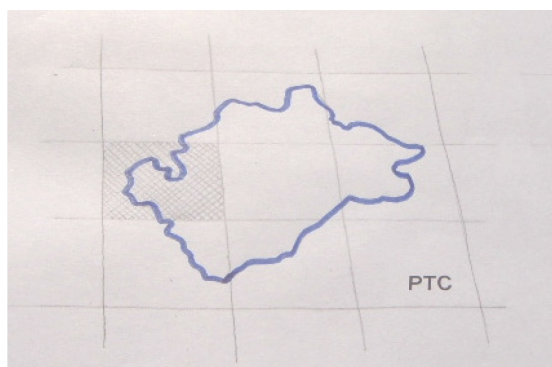




# **PIANO TERRITORIALE DELLA VALLE DI Fiemme**



## **Piano stralcio del commercio RELAZIONE**

Febbraio 2015



Piano Stralcio anticipato del PTC riguardante  
la Pianificazione Urbanistica del settore Commerciale

Redatto a cura dell'Ufficio Urbanistico della Comunità della Valle di Fiemme

Estensori:

arch. Massimo Pasqualini, facilitatore della PAT

geom. Giuliano Guadagnini, responsabile dell'Ufficio Urbanistico della Comunità

geom. Walter Mattevi, a disposizione dal Servizio Urbanistico della PAT



## PIANO TERRITORIALE DELLA COMUNITÀ - STRALCIO ANTICIPATO PER LA PROGRAMMAZIONE URBANISTICA DEL SETTORE COMMERCIALE.

### PREMESSA RELATIVA A TEMPI E STRUMENTI

Con deliberazione della Giunta provinciale n. 1339 del 1 luglio 2013 così come modificato dalla deliberazione della Giunta provinciale n. 678 del 9 maggio 2014 – *Approvazione dei criteri di programmazione urbanistica del settore commerciale previsti dall'art. 13 della L.P. 30 luglio 2010, n. 17 "Disciplina dell'attività commerciale"*, sono state introdotte le disposizioni attuative della legge provinciale 30 luglio 2010, n. 17 - *Disciplina dell'attività commerciale in materia di adeguamento della pianificazione locale alle disposizioni medesime*. L'art. 13, comma 3 della L.P. n. 17/2010 stabilisce che *"Le Comunità e i Comuni, nell'esercizio delle loro funzioni di pianificazione territoriale, si conformano ai criteri di programmazione urbanistica stabiliti dalla deliberazione prevista al comma 1, adottando le eventuali varianti di adeguamento entro dodici mesi dall'approvazione della deliberazione o delle sue successive modifiche"*; con legge finanziaria il termine è stato prorogato al **31 dicembre 2014** con la precisazione che *"se i Comuni e le Comunità non provvedono entro il 31 dicembre del 2014 la Provincia attiva l'intervento sostitutivo previsto dall'articolo 57 della legge regionale 4 gennaio 1993, n. 1 (Nuovo ordinamento dei Comuni della Regione Trentino – Alto Adige)"*. Si precisa, a tal proposito, che la circolare numero di protocollo A035/14/365209/14/2-14, del 7 luglio 2014 dell'assessore provinciale allo sviluppo economico e lavoro, chiarisce che il termine sopraccitato s'intende rispettato con il provvedimento di prima adozione del piano. Inoltre la circolare n. 1/2014 dell'assessore provinciale alla coesione territoriale, urbanistica, enti locali ed edilizia abitativa, chiarisce che la norma che prescrive il divieto di adottare varianti nel semestre che precede il rinnovo del consiglio comunale (semestre bianco), è norma specificatamente diretta ai Comuni e pertanto il predetto divieto non può essere esteso alle Comunità.

### Strumenti e tempistica

Lo strumento per l'individuazione delle GSV è il PTC, ma dati i tempi ristretti concessi dalla normativa provinciale occorre intervenire tramite il **Piano Stralcio** ai sensi dell'articolo 25 bis della legge urbanistica provinciale, che in base alle nuove disposizioni contenute nella legge finanziaria per il 2015, L.P. 30 dicembre 2014, n.14 può essere adottato anche in assenza dell'approvazione del documento preliminare del PTC (documento che alla scadenza del 31 dicembre 2014 non era ancora disponibile).

Sempre in base alla legge finanziaria citata in precedenza, per le comunità che non hanno approvato il Piano stralcio entro il 31 dicembre 2014 riceveranno un invito a provvedere entro un congruo termine; trascorso inutilmente anche questo ultimo termine, la Provincia dovrà attivare l'intervento sostitutivo sia per la prima che per l'adozione definitiva del piano stralcio. Nel caso in cui invece la Comunità – entro il congruo tempo assegnato - provveda ad approvare la prima adozione del piano stralcio ma non lo adotti in via definitiva entro il 30 aprile 2015, la Provincia dovrà attivare, previo invito a provvedere, l'intervento sostitutivo al fine di assicurare l'adozione definitiva.

La giunta provinciale nella seduta del 12 gennaio 2015 ha emesso il provvedimento di diffida stabilendo in 30 giorni dalla data di ricevimento della diffida, il termine ultimo per la prima adozione del piano stralcio. La notifica è avvenuta tramite posta certificata il 19 gennaio 2015, pertanto il termine ultimo improrogabile scade il **18 febbraio 2015**.

## 1. INQUADRAMENTO TERRITORIALE

La Comunità territoriale della Valle di Fiemme è costituita da undici comuni con una popolazione complessiva di circa 20.000 abitanti, con un trend di aumento medio negli ultimi dieci anni stimato in 113 unità/anno, con un leggero rallentamento nell'ultimo triennio. La situazione attuale nonché la mancanza di particolari strategie non fa presagire che vi siano repentine variazioni della popolazione.

Alla popolazione residente va poi aggiunta o quantomeno presa in considerazione la considerevole presenza del carico turistico, attestato secondo i dati statistici del 2013 in circa 1.098.500 pernottamenti in alberghi e strutture analoghe e circa altri 1.809.100 in seconde case ed alloggi privati che tradotti in abitanti equivalenti corrispondono a circa 7.970 persone residenti, una cifra importante per il commercio, anche se è difficile misurare l'incidenza dei consumi tra le varie categorie merceologiche diverse dai souvenir. Per quanto riguarda la configurazione e l'ubicazione geografica, la Comunità della Valle di Fiemme è situata sul tratto mediano della valle dell'Avisio, quindi un poco defilata rispetto alla grande via di comunicazione della valle dell'Adige o dei grandi centri come Trento e Bolzano. In ogni caso può essere considerata valle di transito turistico per raggiungere importanti località, come la valle di Fassa o S. Martino di Castrozza; ma anche di transito obbligato per il collegamento ordinario tra la valle di Fassa l'asta dell'Adige (autostrada e ferrovia) e Trento. Quindi si ipotizza che l'attività commerciale della Valle di Fiemme abbia una attrazione principalmente locale con qualche interesse marginale sulle comunità limitrofe della valle di Cembra e Fassa.

## 2. INDICAZIONI PER IL PROGETTO DI PIANO

Gli orientamenti del progetto si basano sostanzialmente sugli unici elementi che abbiamo a disposizione ovvero: lo stato di fatto, desumibile dai piani regolatori comunali e le indicazioni puntuali contenute nel documento di valutazione integrata territoriale (VIT) eseguita dal Politecnico di Torino.

Un'altra indicazione di tipo ufficioso, confermativa delle indicazioni della VIT, è stata fornita dal gruppo di lavoro che si occupa di approfondire le problematiche del commercio per conto del Tavolo di confronto.

Dall'analisi dello stato attuale si evince che la rete del commercio è più che soddisfacente nei centri più grandi della valle, mentre si riscontra una certa criticità nei paesi più piccoli laddove sono a rischio di chiusura i negozi di prima necessità (generi alimentari, pane e latte). Altri punti di debolezza della rete distributiva riguardano, la chiusura delle piccole botteghe che non riescono a reggere la competizione con i grossi negozi di distribuzione e/o il trasferimento dei punti vendita dal centro dei paesi alla periferia laddove si sono costituiti dei piccoli nuclei commerciali, è il caso di Predazzo, Tesero e Cavalese.

Quindi dalle indicazioni della VIT e dagli elementi forniti ufficiosamente dal gruppo di lavoro del tavolo di confronto si evince che per la Comunità territoriale di Fiemme **sono necessarie nuove GSV e centri commerciali**, ma che basta riqualificare la rete distributiva esistente consentendo gli ampliamenti necessari (comunque previsti dalla normativa) per aggiornare e rendere economicamente sostenibile l'attività commerciale specialmente all'interno dei centri urbani, meglio ancora se nel centro storico. Le grandi strutture di vendita (GSV) e i centri commerciali situate nelle periferie urbane, vedi Predazzo, Tesero e Cavalese, rappresentano una seria minaccia specialmente per le piccole botteghe di genere alimentare che purtroppo non sono in grado di reggere sul piano della convenienza economica dell'offerta per cui sono costrette alla chiusura.

In ottemperanza agli indirizzi generali del PUC occorre meditare sulla sostenibilità degli interventi, adottando politiche finalizzate alla salvaguardia e valorizzazione del territorio, occorre quindi interrompere i processi di dispersiva intrusione di nuove urbanizzazioni nel verde agricolo. Per questo motivo il piano stralcio non prevede nuove espansioni diverse da quelle attualmente già previste dai vigenti piani regolatori comunali.

Il piano stralcio del commercio è composto dei seguenti elaborati:

- relazione tecnica illustrativa
- norme tecniche di attuazione
- cartografia
- autovalutazione del piano VAS

più l'allegato concernente la valutazione integrata territoriale VIT

### **3. LA STRUTTURA INSEDIATIVA DELLA RETE COMMERCIALE**

Secondo le analisi effettuate dal Politecnico di Torino la rete commerciale della Comunità è concentrata in sei agglomerazioni: due nel Comune di Predazzo, una concentrata ed una lineare; due nel Comune di Tesero, una lineare e l'altra concentrata; una lineare a Cavalese ; una concentrata a Carano.

Queste sei concentrazioni hanno una superficie di vendita complessiva stimata in 21.745 metri quadrati che rappresentano solo il 48,94% della superficie commerciale esistente in Fiemme. Quindi si può facilmente intuire che la rete commerciale è tutto sommato ben distribuita tra sistema aggregato e libera diffusione.

La "vocazione" storica del commercio è sempre stata ad appannaggio dei tre più grossi comuni della valle, vale a dire Predazzo, Tesero e Cavalese. Carano, evidenziato nello studio della VIT come agglomerazione concentrata, è una realtà recente, costituita dal trasferimento di esercizi un tempo ubicati altrove, che per una serie di coincidenze hanno trasformato ed ampliato una parte di un vecchio immobile produttivo (ex falegnameria Dagostin) nell'attuale centro commerciale, gestito in maniera preponderante dalla Famiglia Cooperativa di Cavalese.

Per gli altri sette Comuni della valle (Capriana, Valfloriana, Castello-Molina, Daiano, Varena, Panchià e Ziano) lo studio del politecnico non individua alcun agglomerato commerciale. Il fatto non sorprende, avendo presenti le dimensioni demografiche ma soprattutto la dislocazione periferica specialmente per quanto riguarda Capriana e Valfloriana, mentre gli altri Comuni soffrono per la vicinanza alle realtà commerciali precedentemente menzionate. Si fa presente che Carano e Predazzo distano tra loro soltanto 15 km e su questa asse sono altresì dislocate le agglomerazioni commerciali di Cavalese e Tesero. Quindi se nei comuni maggiori la rete commerciale si valuta per la portata dei suoi servizi, avendo aggregazioni commerciali con ambiti d'attrazione più o meno estesi, nei comuni minori il parametro critico è la soglia, cioè la dimensione minima dell'utenza necessaria per la loro sostenibilità economica.

Nell'epoca in cui il consumatore ha raggiunto la massima libertà negli spostamenti, il rischio della desertificazione commerciale non riguarda la possibilità di approvvigionamento dell'utenza in generale, quanto la protezione delle fasce sociali più deboli e il mantenimento di un "ambiente urbano" che conservi una sufficiente vitalità e favorisca la socialità (principio di identità richiamato negli indirizzi del PUP).

Purtroppo gli strumenti urbanistici difficilmente potranno incidere su questi fenomeni, per i quali, del resto, si registra già un esplicito sostegno della normativa commerciale, con la possibilità dei multi servizi e la totale esenzione dei parcheggi.

Un ulteriore contributo diretto può tuttavia essere dato, studiando specifiche soluzioni per rilanciare l'accessibilità e l'attrazione dei Centri storici.

#### **4. ASPETTI URBANISTICI DELLE NORME COMMERCIALI**

##### **Possibilità localizzative:**

##### **territorio insediabile sotto gli 800 mq., ambiti commerciali per le GSV**

Al di sotto della soglia che identifica le GSV, che per la classe demografica cui appartengono gli undici Comuni della Comunità è stabilita in 800 mq., gli esercizi commerciali possono insediarsi su gran parte del suolo urbanizzato o urbanizzabile, con il solo vincolo di rispettare le norme di zona e gli standard di parcheggio.

Gran parte della rete commerciale s'insedia quindi liberamente, al di fuori di un preciso indirizzo urbanistico. E una volta insediati, gli esercizi commerciali sotto la soglia della GSV possono crescere progressivamente, oltrepassando la soglia, senza obbligo di trasferirsi. Quindi, solo i trasferimenti o i nuovi esercizi commerciali con superficie di vendita superiore a 800 mq. sono condizionati dalle scelte urbanistiche, potendosi insediare esclusivamente entro le zone dichiarate idonee dal PTC.

Le GSV costituiscono ancora una quota relativamente modesta delle superfici commerciali, ma destinata a crescere per far fronte ai nuovi standard di servizio sia per l'esposizione delle merci (la vendita a self - service richiede ampi spazi per la presentazione e valorizzazione della merce e ridotte superfici di magazzino), sia per offrire un assortimento adeguato.

Le GSV costituiscono soprattutto la parte più polarizzante della rete commerciale, e possono quindi essere un utile traino sia per gli esercizi con minore capacità attrattiva, sia per le altre attività economiche, presenti e future. Per questo la scelta degli ambiti urbani entro i quali è consentito l'insediamento delle GSV non può certo essere casuale o dettata da fattori contingenti, ma rappresenta una fondamentale strategia urbanistica, che deve essere decisa consapevolmente, cercando di massimizzare i benefici pubblici derivabili dall'iniziativa privata, in termini di sinergie e ricadute.

##### **Gli standard urbanistici del commercio:**

##### **effetti incentivanti e orientanti**

##### *Medie strutture ed esercizi di vicinato*

Per quanto attiene gli esercizi commerciali sotto la soglia, il principale fattore con cui si può tentare di orientarne la localizzazione sono i parcheggi. Le scelte localizzative dipendono da fattori difficilmente controllabili, come il costo delle locazioni o d'acquisto, l'accessibilità, la disponibilità di locali con superfici di area adeguata e la presenza di altri esercizi che aiutino a "fare massa". I primi tre fattori tendono a rendere sempre più periferico il commercio, poiché è nei margini urbani che si trovano più facilmente ampi spazi comodamente accessibili e a costo inferiore.

Se a questi tre fattori si aggiunge anche la necessità di dotarsi di un rilevante numero di parcheggi pertinenziali, la periferia diviene una scelta localizzativa obbligata. Molto opportunamente, il legislatore provinciale ha pensato di utilizzare proprio la leva dei parcheggi per indurre gli esercenti a insediarsi invece nei centri storici e nelle loro



adiacenze (la cosiddetta "città consolidata"), eliminando in questi ambiti l'obbligo di disporre di parcheggi propri.

L'esenzione da tale obbligo, insieme alla prossimità di altri esercizi, generalmente presenti in queste parti di paese, possono essere un efficace strumento di orientamento delle scelte localizzative. Questa opportuna politica commerciale investe però le amministrazioni comunali della responsabilità di due degli altri fattori: accessibilità e parcheggi pubblici. Interventi sul rimanente fattore - la disponibilità di locali adeguati - vanno quindi attentamente valutati: si rischia l'alterazione di zone dove la conservazione dei caratteri urbani e architettonici è un'esigenza prioritaria.

Interessanti opportunità si possono invece cogliere in quelle parti, anche adiacenti ai centri storici, che richiedono interventi di riorganizzazione urbanistica ed edilizia, e che potrebbero trovare proprio negli investimenti commerciali le risorse necessarie per la loro riqualificazione.

Accessibilità, parcheggi pubblici, riorganizzazione urbanistica: anche se l'insediamento dei negozi sotto soglia è libero su gran parte del territorio urbanizzato, non per questo i Comuni possono considerarsi esentati dal farsene carico, venendo meno alle proprie responsabilità urbanistiche e alla necessaria cooperazione tra pubblico e privato.

### Le norme insediative per le GSV

Nel caso delle GSV, i poteri d'indirizzo della Comunità sono molto più stringenti, dal momento che tali esercizi non possono trasferirsi o insediarsi se non nelle zone dichiarate idonee dal PTC.

Come già anticipato in premessa, è opportuno evitare di utilizzare la perimetrazione di tali zone, e i relativi indici, per limitare l'estensione delle nuove superfici commerciali. Oltre al già citato conflitto con gli orientamenti legislativi europei, italiani e trentini, le conseguenze urbanistiche che ne derivano sono indubbiamente negative.

Se si riducono al minimo la superficie territoriale o fondiaria, l'indice di utilizzazione e quindi le superfici utili lorde, in modo da predeterminare le superfici di vendita che si potranno realizzare, si impone di fatto la realizzazione di una struttura monofunzionale, scarsamente integrata sia nel tessuto urbano sia nel tessuto economico, dove ogni altra superficie si troverà compressa e compromessa dallo sforzo di sfruttare fino all'ultimo il limitato spazio concesso.

Se poi a questo aggiungiamo le relevantissime dotazioni di parcheggi richieste dalle norme provinciali, l'esito finale di questa impostazione non può discostarsi molto da ciò che, in genere, si vorrebbe evitare: un nuovo centro commerciale nella ben nota forma di una struttura scatolare circondata da parcheggi, tendenzialmente periferica (o comunque scarsamente integrata), accontentandosi di qualche spazio verde di mitigazione.

Se, al contrario, si vuole che le GSV si integrino con i paesi, con la rete commerciale esistente di cui potrebbero essere il traino e con le altre attività economiche; se si vuole che siano un'occasione di riqualificazione urbanistica, che generino una parte di paese vissuta anche al di fuori dell'orario di vendita; se si vuole ridurre al minimo i flussi di traffico e l'impatto sulle infrastrutture; allora ci si deve astenere da limitazioni false e inquadrare le presenze commerciali in un contesto più ampio, inclusivo di altre funzioni terziarie e residenziali.

Un elemento essenziale in questa strategia è dato dal fatto che l'attivazione di una GSV richiede a monte un piano attuativo, che dovrebbe essere preferibilmente un piano di recupero o di riordino urbanistico. Ed è in tale processo che, per auspicabile metamorfosi, un "centro commerciale" potrebbe trasformarsi in un pezzo di paese.

## **Aspetti infrastrutturali: accessibilità e parcheggi**

L'impatto infrastrutturale e il fabbisogno di parcheggi delle GSV non sono affatto indifferenti alle scelte localizzative. Approssimativamente, si può sostenere che essi sono proporzionali alla distanza delle GSV dal centro urbano. Più il GSV è distante dal centro urbano e maggiore è la necessità di parcheggio.

Questa differenza è implicitamente riconosciuta dalle norme provinciali, con l'esenzione dai parcheggi nei centri storici e nella città consolidata, che però non prevedono alcuna gradualità in relazione alla maggiore o minore centralità o al livello del servizio di trasporto collettivo.

Il PTC dovrà tenere conto del diverso impatto delle GSV sulle infrastrutture a seconda della loro localizzazione, sia preferendo collocazioni centrali, sia modulando gli standard di parcheggio, ricorrendo se necessario ad analisi puntuali. I Comuni potranno, in caso di carenza, utilizzare i piani attuativi necessari per l'insediamento della GSV per dotare i centri urbani dei parcheggi mancanti.

## **5. LE SCELTE E MISURE PER SOSTENERE L'EFFICIENZA DEL SISTEMA COMMERCIALE**

Il piano territoriale della Comunità si trova ad affrontare diversi livelli d'accesso ai servizi commerciali. Si deve in primo luogo garantire un agevole approvvigionamento (quantomeno per i beni di largo consumo) alla più vasta parte della popolazione, e in particolare alle sue fasce più deboli. Tuttavia, sul piano urbanistico, nelle norme e nelle tavole del PTC, non v'è molto che si possa predisporre per conseguire questo obiettivo.

Si deve inoltre favorire la riqualificazione della rete di vendita per offrire ai residenti della Comunità un'offerta adeguata per assortimento, qualità delle merci e del servizio, accessibilità e, in termini più generali, le condizioni più opportune per migliorare la loro esperienza come clienti e per ridurre il rischio di un incremento dell'evasione commerciale.

Per soddisfare adeguatamente la richiesta locale e attrarre nuova clientela, le nuove strutture commerciali devono avere i seguenti requisiti: localizzazione strategica, concentrazione diversificata dell'offerta; elevato standard qualitativo; integrazione con altri servizi. Più grande è la concentrazione e la vicinanza tra elementi attrattivi, maggiore sarà l'effetto complessivo e la portata dei servizi.

Che sia necessario aggregare, quanto più intimamente possibile, le strutture commerciali ai centri storici (come suggerisce opportunamente la disciplina provinciale del settore) è determinato da due fattori. In primo luogo, dal fatto che, come dimostra chiaramente lo studio del Politecnico, nei centri storici sono già presenti le principali aggregazioni commerciali, che forniscono un presupposto di partenza non trascurabile. In secondo luogo, perché i centri storici rimangono indiscutibilmente, per caratteri urbani, architettonici e contenuti storico-culturali, le zone più attraenti del territorio.

La debolezza dell'offerta commerciale dei centri storici è principalmente imputabile alla difficoltà di ampliamento delle superfici di vendita e alla carenza di spazi di parcheggio. Nuove attività commerciali di qualsiasi dimensione collocate nelle immediate adiacenze dei centri storici possono concorrere a migliorare reciprocamente l'attrattività dell'offerta. Ovviamente le nuove strutture dovranno essere calibrate in modo da non pregiudicare la qualità dei nuclei storici e neppure influire negativamente sulla rete commerciale esistente. È assodato che l'urbanistica non è in grado di intervenire sulle dinamiche economiche del commercio, essa ha comunque il compito di stabilire scelte insediative, qualità architettonica degli edifici e assetto del tessuto urbano anche attraverso puntuali piani attuativi che devono essere necessariamente redatti nel caso di nuove GSV.

Nuove GVS rispetto alle dimensioni demografiche della Comunità, tenuto conto dell'influenza turistica, della posizione geografica nonché della realtà commerciale già presente sul territorio, risulterebbero eccessive ma soprattutto rappresenterebbero un pericolo per quei riferimenti identitari locali ancora presenti nelle botteghe storiche o nella rete delle cooperative. Sono quindi da evitare nuovi centri commerciali esterni al contesto storico urbano, che finirebbero con l'imporre un modello di immagine e funzionalità avulso dalla realtà locale che viceversa intende proporsi con i suoi caratteri identitari e con la valorizzazione e l'utilizzo razionale delle risorse ambientali.

## **6. GLI AMBITI COMMERCIALI INDIVIDUATI DALLA VIT**

Come detto in precedenza gli ambiti commerciali individuati dalla valutazione integrata territoriale sono sei, essi localizzati nei comuni di Predazzo, Tesero, Cavaledone e Carano e si distinguono secondo la disposizione dei punti vendita in "aggregazioni lineari" e "aggregazioni concentrate". In questi contesti ricadono altresì tutte le GSV e l'unico centro commerciale esistente in questa Comunità, eccezione fatta per la GSV di Ziano, che al momento si configura come un elemento totalmente autonomo e difficilmente integrabile se non attraverso una improbabile riconversione dell'area artigianale in cui ricade.

A titolo meramente indicativo riportiamo in calce la tavola II) estratta dallo studio di VIT, riguardante la localizzazione delle "agglomerazioni di offerta commerciale", ovvero gli ambiti ad alta vocazione commerciale.

## **7. OBIETTIVI E DEL PIANO STRALCIO DEL COMMERCIO**

Gli obiettivi del piano stralcio del commercio sono in larga parte dettati dal PUP nonché dalla legge e dalle normative provinciali che regolano le politiche del commercio. Le analisi riportate nel documento di Valutazione Integrata Territoriale, hanno sintetizzato gli obiettivi del piano stralcio nei seguenti punti:

- a) localizzazione delle GSV con superfici inferiori a 10.000 mq. definendo per le stesse eventuali regole insediative e indici edilizi;
- b) localizzazione del commercio all'ingrosso, oppure rinvio alle competenze dei PRG;
- c) equa distribuzione di vantaggi e svantaggi tra diverse aree e Comuni coinvolti;
- d) tutela di una accessibilità diffusa ai servizi commerciali anche attraverso il potenziamento della rete esistente;
- e) riqualificazione dei centri storici ai fini del commercio;
- f) divieto a nuove espansioni su aree non urbanizzate;
- g) riduzione del traffico inquinante;
- h) individuazione di sistemi atti a favorire l'integrazione tra attività commerciale ed offerta turistica;
- i) promozione di una offerta specializzata in base alle specificità territoriali;
- j) creazione di una rete di cooperazione tra imprenditori commerciali del centro storico allo scopo di aumentare l'attrazione e la promozione commerciale;
- k) tutela delle imprese esistenti nel centro abitato;
- l) riqualificazione in generale dell'assetto territoriale.

## 8. PROGETTO, STRATEGIE E CONTENUTI DEL PIANO

Gli obiettivi enunciati al precedente punto possono essere perseguiti applicando la seguente strategia che consiste nel “**confermare la possibilità di localizzazione delle GSV e dei centri commerciali solamente all'interno dei centri storici, riqualificando il tessuto storico urbano in modo da ripristinare la storica vocazione commerciale, promovendo ed integrando in questo modo l'offerta commerciale con quella turistica a livello di Comunità**”.

In ottemperanza alla strategia appena enunciata, il Piano stralcio del commercio della Comunità della valle di Fiemme **non prevede la realizzazione di nuove GSV e Centri commerciali** per il commercio al dettaglio fuori dal centro storico, (nel centro storico la competenza è demandata esclusivamente al PRG). Quindi esso si limita a fissare sulla cartografia soltanto la situazione di fatto, indicando l'ubicazione delle cinque GSV e dell'unico centro commerciale esistente sul territorio della Comunità.

Nella tabellina sottostante sono evidenziati gli elementi individuativi puntuali delle strutture che compaiono sulla tavola progettuale.

n.	TIPO (GSV/C.c.)	UBICAZIONE (Comune Catastale)	P.ed.	TIPOLOGIA	SUPERFICIE DI VENDITA
1	GSV	PREDAZZO	1476	MISTO	mq. 1.118
2	GSV	ZIANO	1061	MISTO	mq. 1.298
3	GSV	TESERO	193 - 195	MISTO	mq. 818
5	GSV	CAVALESE	1605	MISTO	mq. 813
5	GSV	CARANO	543	MISTO	mq. 1.235
6	C.c.	PREDAZZO	2574	MISTO	mq. 2.812

Lo stesso discorso fatto per la tipologia delle strutture vale anche per le aree, il piano stralcio della Comunità **non prevede alcuna novità rispetto alle previsioni dei PRG vigenti**. Resta inteso che laddove vi siano ancora lotti liberi o disponibili, le amministrazioni comunali potranno rilasciare concessioni soltanto per la realizzazione di piccole o medie strutture per il commercio al dettaglio, con superfici massime non superiori agli 800 mq.

## 9. COMMERCIO ALL'INGROSSO

Anche per le aree del commercio all'ingrosso valgono gli stessi principi delle altre aree commerciali, il piano stralcio della Comunità si limita a recepire soltanto le indicazioni contenute nei PRG. Nella fattispecie, l'unica area all'uopo destinata è quella prevista dal PRG di Castello-Molina, situata a Molina nella ex area produttiva compresa tra via Segherie e la nuova circonvallazione, indicata sulla cartografia come presenza, per l'estensione e la consistenza si rimanda alle specifiche del PRG di Castello-Molina.

I PRG, in assenza di specifiche previsioni del PTC, possono riservare all'interno delle aree produttive del settore secondario di livello locale, ai sensi dell'art. 33, comma 11, delle norme del PUP, ambiti destinati al commercio all'ingrosso.

L'individuazione di nuove aree destinate a questa funzione deve presupporre la sussistenza dei seguenti requisiti o condizioni:

- a) l'area destinata al commercio all'ingrosso deve avere una adeguata presenza di infrastrutture di collegamento e di servizi complementari richiesti, nonché la compatibilità sotto il profilo ambientale e paesaggistico con il contesto insediativo;
- b) gli esercizi commerciali all'ingrosso sono inibiti all'interno delle aree destinate prevalentemente alla residenza e si sconsiglia comunque la loro ubicazione nelle aree di pregio o centrali del contesto urbano.

### ***Dimensionamento delle strutture di vendita all'ingrosso***

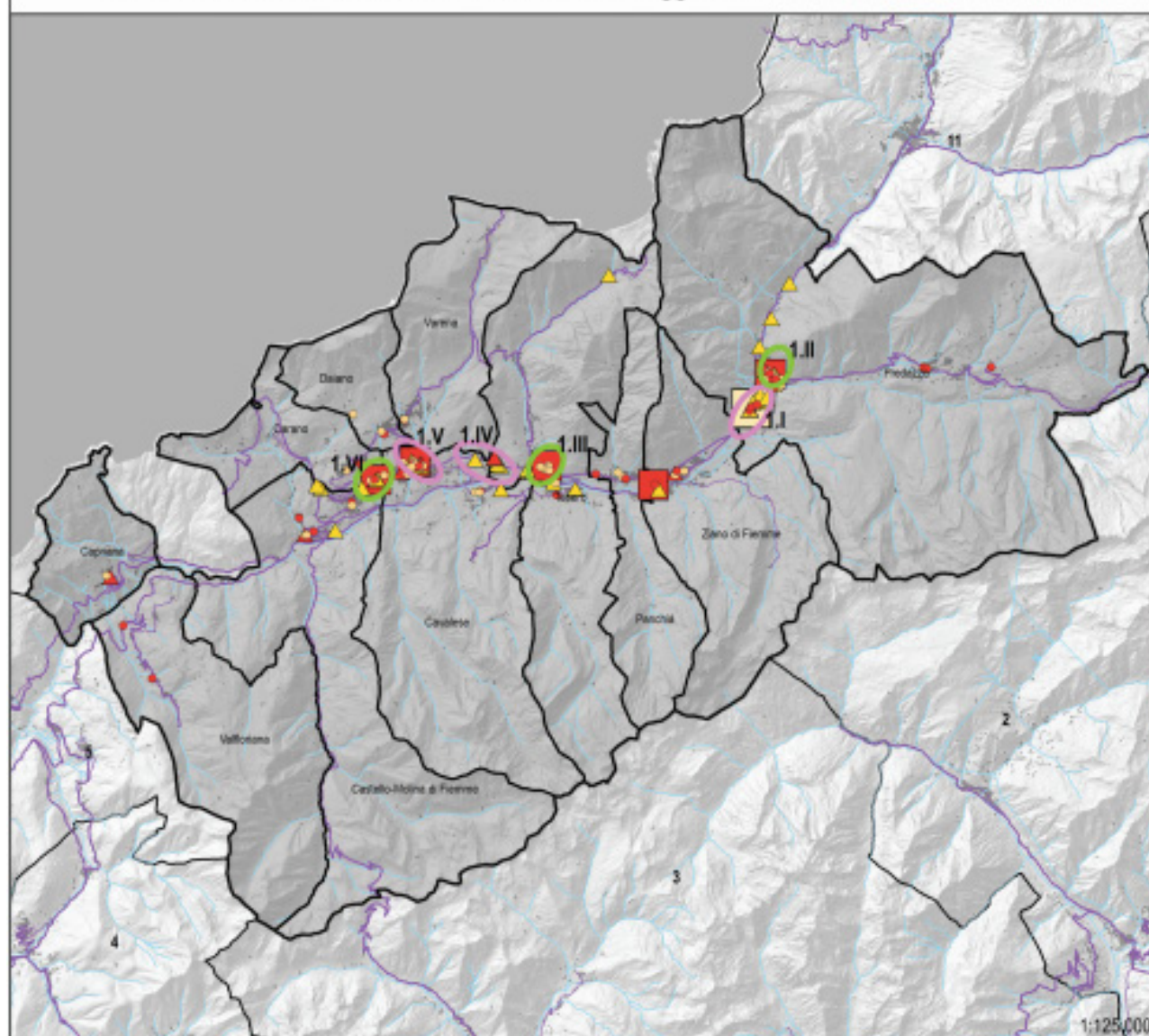
Qualora venga individuata la collocazione di una struttura di vendita all'ingrosso nelle aree produttive è opportuno assicurare un minimo di coerenza tipologica, ammettendo soltanto negozi con grandi superfici di vendita (sopra la soglia delle GSV) – esclusi gli spacci aziendali che vendono prodotti di propria produzione. In questo modo si può prevenire la trasformazione dei capannoni in impropri “centri commerciali” di bassa qualità e si eviterebbe anche la promiscuità dei tipi edilizi in aree che di solito non brillano per qualità ambientale ed architettonica.

## **10. NOTA SULLA CARTOGRAFIA**

***La cartografia di piano stralcio del commercio per la Comunità territoriale della valle di Fiemme non riporta alcuna novità o diverse destinazioni di zona rispetto a quanto già previsto dalla vigente pianificazione comunale (PRG), pertanto il documento va inteso come allegato a titolo ricognitivo.***



**Tavola II Comunità Val di Fiemme: Analisi delle agglomerazioni di offerta commerciale**



N	Tipo	Comune	Formato (num)			Formato (mq)			Settore (num)				Settore (mq)				Stato Attuale
			EV	MS	GS	EV	MS	GS	Alim	Non Alim	Misto	Da attivare	Alim	Non Alim	Misto	Da attivare	
1.I	Agglomerazione lineare	Predazzo	10	5	1	630	1.982	2.812	1	9	6		48	1.370	4.011		Attiva
1.II	Agglomerazione concentrata	Predazzo	46	5	1	2.544	990	1.118	12	35	7		447	3.055	1.150		Attiva
1.III	Agglomerazione concentrata	Tesero	18		1	826		818	6	12	1		174	652	618		Attiva
1.IV	Agglomerazione lineare	Tesero	2	8		112	3.526			9	1			2.898	750		Attiva
1.V	Agglomerazione lineare	Cavalese	35	3	1	1.792	1.226	813	2	28	9		70	1.859	1.754		Attiva
1.VI	Agglomerazione concentrata	Casale	6	3	1	431	1.170	950	1	6	3		50	909	1.580		Attiva

**Esercizi di Vendita**

- Alimentare
- Non alimentare
- Misto

**Medie Strutture di Vendita**

- ▲ Alimentare
- ▲ Non alimentare
- ▲ Misto
- ▲ Da realizzare

**Grandi Strutture di Vendita**

- Alimentare
- Non alimentare
- Misto
- Da realizzare

**Centri Commerciali**

- Centro Commerciale

**Infrastrutture**

- Autostrada
- Strada principale
- Strada locale
- Ferrovia

**Agglomerazioni d'offerta commerciale**

- Agglomerazione concentrata
- Agglomerazione lineare

Politecnico e Università di Torino

Dipartimento Interdisciplinare di Scienze, Progetto e Politiche del Territorio

**Applicazione dei criteri della metodologia di Valutazione integrata territoriale nei comuni delle Comunità di Valle**

Gruppo di lavoro: Graziella Brunetta (responsabile scientifico), Ondrea Cellerina, Rossella Crivello, Michele Falceri, Roberto Monaco, Franco Pellerey, Emma Selicci

Novembre 2014