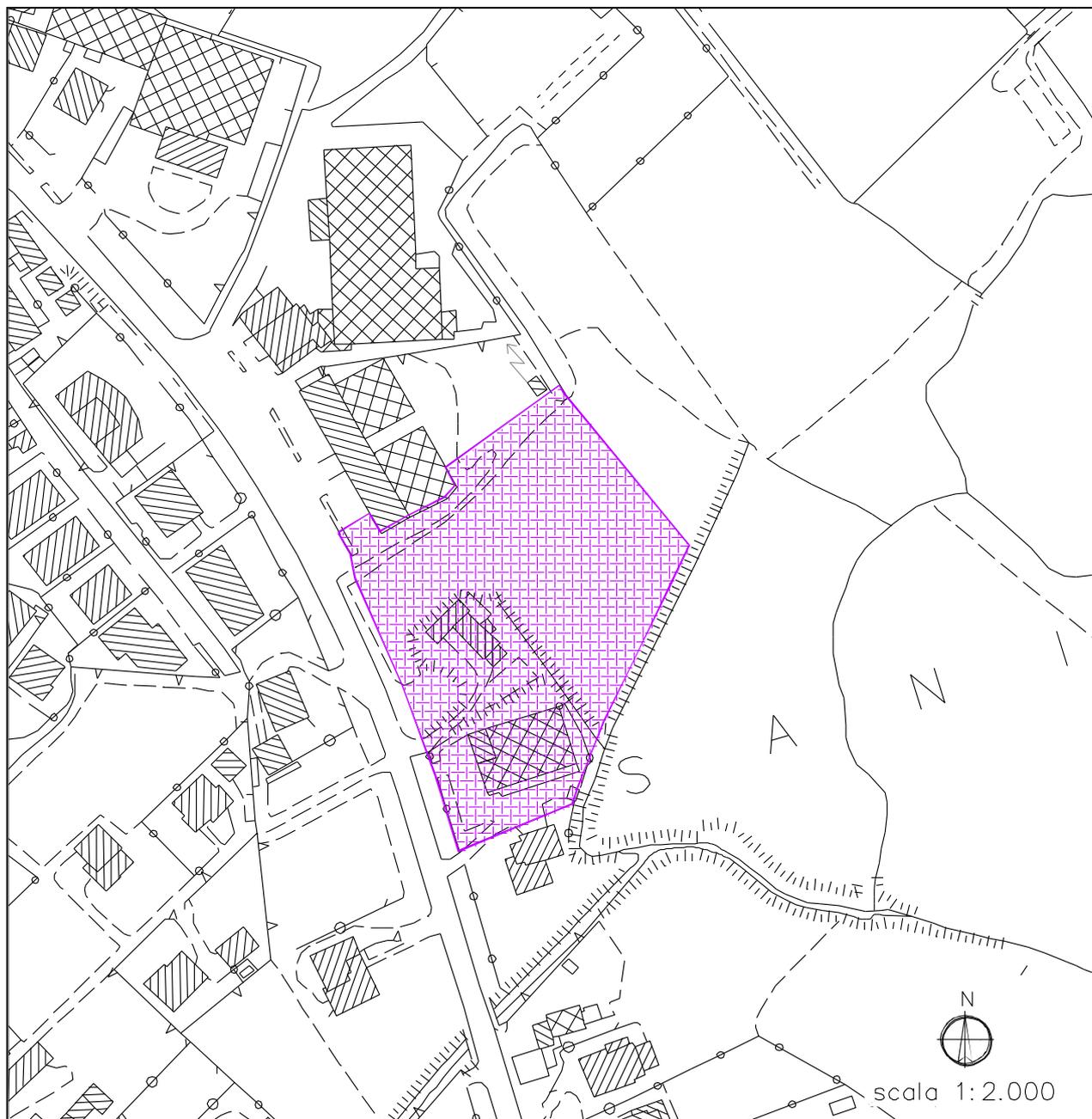
identificativo zona: H3.8 (S.R. 251-Viale I° Maggio)



superficie zona omogenea in mq. 5.119



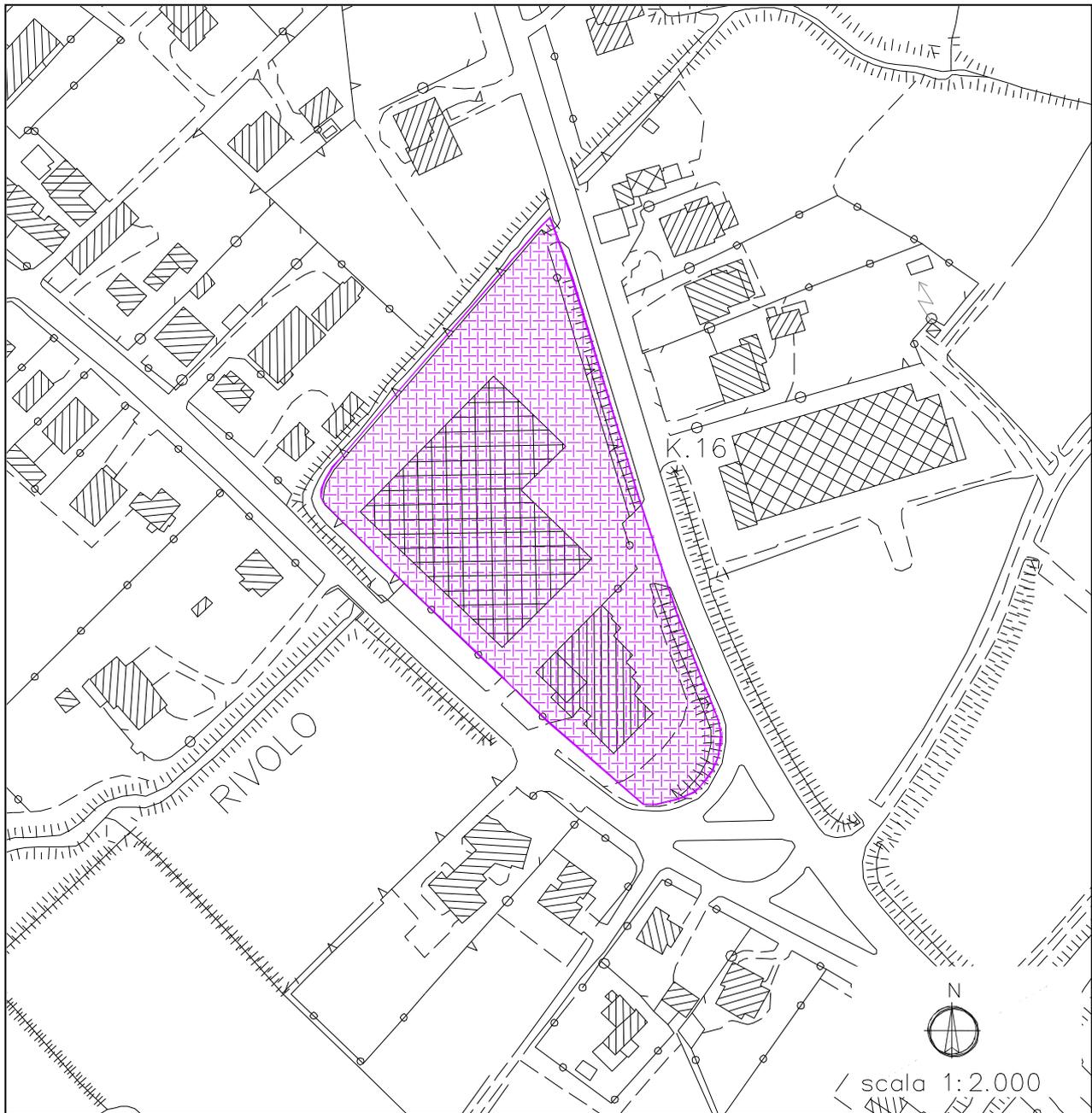
identificativo zona: H3.9 (S.R. 251-Viale I° Maggio)



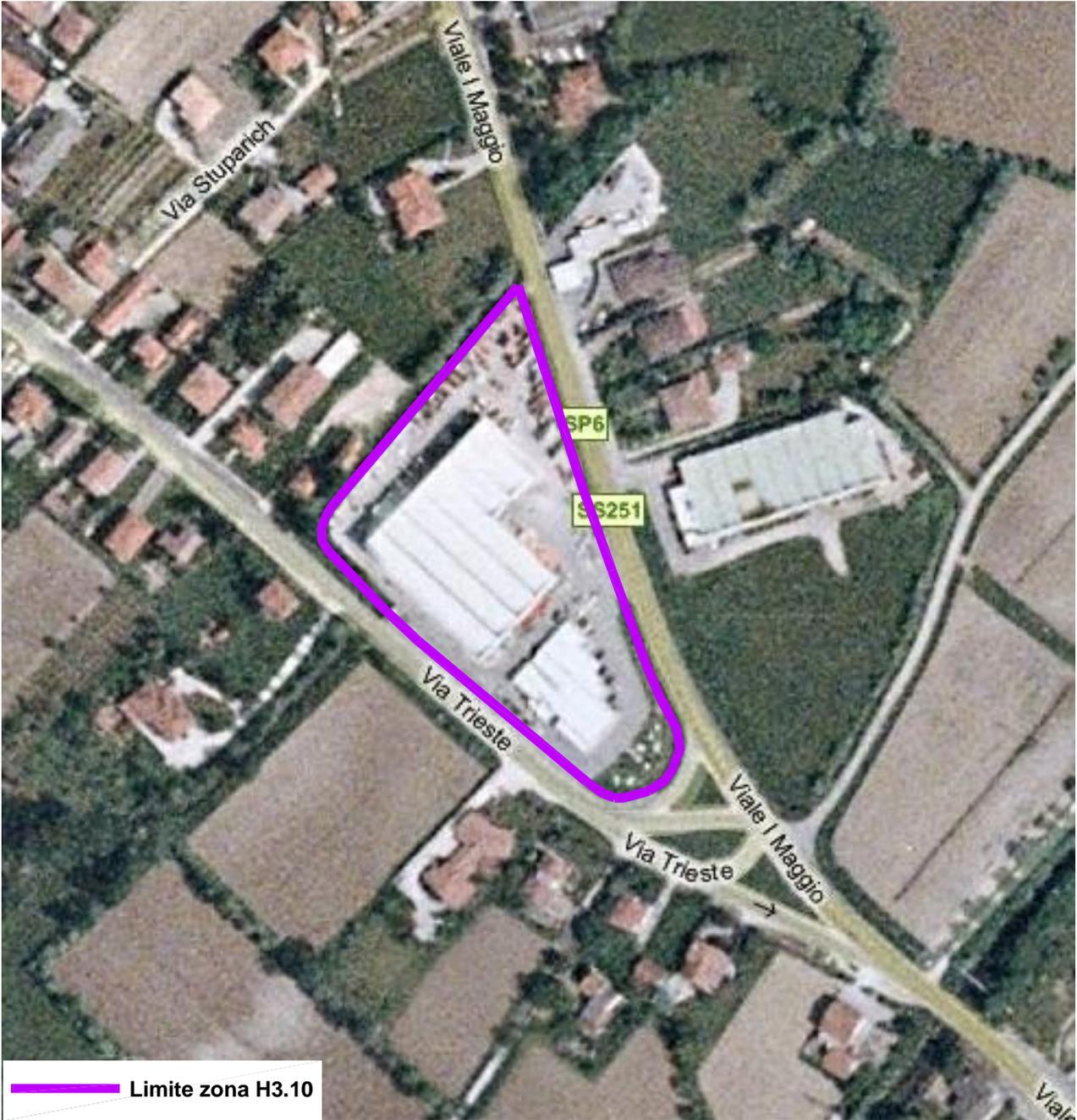
superficie zona omogenea in mq. 10.526



identificativo zona: H3.10 (S.R. 251-Viale I° Maggio)



superficie zona omogenea in mq. 13.224



## **ALLEGATO D – DETERMINAZIONE DEL TRAFFICO PRODOTTO DALLA APERTURA DI NUOVE ATTIVITA' DI GRANDE DISTRIBUZIONE**

La presente relazione, contenente le verifiche tecniche d'impatto economico e del relativo "volume" automobilistico ingenerato, viene redatta per permettere allo Studio dell'ing. Mascherin di Udine, incaricato della valutazione di impatto viabilistico, la verifica "ponderata" della capacità effettiva delle strade, su cui si affacciano le aree individuate quale sede delle attività di GD, a supportare tale tipo di scelta.

Utilizzando una serie di consolidati parametri di resa economica al metro-quadrato di superficie di vendita, tarati sui singoli settori merceologici dei prodotti posti in vendita, è possibile ipotizzare il volume d'affari previsto per le zone commerciali individuate (di tipo H2), immaginando la realizzazione di strutture di tipo integrato a complesso commerciale (che meglio, rispetto al singolo esercizio, si adattano alle richieste del mercato attuale).

Dal volume d'affari stimato, e conoscendo la propensione media alla spesa per quello specifico settore merceologico della popolazione residente in un congruo intorno ad Azzano Decimo (calcolato in 15' auto, viste le dimensioni non eccessive delle aree tecnicamente disponibili per il commercio all'interno dei singoli lotti) <sup>[23]</sup>, è possibile ipotizzare sia il numero di veicoli potenzialmente gravitanti in un anno (su eventuali iniziative inserite nelle aree prospettate), sia la loro direzione di arrivo sulle stesse, consentendo così all'impattista del traffico di poter valutare il grado di sostenibilità delle superfici commerciali ipotizzate e le eventuali opere di "mitigazione" da dover realizzare per poter mantenere il prescritto grado di sicurezza sulla viabilità.

La determinazione del volume d'affari previsto per eventuali iniziative a complesso commerciale (con superficie di vendita complessiva di 4.200 mq.) parte dall'utilizzo di consolidati marker economici (valutati attraverso la raccolta di dati sia a

---

<sup>[23]</sup> Si può tranquillamente valutare, vista la vicinanza dell'area al casello autostradale sulla A-23, che entro un raggio di percorrenza di 15' auto vi siano quasi 300 mila potenziali consumatori residenti.

livello ISTAT che a livello di FAID [<sup>24</sup>]), i quali determinano, settore per settore, un valore nazionale di resa media al metro-quadrato (valore rielaborato successivamente dalla General Planning per attualizzarlo alla realtà della Regione Friuli Venezia Giulia).

Tale operazione di stima (riportata nella sottoriportata Tabella 6) determina in oltre 25,1 milioni di euro/anno il target minimo del giro d'affari necessario per le strutture poste e da porre all'interno dell'area H2.1 (di Via Peperate), mentre l'area H2.3 (di viale I° Maggio) né richiede 34,9 milioni [<sup>25</sup>].

<b>Zona H2.1 – Via Peperate</b>				
Ipotesi negozi da insediare	Superfici già attive all'interno dell'area (A)	Superfici già attivate superiori a 400 mq. e gravitanti sulla medesima struttura di traffico (B)	Superfici incrementalì previste con il nuovo Piano (C)	Superfici totali nella zona (ai fini del calcolo viabilistico) (D = A + B + C)
Supermercato	1.500	==	==	1.500
Abbigliamento	==	==	1.500	1.500
Elettronica	==	==	1.200	1.200
<b>Totale</b>	<b>1.500</b>	<b>==</b>	<b>2.700</b>	<b>4.200</b>
Ipotesi negozi da insediare	Resa al mq. (E)	Giro d'affari attuale esercizio già insediato (F = A * E)	Giro d'affari per nuove attività previste (G = C * E)	Giro d'affari previsto per attività gravitanti nelle strutture di traffico (H = G + F)
Supermercato	8.481 €	12.721.836,00	==	12.721.836,00
Abbigliamento	4.208 €	==	6.312.000,00	6.312.000,00
Elettronica	5.074 €	==	6.089.817,60	6.089.817,60
<b>Totale</b>	<b>==</b>	<b>12.721.836,00</b>	<b>12.401.817,60</b>	<b>25.123.653,60</b>
<b>Zona H2.3 – Viale I° Maggio</b>				
Ipotesi negozi da insediare	Superfici già attive all'interno dell'area (A)	Superfici già attivate superiori a 400 mq. e gravitanti sulla medesima struttura di traffico (B)	Superfici incrementalì previste con il nuovo Piano (C)	Superfici totali nella zona (ai fini del calcolo viabilistico) (D = A + B + C)
Supermercato	800	2.472	==	3.272
Abbigliamento	==	==	1.500	1.500
Elettronica	==	==	1.400	1.400
Es. vari	==	==	500	500
<b>Totale</b>	<b>800</b>	<b>2.472</b>	<b>3.400</b>	<b>6.672</b>

[<sup>24</sup>] Federazione Associazioni Imprese Distribuzione (grande) presso la Confcommercio.

[<sup>25</sup>] La forte differenza di rendimento tra le due iniziative è dovuta al fatto che, mentre per la zona H2.1 il calcolo è stato effettuato sulle sole attività commerciali posizionate al suo interno (esistenti e future), per la zona H2.3 si sono dovuti aggiungere anche i volumi d'affari di due "recenti" nuovi esercizi della media distribuzione alimentare ubicati al suo ridosso (e scaricanti i loro "volumi di traffico" sulla stessa viabilità di afferenza, soprattutto per quanto riguarda la nuova rotonda posta lungo la S.R.251, incrocio Via dei Frassini e Via Armentaressa).

Ipotesi negozi da insediare	Resa al mq. (E)	Giro d'affari attuale esercizio già insediato (F = A+B * E)	Giro d'affari per nuove attività previste (G = C * E)	Giro d'affari previsto per attività gravitanti nelle strutture di traffico (H = G + F)
Supermercato	6.364 €	20.823.594,34	==	20.823.594,34
Abbigliamento	4.208 €	==	6.312.000,00	6.312.000,00
Elettronica/Brico	4.654 €	==	6.515.667,20	6.515.667,20
Es. vari (piccoli)	2.608 €	==	1.304.480,00	1.304.480,00
<b>Totale</b>	<b>===</b>	<b>20.823.594,34</b>	<b>14.132.147,20</b>	<b>34.955.741,54</b>

**Tabella 6 - Valutazione del giro d'affari indotto dalle aziende commerciali, presenti e ipotizzate.**

Da tale giro d'affari si può poi stimare <sup>[26]</sup> il corrispondente volume viabilistico ingenerato dalle strutture commerciali ipotizzate. Anche per questa valutazione ci si è serviti da un indicatore di spesa media (o scontrino medio) presso esercizi della grande distribuzione (Cfr. Tabella 7 più sotto).

<b>Zona H2.1 – Via Peperate</b>			
Ipotesi negozi da insediare	Giro d'affari previsto per attività gravitanti nelle strutture di traffico (H)	Scontrino medio (I)	Consumatori potenziali x anno (L = H / I)
Supermercato	12.721.836,00	48,60 €	261.753
Abbigliamento	6.312.000,00	165,69 €	38.095
Elettronica	6.089.817,60	258,61 €	23.548
<b>Totale</b>	<b>25.123.653,60</b>	<b>===</b>	<b>323.397</b>
<b>Zona H2.3 – Viale I° Maggio</b>			
Ipotesi negozi da insediare	Giro d'affari previsto per attività gravitanti nelle strutture di traffico (H)	Scontrino medio (I)	Consumatori potenziali x anno (L = H / I)
Supermercato	20.823.594,34	48,60 €	261.753
Abbigliamento	6.312.000,00	165,90 €	38.095
Elettronica/Brico	6.515.667,20	258,61 €	25.194
Es.vari (piccoli)	1.304.480,00	71,81 €	18.167
<b>Totale</b>	<b>34.955.741,54</b>	<b>====</b>	<b>509.904</b>

**Tabella 7 – Automobili movimentabili (valori arrotondati)**

Ipotizzando ora, per le strutture commerciali potenzialmente insediabili nelle due aree, una apertura da lunedì a e sapendo che la giornata di punta per la sua frequentazione è quella del sabato <sup>[27]</sup>, si riesce ad ottenere la seguente distribuzione del traffico indotto (valori arrotondati) (vedi Tabella 8 a pagina 61).

<sup>[26]</sup> Mediante l'applicazione di valori medi di spesa a livello regionale (=scontrino medio), calcolati secondo la tipologia di vendita degli esercizi e della loro classe dimensionale, ed ipotizzando che ad ogni scontrino emesso corrisponda un consumatore "motorizzato".

<sup>[27]</sup> Non si è ritenuto, vista la ancora vigente normativa regionale, di considerare sempre e comunque anche la domenica e i giorni delle festività come giornata "normale" di vendita. Comunque

Zone urbanistiche	Numero auto anno	Auto per settimana	Valore medio nella giornata di punta (=sabato)	Valore medio nelle altre giornate
<b>H2.1-V.Peperate</b>	<b>261.750</b>	<b>6.470</b>	<b>1.580</b>	<b>990</b>
<b>H2.3-V.le I° Maggio</b>	<b>509.900</b>	<b>10.200</b>	<b>2.460</b>	<b>1.550</b>

**Tabella 8**

Sulla base dell'attuale (e prevista) strutturazione del bacino di utenza (con preponderanza dei consumatori residenti a sud rispetto alla ubicazione delle due zone urbanistiche H2) e degli accessi sulle strade di afferenza (così come sono strutturate già da ora), si può immaginare una suddivisione dei flussi di traffico così organizzati nella giornata di punta del sabato:

Origine auto consumatori	N.ro Auto previste per zona H2.1	N.ro Auto previste per zona H2.3
da Nord-Ovest (su S.R.-251)	<b>292</b>	<b>453</b>
da Nord/NordEst (su V.Peperate o V.Armetaressa)	<b>123</b>	<b>182</b>
da Sud-Est (su S.R.-251)	<b>744</b>	<b>1.129</b>
da Sud-Ovest (su V.Peperate o V.dei Frassini)	<b>420</b>	<b>696</b>
<b>Totale</b>	<b>1.580</b>	<b>2.460</b>

**Tabella 9**

I valori riportati in rosso nelle tabelle 8 e 9 sono i valori limite massimi di carico viabilistico su cui si dovranno effettuare le verifiche di congruità, ben sapendo però che a tali valori "assoluti" corrisponderà un valore di incremento "reale" di traffico, nelle aree individuate, di gran lunga minore, essendo comunque già presenti al loro interno attività commerciali ingeneranti traffico veicolare <sup>[28]</sup>.

---

l'eventuale utilizzo anche dei giorni festivi per le valutazioni di traffico porterebbe ad una ulteriore "diluizione" nella frequentazione delle aree commerciali. Inoltre, secondo consolidati valori medi regionali, almeno il 20-25% del volume d'affari settimanale di un esercizio di grande dettaglio viene raccolto durante la giornata del sabato.

<sup>[28]</sup> Si è stimato infatti che l'effettivo incremento di traffico nella giornata di sabato per la zona H2.1 sarà di circa 100/110 automobili all'ora, mentre per la zona H2.3 tale valore sarà di 30/35 auto/ora. Tale differenziazione nei dati previsti (a parità di superfici finali massime insediabili) è data dal fatto che attualmente nell'area H2.1 sono presenti meno metri-quadrati di vendita rispetto alla zona H2.3 (su quest'ultima area si parte cioè da un carico viabilistico maggiore, per cui il differenziale risulterà matematicamente minore rispetto all'area di studio).

© Copyright **2012** by **GENERAL PLANNING Srl**

33100 Udine (UD) – Via Padre Luigi Scrosoppi 1

Tel. 0432/509974 – Fax 0432/509975

e-mail: [generalplanning@iol.it](mailto:generalplanning@iol.it)