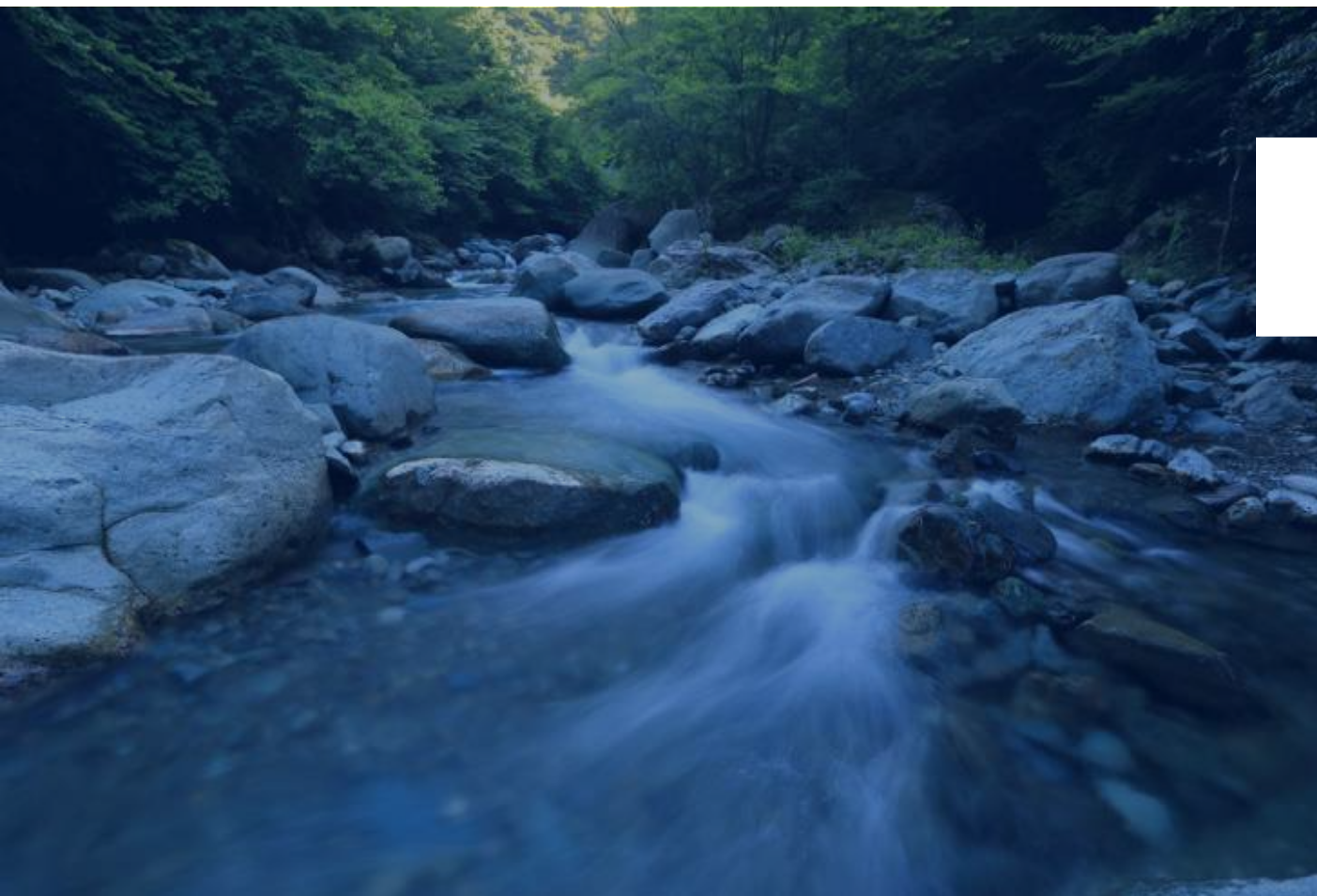


# 4 Valli

## PROGETTO DI POLITICA DEMOGRAFICA E DEGLI ALLOGGI PER LE REGIONI PERIFERICHE

Valli del Locarnese  
Centovalli, Valle Onsernone, Terre di Pedemonte, Vallemaggia e Valle Verzasca



# **1. Analisi della demografia e del parco immobiliare**

La prima parte del rapporto si è focalizzata sull'analisi demografica ed immobiliare. L'evoluzione naturale e migratoria della popolazione è stata messa in relazione allo stato attuale del parco immobiliare ed ai nuovi progetti di costruzione in corso, approvati e presentati.

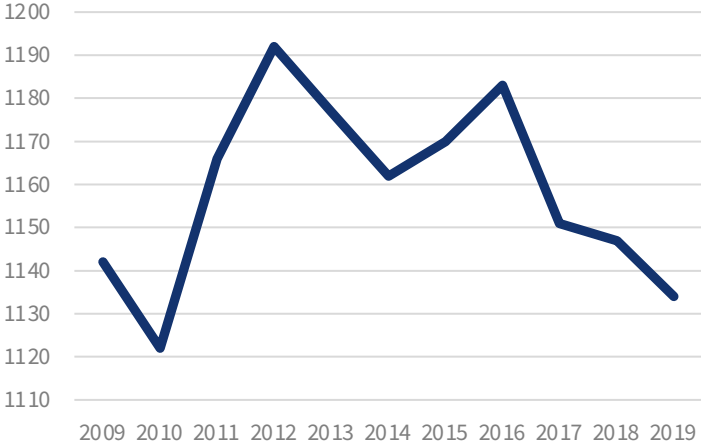
Una decrescita della popolazione, sia per cause naturali sia migratorie, combinata ad un aumento delle abitazioni disponibili e a parità di condizioni economiche ha determinato inevitabilmente un aumento del tasso di abitazioni sfitte, che è stato analizzato in questa sezione.

# NOTA METODOLOGICA

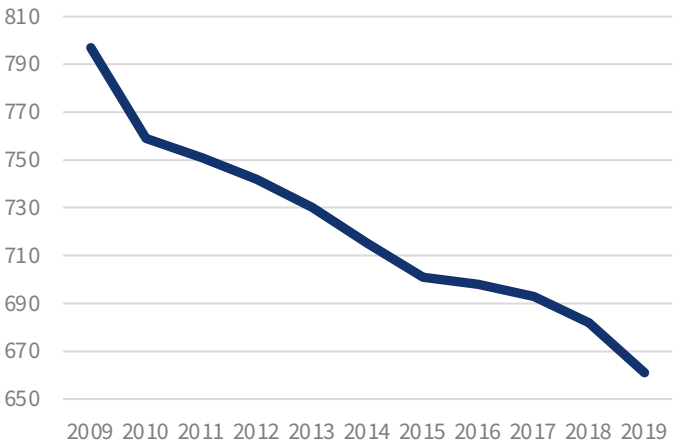
- È stato considerato l'arco temporale più lungo possibile per ciascuna serie storica: dal 2009 per la demografia, dal 2013 per i flussi migratori, dai primi del 1900 per le unità abitative; le abitudini abitative e il tasso di sfritto si riferiscono ai valori attuali, data la tipologia del dato;
- Le analisi sono state svolte per valle, considerando tutti i comuni facenti parte di una medesima valle come se fossero un comune unico;
- Per dare rilevanza alle specificità delle parti Alte e Basse delle valli, si è deciso di distinguere tra Alta Valle (Valle Verzasca, Onsernone, Centovalli, Alta Vallemaggia) e Bassa Valle (Terre di Pedemonte e Bassa Vallemaggia);
- I dati di cui è stata considerata una serie storica sono stati consolidati a livello di valle (anche nettando i flussi migratori inter-valle), tenendo conto di tutte le fusioni comunali intercorse nel decennio;
- Per quanto riguarda la Valle Verzasca, sono stati considerati i comuni di Mergoscia e Verzasca. In particolare quest'ultimo, in seguito alla fusione avvenuta nel 2020, comprende i comuni soppressi di Brione, Corippo, Frasco, Sonogno, Vogorno; si precisa che non è stato possibile considerare (nelle analisi demografiche, mentre se ne è potuto tenere conto nell'analisi del parco immobiliare) i già soppressi comuni di Gerra Verzasca e Lavertezzo Valle, in quanto – prima dell'istituzione del comune di Verzasca – facenti parte dei più ampi comuni di Cugnasco-Gerra e Lavertezzo;
- La Vallemaggia è stata divisa in Alta Vallemaggia, comprendente i comuni di Campo (Vallemaggia), Bosco/Gurin, Cerentino, Linescio e Lavizzara, e Bassa Vallemaggia, comprendente i comuni di Cevio, Maggia, e Avegno-Gordevio;
- Tutti i dati presentati sono aggiornati a quelli disponibili a fine 2020 (nello specifico, giugno 2020 per il tasso di sfritto, novembre 2020 per i nuovi progetti e dicembre 2019 per le restanti serie);
- Per i dati demografici sono stati considerati i dati ufficiali USTAT per avere dei riferimenti paragonabili e riconosciuti.

# EVOLUZIONE DELLA POPOLAZIONE RESIDENTE PERMANENTE

**Centovalli**



**Valle Onsernone**



**Terre di Pedemonte**



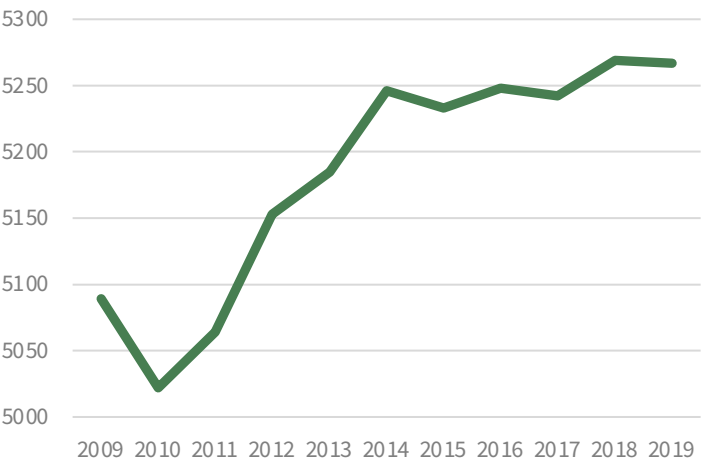
**Valle Verzasca**



**Alta Vallemaggia**

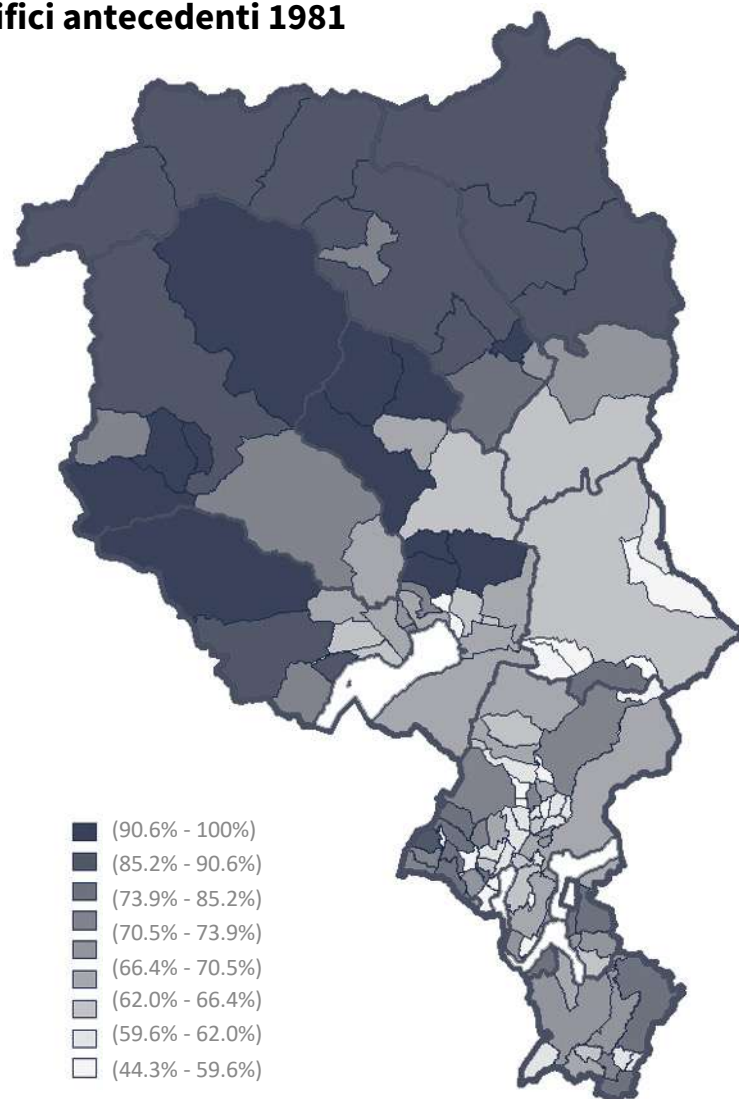


**Bassa Valle**



# VETUSTÀ MEDIA DEL PARCO IMMOBILIARE TICINESE

## Quota di edifici antecedenti 1981



**Il parco immobiliare ticinese risulta essere mediamente abbastanza datato**, con la totalità dei comuni con una quota di edifici antecedenti al 1981 superiore al 40%.

In questo contesto **le Valli del Locarnese risultano essere tra le aree dotate del parco immobiliare più vetusto del cantone.**

La situazione risulta chiaramente essere migliore nella Bassa Vallemaggia e a Terre di Pedemonte, ma nelle alte valli la quota di edifici con più di 40 anni supera il 90%

Fonte: Ufficio di Statistica; Elaborazione: Gruppo Multi SA

# PROGETTI SVILUPPATI NEGLI ULTIMI 10 ANNI – CONFRONTO TRA VALLI

| Comuni             | Numero Locali |           |            |            |                | Totale     | Totale in % |
|--------------------|---------------|-----------|------------|------------|----------------|------------|-------------|
|                    | 1.5           | 2.5       | 3.5        | 4.5        | 5 locali e più |            |             |
| Centovalli         | 0             | 8         | 22         | 9          | 14             | 53         | 3,1%        |
| Onsernone          | 0             | 0         | 0          | 1          | 2              | 3          | 0,2%        |
| Terre di Pedemonte | 1             | 10        | 18         | 57         | 38             | 124        | 7,0%        |
| Bassa Vallemaggia  | 6             | 53        | 44         | 80         | 79             | 262        | 6,0%        |
| Alta Vallemaggia   | 0             | 1         | 3          | 5          | 2              | 11         | 0,5%        |
| Valle Verzasca     | 3             | 11        | 30         | 59         | 38             | 141        | 3,1%        |
| <b>Totale</b>      | <b>10</b>     | <b>83</b> | <b>117</b> | <b>211</b> | <b>173</b>     | <b>594</b> |             |
| Totale in % su UA  | 2,0%          | 2,6%      | 2,5%       | 5,4%       | 4,4%           |            | 3,7%        |

- Nel corso dell’ultimo decennio, **l’attività di costruzione di nuove abitazioni (o di rinnovamento radicale di unità abitative già esistenti) è stata molto bassa in Alta Valle**, con Centovalli e la Valle Verzasca che raggiungono il 3% di nuove unità abitative e Onsernone e l’Alta Vallemaggia che non superano lo 0,5% di unità abitative edificate negli ultimi 10 anni;
- In **Bassa Valle**, invece, **l’attività edilizia è stata più vivace**, con Terre di Pedemonte e la Bassa Vallemaggia che hanno visto la costruzione o il rinnovamento di almeno il 6% del totale delle unità abitative esistenti nei rispettivi territori;
  - Complessivamente **l’attività edilizia si è concentrata** sulle unità abitative di grandi dimensioni, con **4,5 locali o più**.

Fonte: Ufficio di Statistica; Elaborazioni: Gruppo Multi SA



# NUOVI PROGETTI IN CORSO O APPROVATI – CONFRONTO TRA VALLI

| Comuni             | Numero Locali |           |           |           |                | Totale     | Totale in % |
|--------------------|---------------|-----------|-----------|-----------|----------------|------------|-------------|
|                    | 1.5           | 2.5       | 3.5       | 4.5       | 5 locali e più |            |             |
| Centovalli         | 1             | 2         | 1         | 3         | 11             | 18         | 1,1%        |
| Onsernone          | 0             | 2         | 4         | 0         | 1              | 7          | 0,5%        |
| Terre di Pedemonte | 1             | 18        | 29        | 22        | 15             | 85         | 5,2%        |
| Bassa Vallemaggia  | 3             | 14        | 16        | 23        | 28             | 84         | 2,0%        |
| Alta Vallemaggia   | 0             | 0         | 0         | 2         | 5              | 7          | 0,3%        |
| Valle Verzasca     | 1             | 2         | 2         | 3         | 2              | 10         | 0,2%        |
| <b>Totale</b>      | <b>6</b>      | <b>38</b> | <b>52</b> | <b>53</b> | <b>62</b>      | <b>211</b> | <b>1,4%</b> |

- Per i prossimi 5 anni si prevede un’attività edilizia limitata in **Alta Valle**, con Centovalli che registrerà nuove unità abitative per poco più dell’1% del suo parco immobiliare complessivo e le altre valli che saranno testimoni di un rinnovamento del parco edilizio inferiore allo 0,5%;
- In **Bassa Valle**, invece, **l’attività edilizia risulta più sostenuta**, con Terre di Pedemonte che sarà testimone di un incremento del 5% delle nuove (o rinnovate pari al nuovo) unità abitative e la Bassa Vallemaggia che farà registrare un +2% di nuove unità abitative;
- Complessivamente **l’attività edilizia si concentrerà sulle unità abitative, con 3,5 locali o più.**

Fonte: Ufficio di Statistica; Elaborazioni: Gruppo Multi SA



# INQUADRAMENTO DEL PROBLEMA

Nell'ultimo decennio si è manifestata una **dinamica centripeta**, con gli abitanti delle alte valli che hanno mostrato una tendenza a spostarsi verso e basse valli.

In questo contesto **le basse Valli hanno mostrato di godere di buona salute**, con:

- Una demografia in crescita
- Un parco immobiliare ancora in crescita
- Un parco immobiliare relativamente recente

La situazione risulta chiaramente essere più difficile nelle **alte Valli**, dove:

- la demografia è in contrazione (anche per effetto di un mero invecchiamento della popolazione)
- il parco immobiliare risulta essere molto datato
- non ha subito rilevanti innovazioni nel corso degli ultimi decenni.



## INQUADRAMENTO DELLE SOLUZIONI (ALBERO)

Le basse valli hanno una dinamica demografica positiva e risultano essere attrattive.

Il parco immobiliare si è sviluppato di conseguenza, con una **crescita** rilevante concentrata **su immobili orientati alle famiglie**, con 3,5 locali o più.

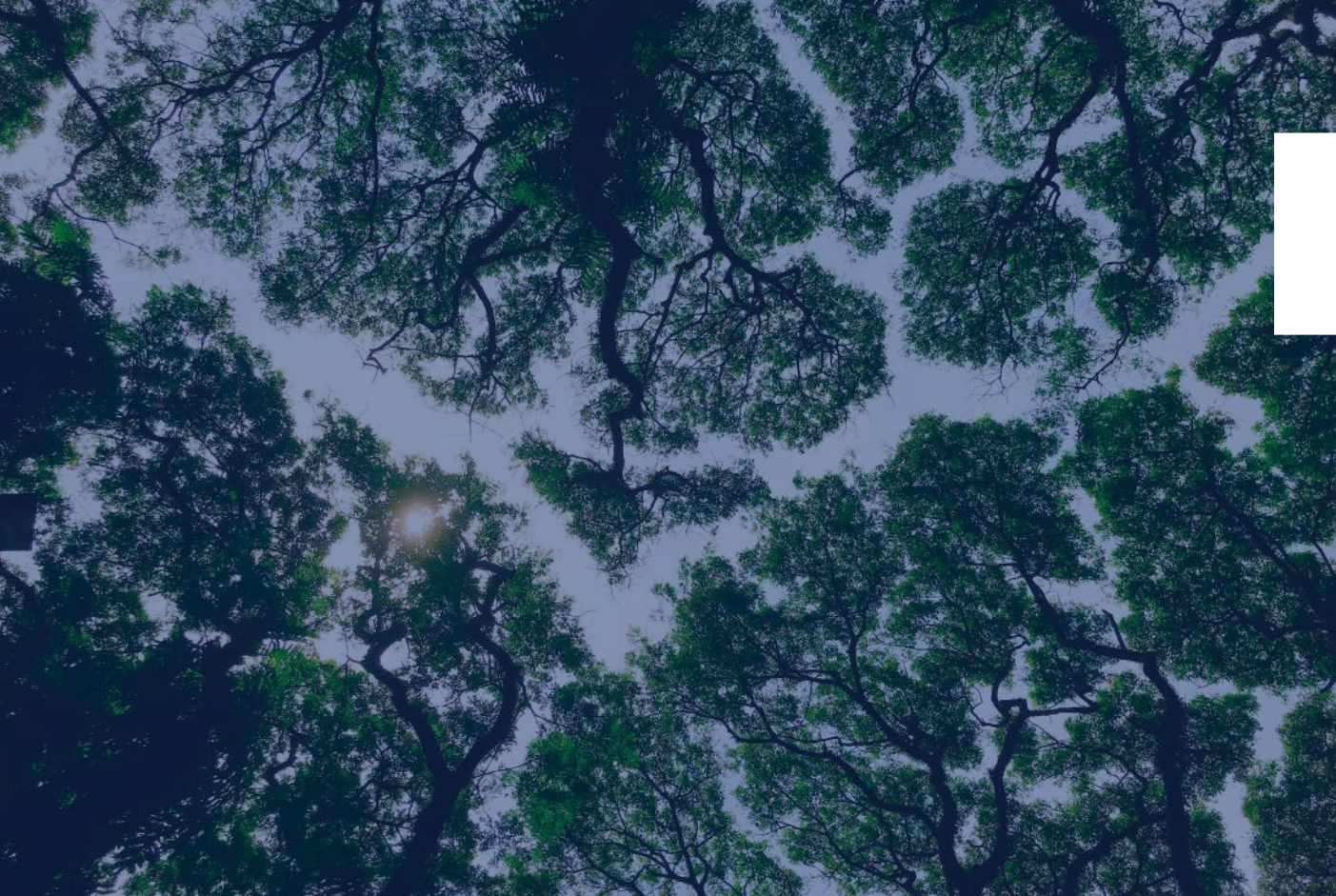
La presenza di un numero più ampio e variegato di servizi costituisce un **punto di forza**, nonché una necessità per il **ruolo di riferimento** che hanno tali servizi rispetto alle alte valli.

La struttura e la **metafora dell'albero**, in cui le radici rappresentano l'agglomerato di Locarno e invece tronco, rami e foglie simboleggiano le zone periferiche, ben si addicono allo studio che abbiamo realizzato. Innanzitutto perché **la regione viene considerata in modo unitario e coeso, seppur con le proprie diversità e peculiarità**. Inoltre è importante per infondere un senso di comunità, appartenenza e collaborazione: le radici sono essenziali, certo, ma nulla possono senza le foglie, anche quelle più alle estremità. Infine, l'albero esemplifica **una regione ancorata al proprio territorio ma protesa al futuro** verso nuovi orizzonti e nuove sfide: è quanto si prefigge lo studio 4 Valli.



## CONCLUSIONI

- Nella parte I del rapporto abbiamo messo in evidenza l'evoluzione della demografia e delle unità abitative nelle **Alte e Basse Valli**. Sono emersi dei trend trasversali che vale la pena riassumere prima di passare alla raccomandazioni riguardanti gli interventi da mettere in campo per sostenere lo sviluppo delle aree considerate.
- Sul fronte demografico è stato rilevato che:
  - le **alte valli presentano una popolazione in contrazione e in costante invecchiamento**, cosa che fa presagire anche un'evoluzione negativa in futuro data l'elevata quota di anziani;
  - le **basse valli mostrano una demografia positiva** e una popolazione che, sebbene in invecchiamento, non mostra segni di cedimento tra gli under 50;
  - risulta chiaro il **flusso migratorio dalla Alte verso le Basse Valli**; se infatti i saldi migratori delle Alte Valli sono fortemente negativi, quelli delle Basse Valli sono positivi, specialmente sul fronte intercomunale.
- Sul fronte abitativo è emerso quanto segue:
  - nelle **Alte Valli l'attività edilizia si è sostanzialmente fermata a partire dagli anni '80 del secolo scorso**, con quote molto ridotte di immobili rinnovati (ad Onsernone solo il 13% delle unità abitative è stata costruita dopo il 1960);
  - nelle **Basse Valli l'edilizia ha mostrato una dinamica più sana**, che ha proseguito il suo sviluppo anche dopo gli anni '80, specialmente per le unità di 3,5 locali o più, rivolte all'insediamento di giovani famiglie, spesso provenienti dalle Alte Valli;
  - le nette differenze emerse nei dati ufficiali tra Alte e Basse Valli non trovano riscontro diretto nella percezione degli amministratori locali, né risultano particolarmente coerenti con i sopralluoghi da noi effettuati, evidenziando delle criticità significative nel processo di raccolta dei dati ufficiali; a titolo di esempio si consideri il caso di Onsernone, dove solo una casa su dieci dovrebbe essere stata rinnovata negli ultimi 60 anni, cosa in chiaro contrasto con quanto emerso nei sopralluoghi.
- Il **tasso di sfitto** risulta essere trascurabile in tutte le aree considerate, addirittura **inferiore all'1,5%**; tuttavia:
  - anche questi dati appaiono poco allineati con quanto percepito dagli amministratori locali e quanto rilevato nei sopralluoghi;
  - benché si tratti – specialmente per le Alte Valli – di zone con un notevole potenziale turistico, non sembra possibile che l'alto numero di unità abitative vuote sia riconducibile esclusivamente alla presenza di residenze secondarie, anche in ragione del rilevante stato di degrado di molte di esse.



## 2. Le opportunità generate dalla pandemia

La seconda parte del rapporto si è focalizzata sull'analisi di best practices nazionali e internazionali, nonché sulle opportunità e le implicazioni legate alla pandemia.

I Trend identificati e le relative implicazioni sulle dinamiche demografiche e immobiliari sono stati messi in relazione al progetto.

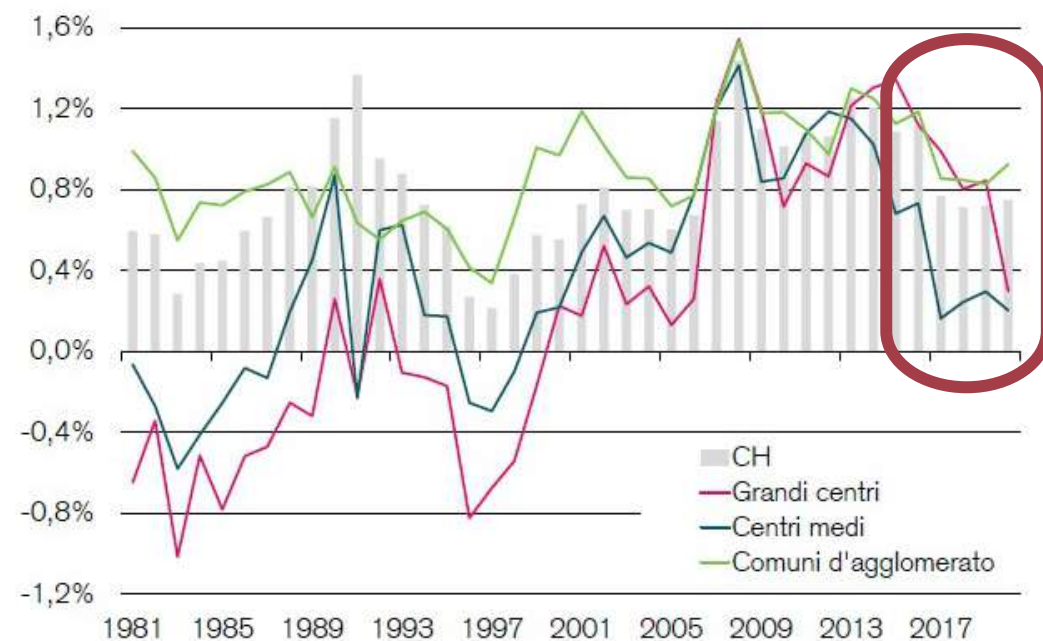
## LE OPPORTUNITÀ DERIVANTI DALLA PANDEMIA – COSA NE PENSAVAMO AD INIZIO 2021

- La pandemia di Covid-19 ha fatto la sua comparsa in Svizzera con l'arrivo di marzo 2020: i Cantoni maggiormente colpiti sono stati il Ticino, Vaud e Ginevra. Con la dichiarazione dello stato d'emergenza, il Consiglio federale ha potuto adottare i provvedimenti necessari a frenarne la diffusione:
- Imposizione del «lockdown»
- Chiusura dei confini
- Blocco dell'attività didattica degli istituti di formazione, del commercio al dettaglio (ad eccezione della vendita di generi alimentari), della ristorazione, dei musei
- Proibizione dello svolgimento di manifestazioni e raduni con più di cinque persone.
- Il comparto del settore turistico che ne ha maggiormente risentito è quello internazionale, a favore di un incremento del turismo indigeno. Gli ospiti presenti nelle strutture turistiche provengono, nei mesi invernali, per lo più dalla Svizzera e dalle nazioni limitrofe, dal resto d'Europa. Al di fuori dell'area UE/AELS, si contano soprattutto turisti da USA, Russia e Cina.
- Per superare la crisi, occorrono misure mirate per garantire un livello di liquidità sufficiente tra gli operatori turistici.
- Per quanto riguarda il settore dell'istruzione, la didattica digitale è stata introdotta in diverse occasioni e contesti.
- **La pandemia di Covid-19 evidenzia le opportunità di sviluppo per le regioni di montagna.**
- **Lo smart working ha abilitato il rispetto del distanziamento sociale, ed ha permesso un contenimento dell'impatto economico della crisi.**
- **La tendenza al telelavoro offre alle regioni montane nuove opportunità**, che per poter essere colte in modo appropriato necessitano di una **potente infrastruttura digitale, della possibilità di affidare i figli a cure esterne alla famiglia, di soluzioni abitative allettanti, spazi di co-working e adeguati collegamenti con i mezzi pubblici** per i pendolari part-time.

# NUOVI TREND NEL MERCATO IMMOBILIARE DOPO LA PANDEMIA - I

## Crollo della crescita demografica nei grandi centri

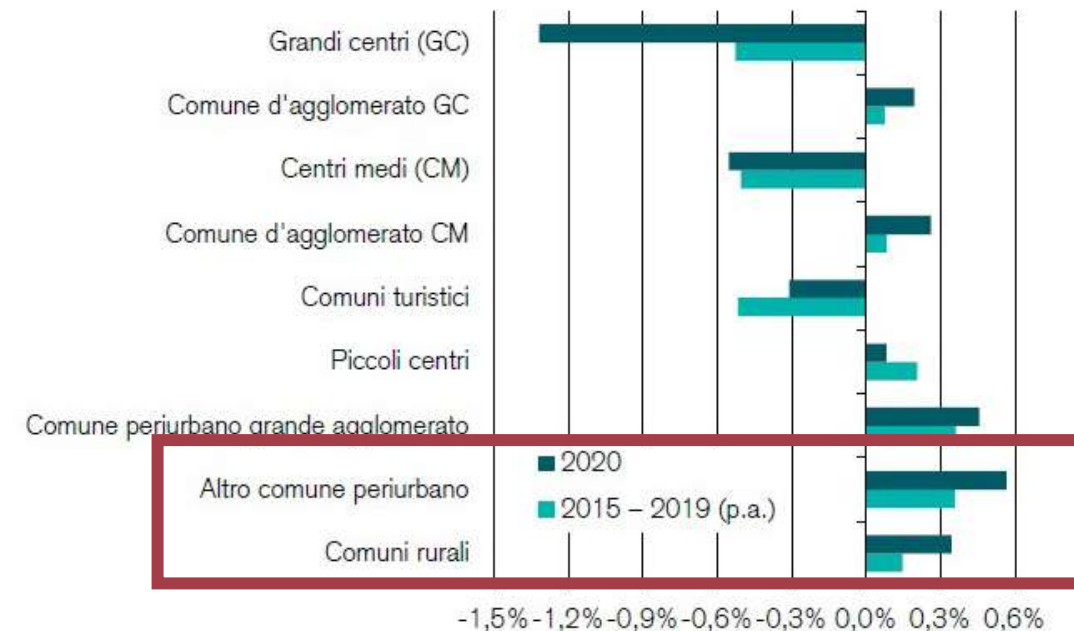
Crescita annua della popolazione residente permanente, 1981-2020



Fonte: Ufficio federale di statistica, Credit Suisse  
 Ultimo rilevamento: 2020  
 Area di riferimento: intera Svizzera

## Emigrazione interna accelerata dai centri

Saldo migratorio interno per tipo di comune, in % della popolazione residente permanente

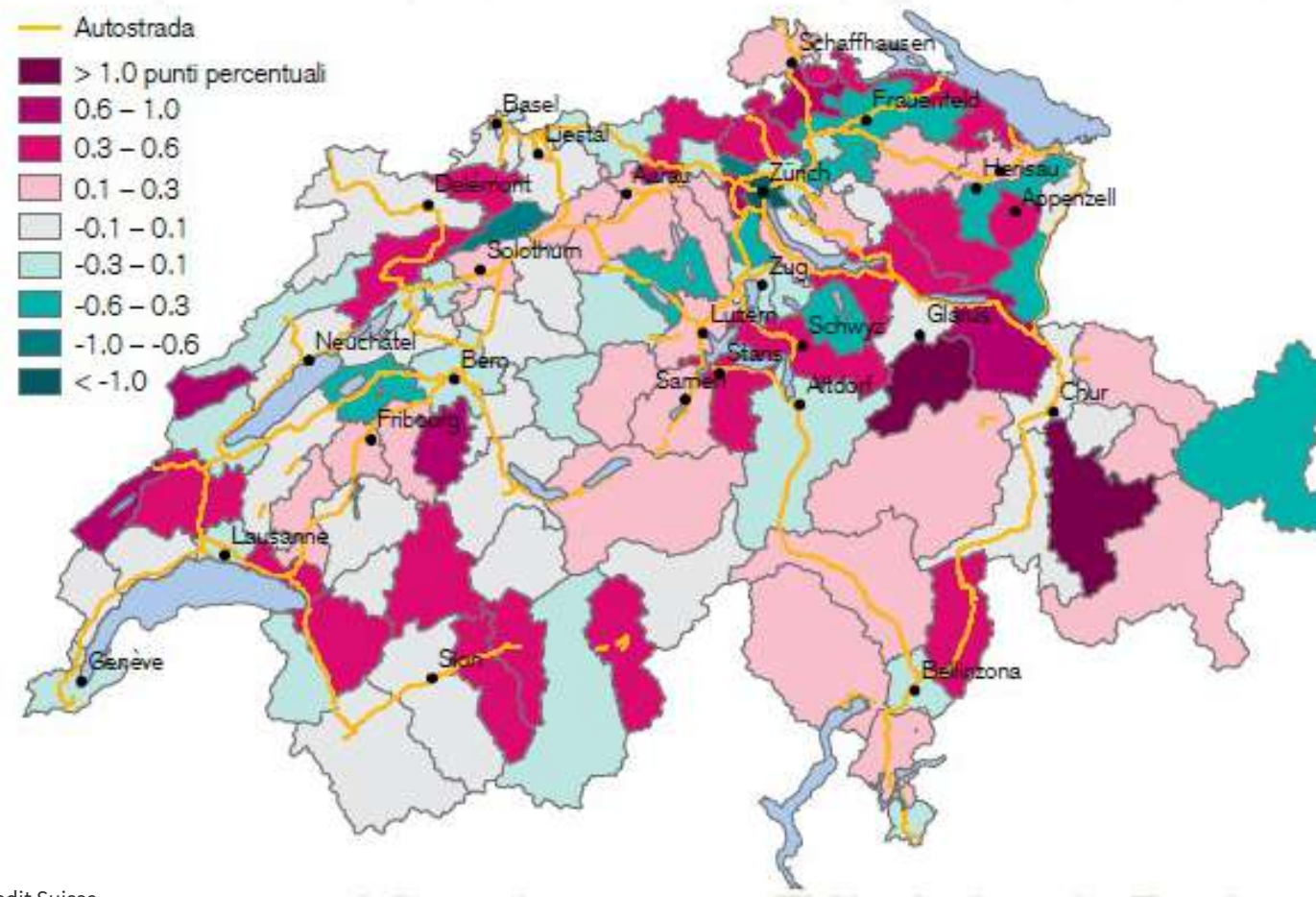


Fonte: Ufficio federale di statistica, Credit Suisse  
 Ultimo rilevamento: 2020  
 Area di riferimento: intera Svizzera

## NUOVI TREND NEL MERCATO IMMOBILIARE DOPO LA PANDEMIA - II

### La migrazione si sposta verso regioni più decentrate

Variazione del saldo migratorio interno in % della popolazione, 2020 rispetto alla media 2015-2019



Fonte: Ufficio federale di statistica, Credit Suisse  
Ultimo rilevamento: 2020



### 3.

## Analisi dei micro trend (Sondaggio)

Mentre la prima e la seconda parte dell'analisi si concentra su dati e informazioni provenienti da fonti ufficiali dei vari uffici competenti, da rapporti e studi e da un'analisi desk, la terza parte si concentra sulla informazioni reperite direttamente sul territorio tramite un sondaggio rivolto alla popolazione residente ed a quella extra valliva. Il sondaggio tiene in considerazione quanto già fatto in passato in modo da limitare al massimo l'impatto sulla popolazione.

Si è proceduto alla creazione, alla distribuzione, alla raccolta e all'elaborazione di questionari volti a raccogliere il «sentiment» degli abitanti delle Valli e da fuori dalle Valli. Il sondaggio è stato comunicato tramite un'informativa, mentre la compilazione è avvenuta di principio online e ha messo in evidenza i punti di forza, le mancanze e le opportunità attraverso gli occhi della popolazione.

Il sondaggio, in forma adattata, è stata estesa anche ai comuni Ticinesi esterni al territorio analizzato con lo scopo di comprendere come sono percepite le Valli dall'esterno.

# STRUTTURA E SCOPO DEL SONDAGGIO



Il sondaggio è stato sottoposto a due categorie di pubblico:

- **Internamente**, ai rappresentanti delle istituzioni delle valli
- **Esternamente**, ai residenti del locarnese e zone limitrofe

L'obiettivo del sondaggio è infatti stato duplice:

- Da un lato, raccogliere un feedback sui punti di forza e di debolezza delle valli secondo **chi ci abita** e le conosce meglio per **capire come trattenere gli abitanti sul territorio**
- Dall'altro, individuare le criticità rilevate da **chi non ci vive, ma sarebbe disposto a trasferirvisi qualora si creassero determinate condizioni** ritenute imprescindibili e intercettare desideri e necessità di questi ultimi

Sono state così individuate **due tipologie di «user persona»** che sono fondamentali per sostenere la popolazione delle valli, in primo luogo delle basse valli e di riflesso delle alte.

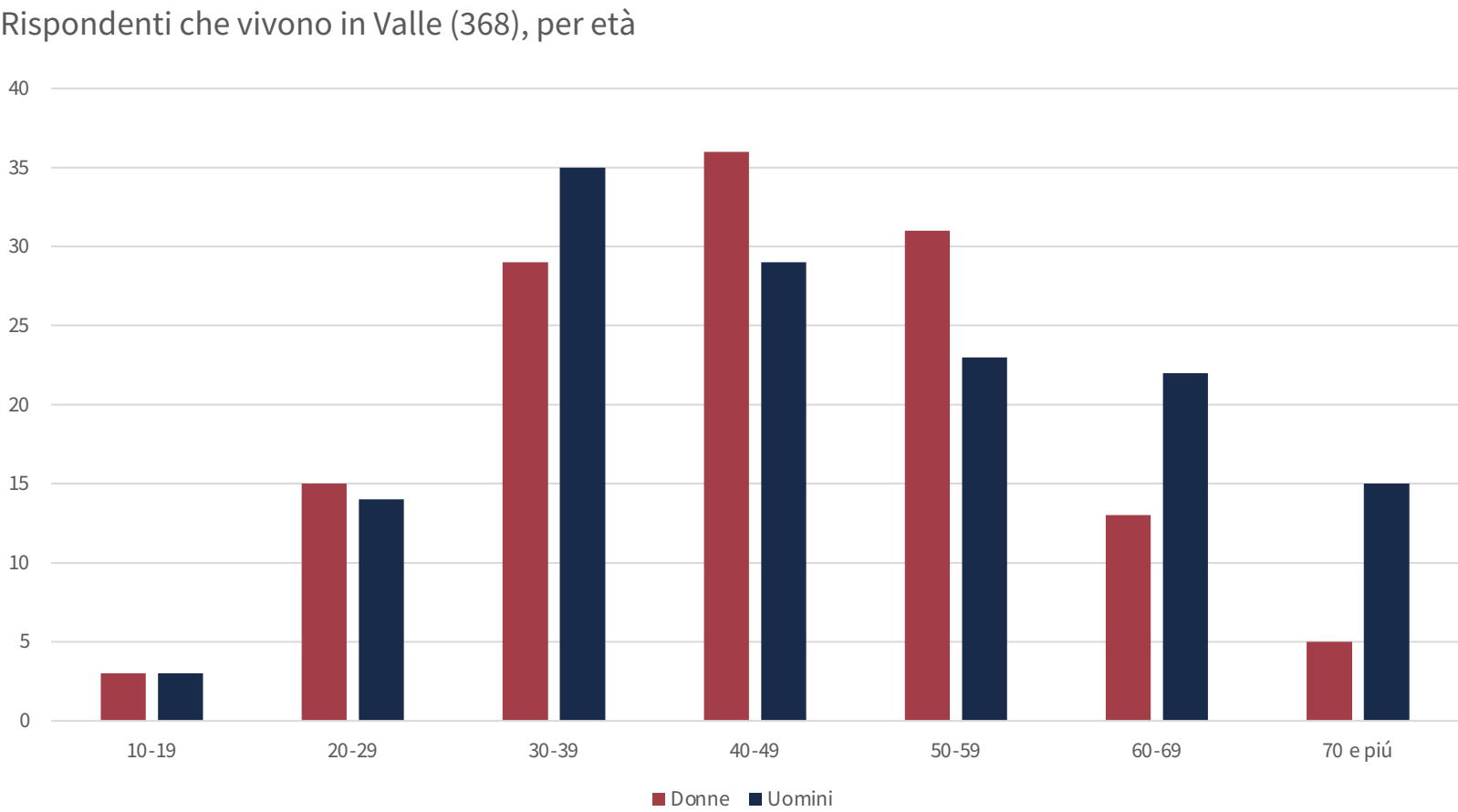
# COMPOSIZIONE GENERALE DEL CAMPIONE

| Vive in valle | Questionari incompleti | ND        | Questionari completi |            | Totale     | Totale complessivo |
|---------------|------------------------|-----------|----------------------|------------|------------|--------------------|
|               |                        |           | Femmina              | Maschio    |            |                    |
| ND            | 44                     | 17        | 1                    |            | 18         | 62                 |
| No            | 74                     | 9         | 133                  | 133        | 275        | 349                |
| Sì            | 89                     | 12        | 129                  | 138        | 279        | 368                |
| <b>Totale</b> | <b>207</b>             | <b>38</b> | <b>263</b>           | <b>271</b> | <b>572</b> | <b>779</b>         |

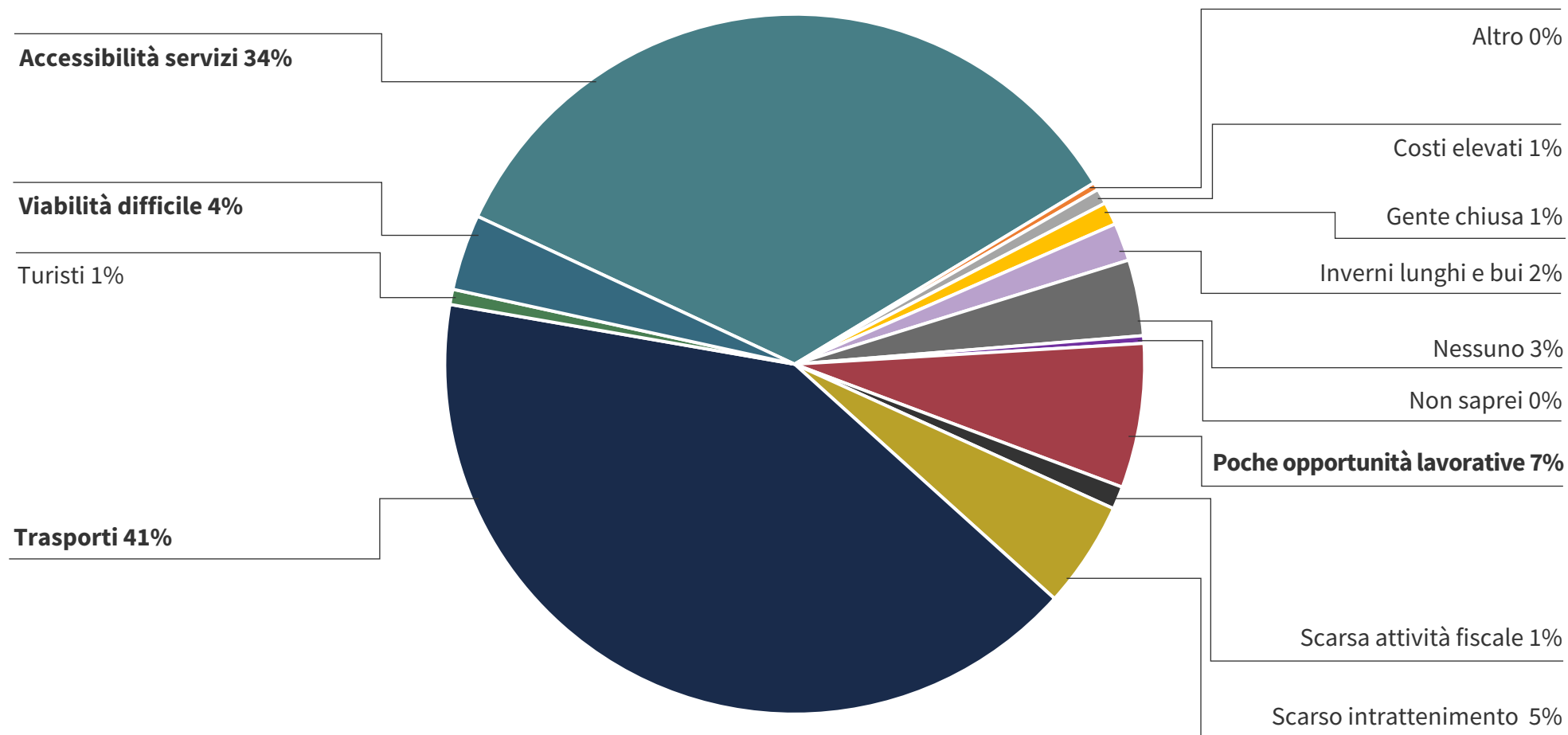
- Elevato numero di risposte
- Quasi il 75% dei questionari compilati sono stati interamente compilati
- **Campione** quasi perfettamente **bilanciato** in termini di:
  - Genere
  - Tipo di residenza



# CHI VIVE IN VALLE E RILEVA DELLE CRITICITÀ



## CHI VIVE IN VALLE E RILEVA DELLE CRITICITÀ: I LIMITI ESPRESSI DI CHI VIVE IN VALLE

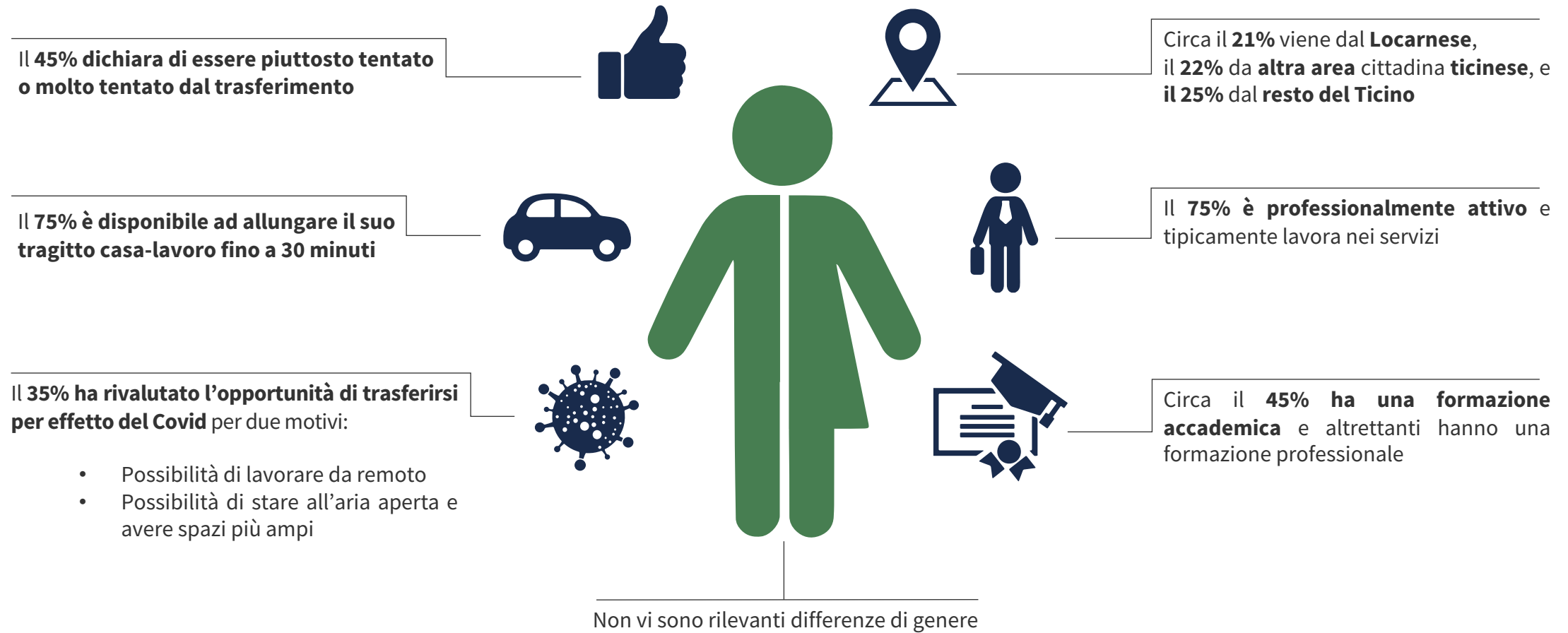


# CHI NON VIVE IN VALLE, MA SI TRASFERIREBBE A DETERMINATE CONDIZIONI

## Chi sono?

- Nel **70% dei casi non ha già vissuto in valle**, è qualcuno che viene da fuori
- Non vi è alcuna differenza di genere
- Il **60% ha già pensato di trasferirsi in valle**
- Cosa cercano:
  - Tranquillità
  - Contatto con la natura
  - Qualità di vita
  - Prezzi degli immobili più bassi

## CHI NON VIVE IN VALLE, MA SI TRASFERIREBBE A DETERMINATE CONDIZIONI



## **CHI NON VIVE IN VALLE, MA SI TRASFERIREBBE A DETERMINATE CONDIZIONI**

**Quali sono i fattori più importanti per incentivare un trasferimento?**

- Incentivi alle famiglie con bambini in età scolastica
- Dare dei contributi pubblici per la ristrutturazione di case esistenti o per la costruzione di nuovi edifici a scopo di abitazione
- Fornire un aiuto pubblico ai pendolari e alla popolazione in generale, sia che utilizzino i mezzi di trasporto pubblici, che la propria auto.



## 4. Misure e conclusioni

In questa ultima parte del rapporto viene formulata una strategia di fondo e vengono definite delle misure concrete sulla base delle conclusioni evinte.

## STRATEGIA DELL'ALBERO

Come un albero dalla grande chioma, le Valli del Locarnese affondano le loro radici nell'area urbana di Locarno e in tutto il Ticino, per poi suddividersi in un triplice e solido tronco formato da Terre di Pedemonte, dalla Bassa Vallemaggia e dall'imbocco della Valle Verzasca.

Infine questi tronchi si diramano fino alle alte valli per delineare il sistema delle valli del locarnese.

Come in un albero, le Alte Valli non possono fare a meno delle Basse Valli e dell'area urbana su cui poggiano e viceversa. Senza tronchi e rami robusti le chiome non ricevono la linfa di cui hanno bisogno per crescere e svilupparsi. Analogamente, senza le Alte Valli (le foglie) l'albero non può mostrare appieno la sua identità e non sarebbe in grado di trasformare le risorse naturali in energia per il sostentamento all'intero albero.

Le Basse Valli sono il solido fondamento su cui le Alte Valli devono costruire, grazie all'ampia dotazione di servizi ed alla rete viaria, che le Alte Valli dovranno integrare con servizi di prossimità e con i benefici derivanti dall'avere a disposizione tali risorse naturali e paesaggistiche.



## 1.

### Potenziamento della mobilità e della rete viaria

I trasporti appaiono al primo posto tra i limiti posti dal vivere in valle, sia per i residenti sia per chi potrebbe trasferirsi in valle.

La rete viaria risulta spesso essere carente rispetto a quelle che sarebbero le necessità di mobilità di residenti.

L'integrazione della rete con l'introduzione di collegamenti intervallivi aiuterà la formazione di una nuova comunità intervalliva. Parallelamente vanno implementate tutte le modifiche viarie possibili, che aumentino la scorrevolezza del traffico vallivo.

A tal proposito andrebbero inoltre sfruttate le basi legali cantonali e federali per finanziare servizi di mobilità alternativi e on demand, che rappresentano il futuro della mobilità integrata attraverso la complementarietà al trasporto pubblico classico.





## Potenziamento della mobilità e della rete viaria

### Perché:

- Le reti infrastrutturali sono le basi su cui fondare lo sviluppo di un territorio
- La rete viaria è stata indicata come carente da diversi intervistati, oltre ad avere dei limiti di percorso e portata
- Il trasporto pubblico classico presenta dei limiti in aree vallive in cui il flusso dei fruitori risulta essere incostante; questo implica la necessità di implementare sistemi di trasporto a questo complementare

### A chi si rivolge:

- Ai residenti
- A chi sarebbe disposto a trasferirsi se i trasporti risultassero meno difficoltosi

### Altri effetti positivi:

- Accresciuta attrattività del territorio

### Tempistiche:

- Lunghe

### Budget necessario e spese:

- Elevato

### 2.

#### **Potenziamento della banda larga e del 5G**

Il potenziamento dell'infrastruttura internet (sia essa a banda larga o mobile) è cruciale per poter cogliere le opportunità offerte dallo Smart working e dal cambio di mentalità sulla flessibilità del lavoro.

Swisscom afferma di avere coperto praticamente tutto il territorio delle Valli del Locarnese, ma tale copertura si limita alle dorsali, a cui non sono state connesse le diramazioni che dovrebbero servire i vari nuclei.

Sarebbero necessari degli investimenti straordinari per completare la rete in modo capillare e per installare un quantitativo sufficiente di ripetitori mobili.

## 2.

### Potenziamento della banda larga e del 5G

#### Perché:

- La rete a banda larga necessita di essere completata, a livello ben più capillare delle sole dorsali, anche nelle alte valli ed è fondamentale per poter permettere alle persone di lavorare da remoto e di sviluppare alcuni servizi importanti

#### A chi si rivolge:

- Ai residenti
- A chi sarebbe disposto a trasferirsi se la connessione consentisse di lavorare da remoto in modo affidabile

#### Altri effetti positivi:

- Accresciuta attrattività del territorio

#### Tempistiche:

- Medio-lunghe

#### Budget necessario e spese:

- Contenuto per la banda larga (in rapporto ai benefici attesi)



### 3.

## Realizzazione di spazi di co-living e co-working nelle vecchie case comunali in disuso

### Cos'è il co-living?

È una tipologia di soluzione abitativa dove persone con valori e bisogni simili condividono spazi e servizi, e partecipano ad attività e momenti sociali, creando un senso diffuso di appartenenza alla comunità; si rivolge a chi sta pensando di trasferirsi in valle.

### Cos'è il co-working?

È una soluzione di ufficio condiviso che consente di accedere ad una struttura condivisa, riducendo i costi e creando opportunità di incontro e collaborazione; si rivolge in primo luogo a chi già vive in Valle.



## Realizzazione di spazi di co-living e co-working nelle vecchie case comunali in disuso

### Perché:

- È coerente con la necessità di giovani genitori di lavorare da remoto quando possibile
- Darà l'opportunità a giovani interessati alla vita in valle a testarla e li aiuterà ad inserirsi più velocemente
- È coerente con la necessità di trovare abitazioni in affitto, specialmente di dimensioni piccole e in linea con i trend

### A chi si rivolge:

- Giovani che si vorrebbero trasferire in valle, ma sono spaventati dai costi o dalle scarse relazioni (co-living)
- Nomadi digitali in cerca di luoghi con elevata qualità della vita in cui insediarsi
- Giovani inseriti in un programma URC, che beneficiano di un'opportunità in Valle (co-living)
- Lavoratori residenti nelle valli che hanno la possibilità di lavorare da remoto (co-working)

### Altri effetti positivi:

- Riqualificazione di edifici attualmente non utilizzati o sottoutilizzati
- Aumento dell'attrattività nei confronti dei giovani
- Incremento della socialità

### Tempistiche:

- Tempi di ristrutturazione degli immobili

### Budget necessario e spese:

- Secondo le necessità di ristrutturazione dei singoli immobili
- Operatore che ne sviluppi il concetto e gestisca gli spazi

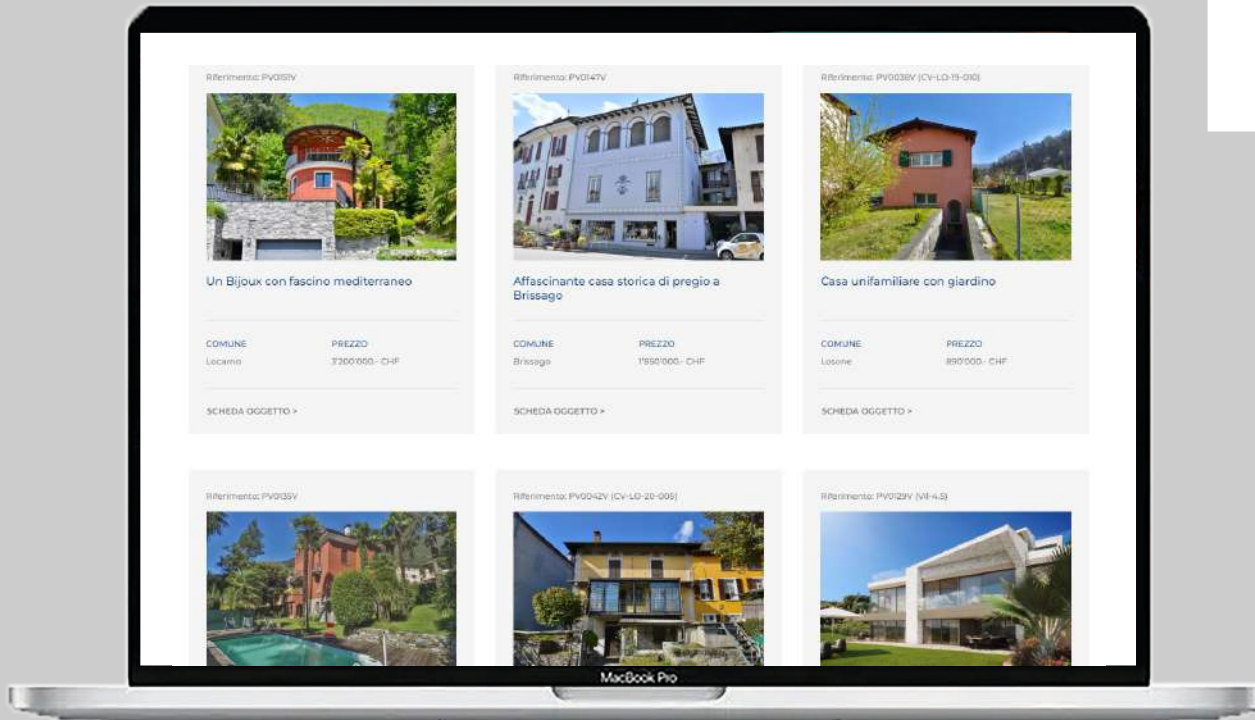
### 4.

**Identificare le opportunità, sostenere la creazione di contenuti e realizzare un canale integrato sotto cui raggruppare gli annunci immobiliari delle Valli**

#### **Cos'è?**

Un complemento ed una integrazione delle piattaforme immobiliari esistenti che raggruppi tutti gli annunci di vendita e affitto di abitazioni e terreni, nonché un supporto al reperimento e alla creazione di annunci immobiliari tramite persone e strumenti dedicati in loco.

Tale canale integrato dovrà permettere anche di effettuare valutazioni, fornire i canoni/prezzi per zona, selezionare proattivamente i terreni edificabili e le abitazioni da ristrutturare, indicare eventuali incentivi, le distanze dai mezzi di trasporto e i servizi nelle vicinanze. Ad esso vanno collegati i siti locali esistenti, valorizzando il tutto con un marchio dedicato.



### 4.

#### **Identificare le opportunità, sostenere la creazione di contenuti e realizzare un canale integrato sotto cui raggruppare gli annunci immobiliari delle Valli**

##### **Perché:**

- La difficoltà nel capire quali immobili siano in affitto o in vendita limita l'attrattività nei confronti di nuovi residenti
- **È coerente con le criticità emerse dal sondaggio**

##### **A chi si rivolge:**

- Esterni che vogliono acquistare/affittare un immobile
- Residenti alla ricerca di terreni o immobili

##### **Altri effetti positivi:**

- Incremento dell'attrattività residenziale
- Aumento della visibilità
- La visibilità ottenuta può fungere da volano per altri scopi (ad es. opportunità lavorative)

##### **Tempistiche:**

- 6-12 mesi

##### **Budget necessario e spese:**

- Secondo la complessità del canale e la strategia di promozione, nonché persone e strumenti attivati per il reperimento e la produzione di annunci immobiliari.



### 5.

#### **Flessibilità normativa e incentivi al rinnovamento degli immobili esistenti in valle**

##### **Cos'è?**

Il parco immobiliare esistente è spesso vetusto e richiede degli interventi di ammodernamento, specialmente data la difficoltà di reperire nuovi terreni edificabili nelle valli.

L'adeguamento agli standard abitativi attuali richiede da un lato dei costi edificatori aggiuntivi e dall'altro l'introduzione di flessibilità nell'attuazione degli interventi di ammodernamento; tale flessibilità andrebbe recepita anche nei PAC, che sono in corso di ridefinizione.

Infine, andrebbero previsti degli incentivi specifici per compensare i maggiori costi di costruzione e creato uno «sportello rustici» per facilitare le procedure e sgravare gli UT dei comuni.



### Flessibilità normativa e incentivi al rinnovamento degli immobili esistenti in valle

#### Perché:

- Il parco immobiliare esistente è tra i più vetusti del Ticino
- È difficile trovare terreni edificabili nelle valli e i nuclei necessitano spesso di interventi di riqualificazione

#### A chi si rivolge:

- Agli abitanti delle valli
- A chi vorrebbe trasferirsi nelle Valli qualora vi fossero le condizioni
- A chi vorrebbe investire o trasferirsi in un nucleo, ma è frenato dagli alti costi di ristrutturazione
- In generale ad investitori privati che vogliono valorizzare degli immobili vetusti già di loro proprietà o che ne vogliono acquistare uno per riqualificarlo

#### Altri effetti positivi:

- Riqualificazione dei nuclei
- Decoro abitativo
- Contenimento del consumo del suolo

#### Tempistiche:

- Secondo gli iter per la definizione degli incentivi
- Secondo le tempistiche di aggiornamento dei PAC
- Budget necessario e spese:
- Secondo l'ammontare degli incentivi concessi
- Secondo le tempistiche di aggiornamento dei PAC

#### Budget necessario e spese:

- Secondo l'ammontare degli incentivi concessi

### 6.

## Implementazione di un piano di marketing territoriale per le Valli

### Cos'è?

Il sondaggio svolto ha permesso di individuare con chiarezza sia quali sono i profili che sarebbero disposti a trasferirsi nelle valli, sia quali sono gli elementi da questi ricercati.

Un piano di marketing territoriale **mirato su tali profili e integrato tra tutte le Valli** sarebbe un ottimo volano per la demografia.

La possibilità di **targettizzarlo** in modo preciso e di sfruttare le sinergie con altri enti preposti (es. OTLMV, ERS) consentirebbe anche di risparmiare risorse consistenti.

La **realizzazione a livello intervallivo** consentirebbe ulteriori risparmi e ne accrescerebbe l'efficacia.





### Implementazione di un piano di marketing territoriale per le Valli

#### Perché:

- Coerente con gli obiettivi di sviluppo del territorio
- Coerente con l'obiettivo di frenare e, ove possibile, invertire la contrazione demografica
- Vi è la possibilità di implementarlo in modo mirato

#### A chi si rivolge:

- Ai profili individuati nel sondaggio che sarebbero disponibili a trasferirsi in valle (giovani m/f, età 30-50 anni, formazione medio-superiore)

#### Altri effetti positivi:

- Incremento della visibilità del comparto delle Valli del Locarnese e valorizzazione delle peculiarità di ogni regione
- Orientamento delle iniziative promozionali verso gli obiettivi strategici del presente studio
- Integrazione con il canale dedicato sulle piattaforme immobiliari

#### Tempistiche:

- 2-4 mesi

#### Budget necessario e spese:

- Da definire in base alla durata e all'intensità

### 7.

## Individuazione e reintroduzione dei servizi di prossimità da garantire nelle Alte Valli

### Cos'è?

Il difficile accesso a servizi ritenuti essenziali appare essere il principale limite della vita in valle, sia per chi già vi risiede, sia per chi potrebbe considerare di trasferirvisi.

I servizi essenziali sono già garantiti nelle Basse Valli. Si tratta quindi integrarli con dei servizi di prossimità nelle Alte Valli, trovando meccanismi sostenibili che consentano di mantenerne o reinserirne la fornitura, nonché la definizione dei requisiti per il loro mantenimento.

I servizi di cui si sente maggiormente la mancanza, sulla base del sondaggio sono: farmacia, medico, posta, alimentari, asilo, scuola, trasporti, bancomat. L'attenzione va posta sui servizi principali effettivamente attuabili, come mostrato nei casi d'insediamento di supermercati che offrono servizi integrati.





### Individuazione e reintroduzione dei servizi di prossimità da garantire nelle Alte Valli

#### Perché:

- Coerente con le criticità evidenziate sia dai residenti, sia dai forestieri

#### A chi si rivolge:

- In primo luogo ai residenti
- A chi sarebbe disponibile a trasferirsi in valle qualora fossero garantiti dei servizi minimi di prossimità

#### Altri effetti positivi:

- Incremento dell'attrattività dei territori vallivi

#### Tempistiche:

- Secondo l'ampiezza del novero dei servizi proposti

#### Budget necessario e spese:

- Secondo il novero dei servizi proposti

### 8.

#### **Previsione di metodi alternativi per la fornitura di servizi di prossimità**

##### **Cos'è?**

Ripristinare appieno alcuni servizi, quali alimentari, sportello postale, scuole, ecc. può non essere fattibile per ragioni di sostenibilità economica o accesso alla loro fornitura.

Prevedere dei servizi alternativi, quali distributori di beni alimentari di prima necessità, farmaci, uffici postali legati a supermercati, scuolabus legati al doposcuola, può migliorare molto la percezione dell'accessibilità ai servizi.

Associati ai servizi già disponibili nelle Basse Valli accrescerebbero la percezione di accessibilità e la vivibilità dell'intero comparto vallivo.





### 8. Previsione di metodi alternativi per la fornitura di servizi di prossimità

#### Perché:

- Coerente con quanto emerso dal sondaggio
- Complementare con la misura relativa alla «individuazione e reintroduzione dei servizi di prossimità da garantire nelle Alte Valli»

#### A chi si rivolge:

- In primo luogo ai residenti
- A chi sarebbe disponibile a trasferirsi in valle qualora vi fosse un'adeguata accessibilità ai servizi essenziali

#### Altri effetti positivi:

- Incremento dell'attrattività dei territori vallivi

#### Tempistiche:

- Secondo l'ampiezza del novero dei servizi proposti

#### Budget necessario e spese:

- Secondo il novero dei servizi proposti



### 9.

#### **Accordi di collaborazione con gli URC, a sostegno dei servizi essenziali e all'attuazione delle misure proposte**

##### **Cos'è?**

Gli URC offrono la possibilità di impiegare per periodi di tempo personale con buone competenze e livelli formativi adeguati, finanziando direttamente stage di formazione e di inserimento.

Tramite un accordo con gli URC sarebbe possibile avere a disposizione delle risorse importanti e al contempo portare sul territorio dei giovani che potrebbero anche inserirsi e trovare la loro strada in valle, andando a sostenerne la demografia.

In tale contesto va inoltre sottolineata l'importanza dei grandi progetti strategici, come i progetti faro dei masterplan che costituiscono dei catalizzatori di altre iniziative e per la creazione di nuovi posti di lavoro.



## Accordi di collaborazione con gli URC, a sostegno dei servizi essenziali e all'attuazione delle misure proposte

### Perché:

- Per attuare determinati servizi e misure sono necessarie adeguate risorse umane
- Consentirebbe di portare persone tipicamente giovani sul territorio
- L'attuazione dei grandi progetti richiede spesso l'impiego di nuove professionalità non sempre direttamente disponibili sul territorio

### A chi si rivolge:

- Ai giovani iscritti presso gli URC
- Ai residenti quali beneficiari dei servizi forniti

### Altri effetti positivi:

- Consentirebbe di attrarre sul territorio persone giovani da altri comuni

### Tempistiche:

- Brevi, secondo le disponibilità degli URC

### Budget necessario e spese:

- Moderato, solitamente tali interventi sono finanziati direttamente dall'URC

### 10. Mappatura dei professionisti insediati sui territori vallivi e definizione di accordi di apprendistato con le scuole professionali

#### Cos'è?

Le professioni tradizionali, specialmente se legate all'artigianato, rischiano di scomparire nei territori vallivi. Questo fenomeno risulta particolarmente evidente quando specifici profili professionali si avvicinano alla pensione e non trovano chi subentri alla loro attività.

**Mappare i professionisti del territorio** per età, tipo di attività e localizzazione consentirebbe di evidenziare opportunità lavorative, rischi e lacune nei servizi.

**Intervenire proattivamente con accordi con gli istituti professionali** al fine di sostenere percorsi di apprendistato volti a mantenere sul territorio professionalità tradizionali di grande importanza o segnalazioni alle URC.



## Mappatura dei professionisti insediati sui territori vallivi e definizione di accordi di apprendistato con le scuole professionali

### Perché:

- Coerente con l'obiettivo di migliorare l'accesso ai servizi
- Coerente e complementare con la mappatura dei servizi minimi necessari
- Consentirebbe di attrarre giovani sul territorio
- Consentirebbe di valorizzare e sostenere professionalità tradizionali di grande importanza

### A chi si rivolge:

- Ai professionisti del territorio
- Ai giovani degli istituti professionali

### Altri effetti positivi:

- Consentirebbe di mantenere sul territorio attività tradizionali di grande rilevanza
- Consentirebbe di sostenere la demografia

### Tempistiche:

- Brevi

### Budget necessario e spese:

- Da definire, sulla base del numero degli studenti coinvolti e della collaborazione con URC

Promotori:



**ERS LVM**

Fondazione Vallemaggia  
Territorio Vivo

Comuni ed enti partecipanti:



Comune di  
**Verzasca**

Studio realizzato da:

