



MURRI Cooperativa Edificatrice Comprensoriale Murri

Un gruppo economico con sedicimila soci

Alle soglie dei trent'anni di attività immobiliare, la cooperativa edificatrice comprensoriale Murri si è trasformata in un gruppo economico in piena regola. Progetta in grande (non più singoli caseggiati, ma interi comparti urbanistici) e ha fatto da tempo una scommessa con i soci e con il mercato: rendere accessibile la residenza di qualità al più alto numero possibile di cittadini. Il successo della Murri è prima di tutto una questione di fiducia: lo dimostra il numero dei vecchi soci che iscrivono i loro figli «d'ufficio» non appena compiono i diciotto anni. Ma quanta fatica, quante ricerche, quanta capacità progettuale sia costato arrivare al traguardo del sedicimila soci o dei quasi seimila alloggi costruiti e assegnati (o in piccola parte affittati) forse lo sanno solo gli amministratori, i dirigenti i quadri che si sono passati il testimone dal 1963 ad oggi. Flessibilità costruttiva, qualità dei materiali di finitura, qualità della vita grazie al verde attrezzato e all'arredo sportivo-creativo che caratterizzano gli insediamenti residenziali, hanno fatto della Murri sul mercato bolognese uno degli operatori più apprezzati per la risoluzione del problema casa e dei servizi ad essa collegati.

| | Alloggi | Prestito sociale | Soci |
|------|---------|------------------|--------|
| 1990 | 5.407 | 17.838 | 14.235 |
| 1989 | 5.004 | 12.532 | 13.177 |
| 1988 | 4.674 | 9.156 | 12.173 |
| 1987 | 4.502 | 7.554 | 11.399 |
| 1986 | 4.409 | 4.015 | 10.693 |
| 1985 | 4.181 | 2.283 | 10.020 |

Così lo scaltro Ulisse affascinò l'urbanista

Ulises è la società di engineering del Gruppo Murri elabora studi di fattibilità e progetti speciali. La sua costituzione corrisponde ad una scelta strategica del gruppo per l'estensione degli interventi ad aree di affari non tradizionali, anche se affini a quello della residenza. Il mito omerico che ha affascinato grandi letterati di ogni epoca, l'uomo attivo, pieno di forza di coraggio e di intelligenza (come lo ha definito Elias Canetti) il primo uomo europeo, è stato scelto come simbolo per marcare una presenza del gruppo nel campo dell'economia e dell'urbanistica.

Ulises, diretta da Bruno Magalotti, opera con propria autonomia e dispone di uno staff agile e prestigioso; fra i consulenti figurano progettisti di grande esperienza, docenti di economia e matematica, esperti pubblicitari, imprenditori. Pur essendo di recente costituzione, la società ha avviato una notevole attività: in campo turistico sovrintende alla realizzazione di due strutture alberghiere in Friuli, ha iniziato lo studio per la promozione turistica del Comprensorio dell'Alta Carnia e per la realizzazione di un complesso turistico-alberghiero in Sardegna. Nel settore sport e tempo libero ha in corso verifiche di progetti per campi da golf in Romagna, Friuli e Abruzzo, mentre a Bologna opera per l'ampliamento del Circolo sportivo Felisino e per un consistente progetto per strutture sportive nel Quartiere Fossolo. Altri programmi riguardano la ristrutturazione del borgo medievale di Medelana, la riconversione di un complesso molitorio a centro direzionale, la trasformazione di un ex officio in residenza.

«Il nostro obiettivo? Prima di tutto diventare una grande azienda cooperativa capace di affrontare e risolvere il problema dell'abitazione svincolandoci dalla "nicchia" dell'edilizia agevolata e convenzionata», spiega il vicepresidente della Murri, Angelo Ventura - abbiamo individuato il nostro punto di svolta nella capacità di penetrare in fasce di mercato tradizionalmente estranee all'organizzazione cooperativa». Dunque «mercato» è offerta qualitativamente elevata.

Ma la Murri è in condizione di marciare in questa direzione? «Da anni lavoriamo nella logica del prodotto "chiavi in mano"», risponde Ventura - e possiamo dimostrare che le nostre realizzazioni a proprietà divisa hanno consentito risparmi di un buon 30% rispetto a mercato. Per quanto riguarda la capacità progettuale e la ricerca, beh, fanno testo gli elaborati per il comparto di Corticella, esposto al salone internazionale di architettura di Parigi. Siamo destinati a confrontarci anche con segmenti di mercato per noi nuovi, come il recupero dei centri storici al quale di recente abbiamo dedicato un apposito settore di produzione».

Come cambia la domanda dei vostri associati? «Per molte persone il sogno della casa corrisponde ancora ad una abitazione a basso costo realizzata in tempi rapidi. Noi cerchiamo di rispondere al meglio a questa esigenza. Però siamo di fronte ad un evidente aumento della domanda di qualità: sono numerosi, ad esempio, i soci che chiedono di passare da un alloggio popolare ad una tipologia superiore, se non alla classica casetta a schiera in campagna. Sono davvero in molti, oggi, a chiederci di costruire in campagna - conclude Ventura - spinti dalla ricerca di un ambiente più vivibile come da una sorta di ritorno alle radici: ad esempio, dei pensionati che tanti anni prima avevano lasciato il paese per venire a lavorare in città. Dal nostro particolare osservatorio, insomma, tocchiamo con mano cosa significa la "fuga" dalla metropoli.



Panoramica del quartiere Mazzini a Bologna

Quando è a portata di mano il sogno di una casa bella

Se Bologna può vantare - come ritengono importanti urbanisti - una cintura periferica fra le più ordinate e meglio cresciute d'Europa, lo deve anche alla presenza di un forte tessuto associativo che ha saputo far prevalere i bisogni dei cittadini sulla logica della rendita. Ciò si è innestato in scelte urbanistiche delle amministrazioni locali, che a loro volta hanno costituito lo stimolo per la continua ricerca di nuove soluzioni architettoniche ed abitative. La Murri è, in questo senso, un caso emblematico al nome di questa cooperativa sono legate realizzazioni come il quartiere di Ferrara, il comparto Fossolo 2, il complesso di Castenaso, l'operazione di recupero di via Frassinigo, il progetto di Corticella. Interventi di caratteristiche, dimensioni ed epoche diverse eppure tutti riconducibili al comune denominatore della qualità. A questo obiettivo, cioè alla costruzione di case piacevoli (a volte prestigiose) e inserite in ambienti dove si possa vivere bene, è complessivamente orientata l'organizzazione aziendale Murri.

Il socio appena iscritto (basta una quota di centomila lire) può contare sulla forza contrattuale della cooperativa, che si manifesta prima di tutto sul piano finanziario. La Murri garantisce finanziamenti pubblici (a tasso agevolato) o privati e comunque inferiori al tasso corrente; senza considerare i notevolissimi sconti sulle spese di istruttoria, i contratti notarili etc. Alla stipula del contratto di assegnazione, il socio versa una quota non inferiore al 25% dell'importo e completa il versamento con rate successive. Se il socio ne saltasse una la cooperativa «va da banca», cioè lo finanzia a condizioni predefinite.

Ciò è reso possibile dalla raccolta del risparmio fra i soci, i quali ottengono attualmente un tasso prossimo all'otto per cento, paragonabile a quello dei certificati di deposito al netto delle tasse.

Esistono tre forme di prestito ordinario, vincolato a dodici mesi (che riconosce un punto in più sugli interessi), risparmio speciale finalizzato alla prenotazione della casa. Quest'ultimo strumento è particolarmente adatto alle coppie giovani che devono risolvere il problema della prima casa. Infatti è possibile concordare con gli esperti della cooperativa piani di accumulo in base alle proprie esperienze e possibilità. Alla fine il costo della casa finita sarà comunque competitivo con il mercato privato, e il socio avrà guadagnato due volte: prima sul minor costo del mutuo e poi sul prezzo contenuto dell'abitazione, sempre rispetto ad un elevato standard di qualità.

Ma le opportunità offerte dalla Murri non finiscono qui: da tempo i soci possono contare su uno staff di tecnici e su vantaggiose convenzioni con negozi specializzati per il completamento degli interni. E naturalmente la Murri garantisce un'ampia possibilità di opzioni in modo che la casa sia davvero realizzata base ai gusti e alle abitudini di chi la abita.

Dopo di che, la Murri entrerà nell'era dei servizi avanzati: grazie ad un progetto messo a punto dalla controllata Telematica 2000 e realizzata da una delle più importanti aziende elettroniche del Paese, sarà possibile inaugurare un sistema di «sicurezza attiva» nella casa e dei suoi abitanti.

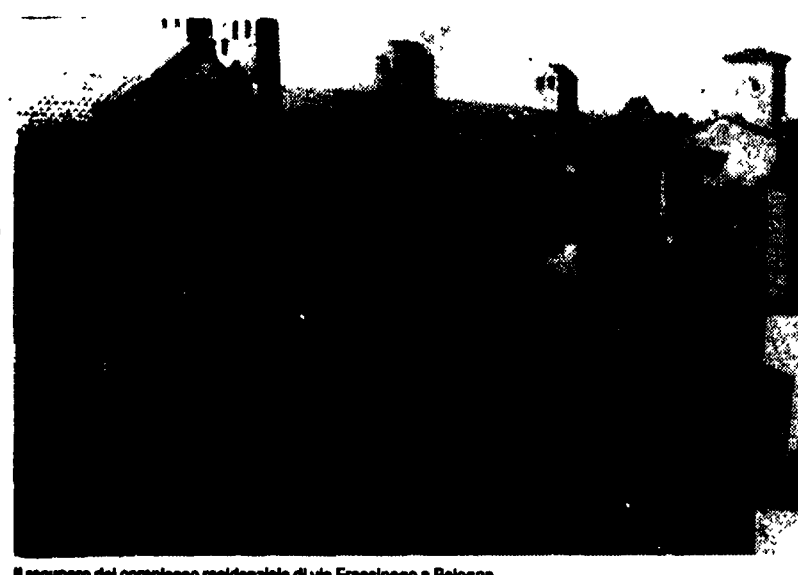
«Qualità e fiducia sono le chiavi del nostro futuro»

Dal momento della sua costituzione, la cooperativa Murri ha realizzato oltre 3500 alloggi con finanziamenti agevolati e più di 1500 con l'esecutivo finanziamento dei soci. La cifra complessiva delle seimila case è a portata di mano. Il numero dei soci continua a crescere ad un ritmo che sorprende gli stessi amministratori. E, come dice, una questione di fiducia: Murri raccoglie i frutti di decenni di lavoro e di radicamento sociale. Ma, chiediamo al presidente Luciano Zaccchini, qual è la ricetta della crescita? Come si spiega la vostra costante espansione in un mercato sempre più «difficile» e caratterizzato da una stringente competizione sul piano della qualità come dei prezzi?

«Si spiega con il fatto che la cooperativa si è resa conto in tempo che la semplice attività di assegnazione degli alloggi non sarebbe stata più in grado di rispondere ad un accresciuto livello della domanda - risponde Zaccchini - insomma, ci siamo posti il problema di quale alloggio costruire e assegnare. Questo è stato il primo passo. Successivamente abbiamo cominciato ad approfondire il tema delle qualità dell'ambiente e dei quartieri in cui si inseriscono le iniziative Murri. Quali parametri avete adottato? «Per la qualità dell'alloggio essenzialmente tre: sicurezza (nel senso della protezione e della tranquillità), salute e fruibilità, intesi come esclusione di materiali nocivi o che po-

trebbero diventarlo, applicazione di tecniche costruttive rigorose (ad esempio per la protezione dall'umidità), uso molto razionale dei volumi interni. Per la qualità ambientale concentriamo la nostra attenzione sul livello dei servizi collettivi come il verde, la distribuzione e i trasporti, sul tipo di organizzazione sociale e l'esistenza di strumenti, club o centri sociali, capaci di intensificare la vita di relazione. Ecco, sono queste le caratteristiche del "prodotto Murri".

Può indicare un esempio di realizzazione negli ultimi anni? «Beh, direi il quartiere Fossolo 2, dove esiste un buon livello di vita e tutti questi requisiti si mescolano in modo soddisfacente». In quale direzione si evolve la vostra organizzazione aziendale? «Abbiamo imboccato con decisione la strada dell'espansione dei servizi. È per questa ragione fondamentale che la cooperativa si è ormai trasformata nel "Gruppo Murri". Servizi diretti ad aumentare la qualità della casa, dell'ambiente e della vita, come il telecontrollo che dal prossimo anno permetterà, grazie ad un piccolo apparecchio, di accrescere il livello di sicurezza e tranquillità sino ad una soglia impensabile sino a poco tempo fa. Ma anche servizi, come gli investimenti in atto nel settore turistico, che tendono a costituire un vantaggio di nuove opportunità per i soci al di là del "tempo della casa", e anche a stimolare nuove adesioni alla cooperativa».



Il recupero del complesso residenziale di via Frassinigo a Bologna

È nata la scatola magica della sicurezza domestica

Sarà la «scatola nera» di famiglia. Però non servirà a registrare i litigi fra marito e moglie, magari in vista di una sentenza di tribunale: sarà piuttosto il nune tutelare della sicurezza domestica. Un oggetto tutto elettronico, la scatola nera, poco ingombrante ma dalle prestazioni sorprendenti perché riuscirà a tenere sotto controllo la casa nella sua globalità: segnalerà se il riscaldamento funziona, se qualche malfunzionamento cerca di sfondare la porta o se c'è una fuga di gas. Ne abbiamo parlato al futuro però sarebbe giusto usare il presente perché il prototipo della «scatola nera» esiste già, o almeno è quasi pronto.

L'idea di un sistema di sicurezza attiva, basato sul controllo a distanza è venuto a dirigenti e tecnici di Telematica 2000, società controllata dalla Murri; il progetto è stato affidato ad un'azienda leader del settore che lo sta concretamente realizzando. Le prime «scatole» (che provvisoriamente si chiamano Sicocontroller 2) verranno installate in via sperimentale nella prossima primavera, e prima dell'inverno '92 il progetto di telecontrollo decollerà definitivamente. In termini essenziali, la scatola sarà in grado di segnalare ad una centrale attiva in permanenza tutti gli eventi critici che potrebbero interessare una abitazione e anche le persone che la occupano: «La novità di Sicocontroller 2», spiega il direttore di Telematica 2000 Paolo Draghetti - consiste nel riunire tutte le funzioni di controllo domestico e di teleassistenza in un'unica apparecchiatura: perciò antifurto, allarme anti-

sfondamento, antincendio e antiavvelenamento, fughe di gas e presenza di anidride carbonica, ma anche la possibilità di inviare alla centrale un impulso in caso di malore o di incidente attivando immediatamente il meccanismo di soccorso in qualsiasi ora del giorno e della notte. Un servizio prezioso per le persone sole, anziane o invidie».

Telematica 2000 del resto ha già maturato un'importante esperienza di controllo nel campo della gestione calore. Attraverso un sistema di sensori, sonde e terminali collegati via telefono ad una centrale preadattata ventiquattrore su ventiquattro, la società governa a distanza una cinquantina di impianti di riscaldamento; si tratta in prevalenza di grandi complessi pubblici, soprattutto scuole, però non mancano i condomini privati. Attraverso il telecontrollo - precisa Draghetti - si realizzano consistenti risparmi di energia, dal 15% in su.

È un fatto che le gestioni tradizionali ormai mostrino la corda, soprattutto se si tratta di impianti di notevole potenza. Il caso del quartiere di Fossolo, servito da una unica centrale, è emblematico. Il servizio è caro e poco efficiente, tanto che le proteste si susseguono a non finire. La Murri, attraverso Telematica 2000, si è fatta avanti: con un progetto di gestione a distanza che, secondo i dirigenti della cooperativa, abbatterebbe drasticamente i costi e migliorerebbe la resa dell'impianto. Sarà ascoltata dagli amministratori locali?

Con due alberghi in Carnia va in alto il «turismo Murri» Al mare, ai monti o in campagna ma sempre via dalla pazzia folla

Un villaggio a Villasimius, un albergo a San Paolo di Olbia che si affaccia su una spiaggia tranquilla e «aristocratica», due alberghi in rodaggio a Forni di Sopra. E poi centri sportivi, progetti per campi di golf, recupero di interi centri medievali. La Murri ha rotto gli indugi ed è entrata in forze nel settore turistico e del tempo libero: dopo aver sperimentato a lungo il sistema delle convenzioni con le agenzie di viaggio, la cooperativa bolognese ha deciso di «saltare» la fase dell'intermediazione e di intervenire direttamente sul mercato mettendo le capacità acquisite nel settore immobiliare al servizio di nuove opportunità per gli associati.

Senza contare che l'offerta di un servizio vantaggioso funziona da volano per incoraggiare nuove adesioni alla cooperativa. Le società specializzate nel turismo e controllate dalla cooperativa sono la *Travel srl* (Impegnate intorno ad un progetto di 120 unità immobiliari e un albergo da 300 posti a Villasimius), la *Hotel S. Paolo srl* (proprietaria della struttura che sorge a 15 km da Olbia e della Costa Smeralda), Villa Alpina e Coopdue, titolari degli alberghi di Forni di Sopra.

Coopdue ha in programma un vasto intervento nel polo montano del Varmost, in Carnia, in stretta collaborazione con l'amministrazione regionale del Friuli-Venezia Giulia. Quali i criteri di costruzione e gestione dei centri turistici Murri? In primo luogo la diversificazione dell'offerta: mare, montagna, agriturismo, campagna e ambienti demotizzanti e - per quanto riguarda le tipologie ricettive tradizionali - vacanza organizzata e turismo residenziale in unità abitative. Poi l'apertura al mercato, nel senso della estensione ai non soci, del periodo d'uso



La spiaggia privata dell'Hotel San Paolo presso Olbia, realizzato dalla Murri

Ospiti come castellani nel borgo di Medelana

I progetti della Murri sembrano applicare a menadito i più recenti orientamenti in materia turistica: meglio il well-ness del *foisir*, ossia meglio una vacanza all'insegna dello star bene e della rottura del ritmo metropolitano anziché il divertimento a qualunque costo. La domanda qualificata non cerca soltanto l'evasione oggi mette al primo posto la fruizione di un ambiente naturale e antropico di rilevante interesse. Sono significativi a questo proposito il boom delle Cinque Terre negli anni Settanta, e oggi la riscoperta dei borghi e dei castelli della campagna toscana.

L'intervento nel paese medievale di Medelana, curato da

una società controllata dalla Murri, costituisce un esempio di moderno investimento nel settore del tempo libero. Medelana, frazione del comune di Marzabotto, è un insediamento agricolo ormai soggetto all'abbandono, situato a 700 metri di altezza e a 25 chilometri da Bologna.

L'operazione consisterà principalmente nel recupero dei casolari e delle casine sparse su un'area di 190 ettari; sfruttando volumi, spazi e architetture tradizionali verrà realizzato a una struttura alberghiera di grande pregio, attrezzata con sale per congressi e meeting, ma sempre nell'assoluto rispetto del magico ambiente della campagna appenninica

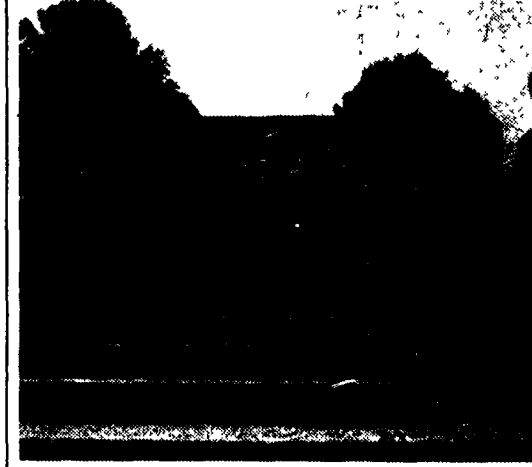
delle strutture turistiche; e infine le caratteristiche delle località scelte per gli insediamenti.

Quest'ultimo costituisce l'aspetto più originale e innovativo della strategia Murri nel settore: le preferenze ricadono su località nuove, sconosciute o relativamente ai margini delle aree più famose nonché su zone ricche di valori ambientali e tradizionali. La qualità dei rapporti umani con la natura fa premio, costantemente, sulle tentazioni del turismo di massa.

Da questa concezione è scaturita la scelta dei Forni Savognani, in Carnia, per edificare due alberghi per un totale di oltre duecento posti: il primo entrerà in funzione con questa stagione invernale, l'altro aprirà i battenti nell'estate del 1992. Il progetto Murri ha l'ambizione di costituire una sorta di alternativa al modello turistico delle vicine Dolomiti: alternativa perseguita valorizzando gli aspetti specifici e più esclusivi della zona interessata, senza trascurare gli impianti per le attività sciistiche.

Il forte innervamento della zona di Forni di Sopra, ad esempio, offre irripetibili occasioni di sci di fondo; in estate invece assume primaria importanza l'aspetto naturalistico, grazie ad una flora fra le più ricche e rigogliose d'Europa. Non a caso sono in programma l'apertura di un maneggio e di percorsi per mountain-bike, palestre nel verde oltre, naturalmente, alle attrezzature già disponibili come piscina, sauna, palestra, pattinaggio. Da non trascurare, infine, il permanere di un ambiente sociale non ancora intaccato dai grandi flussi, e che ha mantenuto importanti tradizioni legate alla gastronomia, all'artigianato e alla medicina popolare, come nel caso dell'uso curativo delle erbe.

La cooperativa sponsor «globale» di Villa delle Rose



Scale e facciata di Villa delle Rose sponsorizzate dalla Murri

È stata forse una delle decisioni più impegnative assunte dalla Murri nella sua storia recente, se non altro perché nessuna cooperativa si era mai proposta come sponsor «globale» di una istituzione culturale del prestigio di Villa delle Rose, primo spazio espositivo della Galleria d'arte moderna di Bologna. Un momento di maturazione, dunque, un classico «salto di qualità» che si è tradotto nell'accordo fra Murri, Comune e Galleria d'arte moderna per la sponsorizzazione dell'intero programma artistico '91-92. «Un'esperienza», sottolinea il presidente Luciano Zaccchini - che ambisce alla costruzione di un'alleanza fra la cooperativa e la cittadinanza bolognese». Ecco perché il giorno dell'inaugurazione della stagione artistica, il 12 settembre, ha coinciso con una grande festa popolare; e la prima iniziativa (la mostra «Dietro la facciata», curata da Renzo Renzi in cui fotografi come Corrado Fanti, Attilio Gigli, En-

nico Pasquali, Raffaello Scatena, Giovanni Zaffagnini catturano e interpretano gli interni di case metropolitane o di campagna, povere o benestanti) costituisce la prosecuzione di un lavoro cominciato nel 1990 con la pubblicazione del volume «Il sogno della casa» promosso dalla stessa Murri per i tipi della Nuova Cappelli.

Già importante sul piano quantitativo (pari ad un importo di 150 milioni) soprattutto se rapportato alle dimensioni aziendali, l'impegno della Murri costituisce una vera novità. Per lo «spirito» con il quale una entità economica affronta il rapporto con la cultura. «È un grande titolo di merito», rileva Pier Giovanni Castagnoli, direttore della Galleria - che non potremo ma ricompensare a sufficienza ma che la Galleria intende segnalare, per il giusto tributo di riconoscenza, alla comunità di Bologna e al pubblico dell'arte».