Università
Ca'Foscari
Venezia

Corso di Laurea magistrale (*ordinamento ex D.M. 270/2004*)
in Lingue e Istituzioni Economiche e Giuridiche dell'Asia e dell'Africa Mediterranea

Tesi di Laurea

Ca' Foscari
Dorsoduro 3246
30123 Venezia

Il mercato immobiliare in Cina: un'analisi dell'acquisto residenziale nelle città cinesi

Relatore
Ch. Prof.ssa Laura De Giorgi

Correlatore
Ch. Prof. Tiziano Vescovi

Laureanda
Giulia Grigolato
Matricola 818687

Anno Accademico
2015 / 2016

前言

中国房地产市场也许是世界上最重要也最有活力的市场。首先，中国是世界最大的经济强国之一，第二，全球 19％的人口都居住在中国，第三，中国房地产市场的开发还不到 30 年，却给国家和其国民带来了巨大的经济和社会变革。中国房地产系统的发展之路尤为独特，在中国的特色体制下，中国保持了社会主义国家的基本原则，并辅以开放市场的推动力。

如今，不仅房地产市场是中国经济的主要支柱，购房对中国广大人民群众而言也十分重要。举个例子，在中国，房地产投资占据了国家国内生产总值的 13%。此外对于中国人而言，源于房产投资的收益比他们的工作所得更高。基于这些原因，中国的房地产市场已经成为了许多经济学、历史学与社会学学者十分感兴趣的研究课题。

本篇论文的主要目的在于分析从毛泽东时代起，经过改革开放直到当下，中国房地产市场的起源和发展。本文还特别考察了中国，特别是中国的大城市，如今的购房热现象，以及现象背后惊人住房消费水平的原因。为此，我们着重于从体制干预、经济上、心理学，以及社会动态的角度来研究推动中国消费者购房热的因素。

房地产系统的结构非常复杂，因为它分为商业、工业和住宅，此外，它涉及到许多部分，如土地使用权、公共和私人契约、建设、租赁、金融等，还有大量关于中国房地产的文献：相关法律法规、论文、调查和网上的资料。此外，中国房地产市场仍在不断发展，许多专家认为它还没有完全成熟，也很难明确未来的方向。基于这些原因，我们决定将研究锁定在城市住房，暂且不论农村、商业和工业地产。我们聚焦在购房现象，略过房地产开发的各个阶段。与此同时，该案例研究有助于我们大致了解中国南京住宅项目的开发和销售情况。

本论文主要分为四个章节：

第一章从历史角度介绍了中国房地产制度。在毛泽东时代土地的私有制被废除。城市居民的住房问题主要由工作单位提供，是根据生产的需要，而不考虑生活质量。国家

在城市住房上的公费开支成本是极其沉重的：城市住房总是供不应求，不足的住房投资和低质量的房子。

邓小平的改革在本章的第二部分中介绍。这次改革给中国经济带来了新的生机，在住宅领域也同样如此。30 年来，中国成功发展了媲美西方国家的现代房地产市场。本章的最后一部分总结了最重要的改革和制度的干预措施，分别是农村改革、土地改革和城市住宅改革。

第二章旨在全面了解中国现阶段的房地产市场，阐述了在过去改革成功基础上，我国房地产市场最重要的特征，即数量和地域特殊性。虽然这个紧迫问题涉及到投机，令人难以置信的高价、房地产泡沫和鬼城，本节总结道，中国人仍然非常信任中国的房地产系统，并且继续购买房子。

虽然本章的第二部分是在阐述弊端，即不平等的问题，但这也是过去的遗留问题。不平等的问题需要进行深入分析，因为它是当代中国一个非常复杂的问题。事实上，住房不平等始终影响着社会、经济和领土，它仍然是一个悬而未决的问题。关于这个问题有几个可能的解决方案：例如，援助贫穷阶层购买住房、更长期稳定的经济适用房政策、允许农民工购买城市住房。

第三章分为四个部分，它揭露了中国城市购房热现象的产生过程。在本章中，我们认为，中国住房消费的惊人现象是由一系列的体制、经济、心理和社会领域的干预造成的。我们列出以下几点关键因素：

一、 国家政治体制稳定;
二、 济结构的现代化和随之而来的经济繁荣;
三、 中国人安全和隐私的心理需要;
四、 社会和个人认可的愿望。

此外，在本章中我们认为之前列出的四步中，经济改革和社会转型是在这个过程中最重要的。

一方面，说起经济变化：90 年代的经济繁荣、建筑行业的成功、消费者革命，最重要

的是，按揭系统和住房公积金的引入。所有这些变化在给中国家庭带来了更多的钱的同时，也增加了他们的购买力。

在社会转型方面，我们考虑了一些问题。开放市场的出现改变了公民的角色：中国公民不再是生产者，而是消费者；他不再是一个单位的工人，而是社群和社会的一部分。现在社会地位会关系到房子的所有权，并且房子也成为了财富的象征。房屋所有权太重要了（例如，它是男性在结婚时的一个重要条件）。

社会关系已大不同前：如今的人们可以通过显示自己的财富来展现他们的社会影响力。通过不同的房屋、社区之间的比较，社会差异也逐渐透明。现在我们可以很容易地根据社区来判断其中居民的社会地位（市中心最豪华的地产，供中产阶级居住的大规模住宅区，以及在城市郊区供外来人口居住的廉价房屋）。

通过这几步，中国的消费者树立了私人所有权的观念，以及随之而来的权利和义务。最后，他们也能理解一个不动产的巨大经济价值。

通过这一章，我们可以了解到，中国在过去 20 年经历了一些重大的变化：房地产市场的出现改变了他们的住房、生活方式和他们的城市。这是中国这一个时代以来最大的转变。

今天在中国，房子几乎被认为是一个消费的商品，实际上在英文我们说这是“住房消费”。在中国住房有一个截止日期(作住宅大约可以使用 70 年), 选择和够买都发生在非常短的时间内(有时仅在一天之内)，销售也非常快；这是作为财富和权利的象征；也是一个在建立家庭的基本要求。

第四章回顾了南京世界贸易中心的案例。南京世界贸易中心是一个综合体（商住两用）的房地产项目，设有一栋办公大厦、两栋豪华高层住宅楼、一家五星级酒店、一家酒店公寓、一个购物中心和一个户外公园。该项目让我们大致了解了作为二线城市的南京，也是一个很好的外商合资项目的例子：让我们了解到外国开发商如何成功本土化，以提高在当地市场的信誉。此外，该项目是一个典型的“封闭式社区”。这就让我们在购买房子时能够从经济、心理和社会的角度，研究中国消费者的行为和偏好的机会，正如我们在第三章中讨论到的。为此，我们将主要比较高档住宅和酒店公寓的发展阶段和销

售情况。我们将详细分析接下来这三条营销手段：（一）品牌标识的建立；（二）社群的建立；（三）针对不同的社会群体提供多样化的产品。最后，我们将做一个关于项目成败的总结。

最后，附录包括了对五位中国消费者的采访记录。采访的主题是关于购买住房和住房消费的体验，以及他们对中国房地产体系未来的看法。访谈并不用于任何研究用途，但这些记录为本文分析内容提供了实证。

INDICE

前言 1

Introduzione 9

Capitolo 1
Formazione ed evoluzione del mercato immobiliare cinese 14

1.1 L'Era Maoista e l'abolizione della proprietà privata 15
1.2 Dal post Mao all'apertura ad un mercato immobiliare 18
1.3 Le principali riforme 25

Capitolo 2
Le caratteristiche del sistema immobiliare residenziale cinese 36

2.1 I numeri del mercato immobiliare cinese oggi 37
2.2 Il problema dell'ineguaglianza nel sistema immobiliare residenziale cinese 49

Capitolo 3
Gli strumenti e i meccanismi che hanno avviato l'acquisto residenziale in Cina 58

3.1 Gli interventi politici e istituzionali 59
3.2 I fattori economici 63
3.3 I processi psicologici 69
3.4 Le dinamiche e le trasformazioni sociali 75

Capitolo 4
Caso studio: World Trade Center Nanjing 84

4.1 F&T Group 85
4.2 Il mercato immobiliare residenziale di Nanchino 87
4.3 Il progetto WTC Nanjing 93
4.3.1 Descrizione del progetto e specifiche tecniche 95
4.3.2 Marketing e vendite 105
4.3.3 Analisi critica: la scommessa di F&T Group 120

Conclusione 127

Bibliografia 133

Sitografia 138

Indice delle figure 144

Indice delle tabelle 149

Appendice 151
Interviste

INTRODUZIONE

Il mercato immobiliare cinese è probabilmente uno dei mercati più importanti e interessanti tra le economie in via di sviluppo. In primo luogo perché nel 2014 la Cina è divenuta la prima potenza economica al mondo, facendo slittare gli Stati Uniti al secondo posto per la prima volta dal 1872.[1] Secondariamente, perché più del 19% della popolazione mondiale vive in Cina; con riferimento a ciò va tenuto in considerazione che la Cina si differenzia dai Paesi occidentali per un proprio sistema politico, legale e culturale, da cui deriva una diversa percezione ed approccio a quel concetto di "mercato" tipico della cultura occidentale. Infine negli ultimi dieci anni la Cina ed i cinesi hanno assistito ad una crescita drammatica non solo dei mercati immobiliari, ma anche del valore degli immobili stessi.[2] Tutto ciò ha creato un terreno di studio unico ed interessante sotto molti punti di vista, come ad esempio lo studio del comportamento dei consumatori in un mercato aperto in cui tuttavia rimane consistente il lascito del sistema socialista.

Proprio a causa della sua unicità, dagli anni novanta ad oggi la questione immobiliare cinese ha destato molta attenzione a livello internazionale, soprattutto da parte di esperti in ambito economico, urbanistico, sociale e storico. Inoltre, quello immobiliare è un apparato strutturalmente molto complesso poiché si divide in industriale, commerciale e residenziale, e spazia su diversi settori: fondiario, contrattuale privato e pubblico, edile, finanziario, per menzionarne solo alcuni. Vi è quindi un'enorme quantità di letteratura, di leggi e regolamenti, di macro studi e micro ricerche, di sondaggi, articoli e materiali online sul sistema immobiliare cinese, che è in continua evoluzione ed è, a detta di molti esperti, non ancora completamente maturo. Nel trattare questo argomento sono tuttavia state riscontrate alcune difficoltà. Innanzitutto l'analisi delle riforme e della legislazione si è rivelata alquanto complessa a causa delle diversità regionali che prevedono applicazioni e regolamenti differenti, e a causa dei continui emendamenti in corso poiché, come si è detto, l'apparato immobiliare cinese è

[1] La classifica, redatta da International Monetary Fund e pubblicata da Forbes nel 2014, è basata sul calcolo del potere di acquisto (Purchasing Power Parity, PPP) del Paese in rapporto al PIL nazionale. BIRD, Mike, *China Just Overtook The US As The World's Largest Economy*, in "Business Insider UK", 8 ottobre 2014, http://uk.businessinsider.com/china-overtakes-us-as-worlds-largest-economy-2014-10?r=US&IR=T, 05-09-2014.

[2] WANG, Hongwei, WANG, Ko, "What is Unique about Chinese Real Estate Markets?" *Journal of Real Estate Research*, 34, 3, 2012, pp. 275-289.

ancora in evoluzione. Non è stato possibile, ad esempio, definire un quadro univoco sulla questione dell'acquisto di una proprietà in relazione allo *hukou*[3], oppure delineare un regime di tassazione chiaro e uniforme per tutte le proprietà immobiliari residenziali. Vi è inoltre incertezza sulla futura direzione politica del giovanissimo apparato immobiliare. Ad esempio non è chiaro, neppure ai cinesi, cosa accadrà alle loro proprietà una volta terminato il diritto d'uso di 70 anni, poiché non si è ancora giunti alle prime scadenze dall'avvio delle riforme. Un altro problema è invece legato alla terminologia, poiché alla definizione cinese corrispondono diverse traduzioni in inglese, mentre sono talvolta assenti traduzioni in italiano: in questi casi ho utilizzato il termine in inglese, oppure ho fornito una traduzione personale (per esempio il caso del termine cinese 经济适用房 *jingji shiyong fang* tradotto con "*economically affordable houses*", di cui verrà mantenuto il nome in inglese). A causa di questa mancanza di definizioni univoche, è stato talvolta difficile discernere le informazioni all'interno delle diverse fonti.
Per queste ragioni, ho scelto di limitare il mio campo di ricerca al settore residenziale urbano, tralasciando quello rurale, industriale e commerciale, non senza farne prima le dovute introduzioni. Inoltre, ho concentrato l'analisi sugli aspetti dell'acquisto immobiliare, tralasciando quindi acquisizione terriera, sviluppo ed edilizia, vendita e concessione, ecc. Tuttavia il caso studio, che si basa su un'esperienza personale di due anni, mi ha permesso di arricchire la tesi con una panoramica, seppur concisa, delle diverse fasi di sviluppo e di vendita di un progetto residenziale.

Questa tesi si propone dunque di analizzare la nascita e lo sviluppo dell'acquisto immobiliare urbano in Cina, partendo dal comunismo di Mao, per poi passare attraverso il periodo riformatorio di Deng Xiaoping, sino a giungere ai giorni nostri. In particolare, vengono approfonditi quei processi che negli ultimi quindici anni hanno incrementato la compravendita immobiliare residenziale, portando agli incredibili risultati osservabili nelle città cinesi di oggi (in inglese si parla addirittura di "*housing consumption"*, come se la casa in Cina fosse un bene di consumo. Talvolta, nel testo, sarà adottato questo termine che in italiano potremmo tradurre con "*consumo residenziale*"). A tal scopo, vengono analizzati i percorsi istituzionali, i processi economici, gli approcci psicologici ed infine le dinamiche sociali che hanno concorso all'avvio dell'acquisto immobiliare da parte dei cittadini cinesi.

[3] Sistema di registrazione della popolazione.

Il primo capitolo presenta un'introduzione storica dell'apparato immobiliare cinese. Durante l'Era Maoista era proibita qualsiasi forma di proprietà privata. La principale soluzione residenziale nelle città era fornita dalle unità di lavoro, e rispondeva a logiche funzionali alla produzione di massa più che alla qualità della vita. Il settore residenziale pesava enormemente sulla spesa pubblica, vi era continua domanda di alloggi, sovraffollamento urbano e scarsa qualità nei materiali di costruzione. Le riforme di Deng Xiaoping, affrontate nella seconda parte del capitolo, dettero nuovo respiro all'apparato economico cinese, e il settore immobiliare residenziale ricevette un impulso senza precedenti. In un periodo di trent'anni la Cina riuscì nell'intento di sviluppare un mercato immobiliare vero e proprio, paragonabile a quelli dei Paesi più avanzati.

Il secondo capitolo fornisce una panoramica sulla situazione dell'apparato immobiliare cinese ai giorni nostri. Presentandone i tratti più caratterizzanti (e strabilianti) in termini di volume e di specificità territoriali, esso dimostra in conclusione che le riforme passate ebbero i risultati ed il successo sperati. La seconda parte del capitolo è dedicata tuttavia all'altra faccia della medaglia, ovvero al problema della disuguaglianza, eredità del periodo precedente. L'ineguaglianza, rapportata al sistema residenziale, richiede un approfondimento specifico a causa della complessità della questione. La disuguaglianza residenziale si ripercuote infatti in Cina anche a livello sociale, economico e territoriale, e rimane tutt'oggi una questione irrisolta.

Il terzo capitolo affronta i processi di avvio dell'acquisto residenziale urbano. Il capitolo, diviso in quattro parti, analizza quali strumenti siano stati applicati e quali meccanismi siano entrati in gioco al fine di imprimere, o meglio di risvegliare, nei comportamenti economici e sociali dei cinesi non solo il concetto di proprietà privata, ma anche il valore economico di essa ed i diritti e le responsabilità che ne derivano. Attraverso questa sezione possiamo comprendere quante trasformazioni questo Paese abbia intrapreso nel settore immobiliare e soprattutto quali stravolgimenti economici, sociali e concettuali abbiano vissuto i cinesi nei confronti di tale sistema, che ha modificato inevitabilmente il loro modo di vivere.

Infine il quarto capitolo affronta il caso studio di World Trade Center Nanjing, che deriva da un'esperienza lavorativa personale. WTC Nanjng è un complesso immobiliare omnicomprensivo che include uffici, residenziale di lusso, appartamenti di servizio, hotel,

centro commerciale, e parco esterno. Il progetto, oltre a darci l'opportunità di fare una panoramica su una città di seconda fascia come Nanchino, è anche un esempio di investimento di capitale estero in cooperazione con partner locali: esso fornisce dunque un buon punto di osservazione di quali tecniche di localizzazione un *player* internazionale può metter in atto in Cina al fine di farsi conoscere ed aumentare la propria credibilità in un nuovo mercato. Inoltre, il progetto, che rappresenta un tipico caso di *gated community*, offre uno spunto pratico per analizzare gli approcci e gli atteggiamenti dei consumatori sull'acquisto residenziale dal punto di vista economico, piscologico e sociale, come introdotto nel Capitolo 3. In questo contesto verranno principalmente presi in considerazione lo sviluppo, il posizionamento, le tecniche di marketing e di vendita delle unità residenziali e degli appartamenti di servizio.

A completamento della tesi vi sono alcune interviste rivolte a cinque soggetti cinesi. Gli intervistati si sono prestati a rispondere ad una serie di domande riguardo la loro esperienza personale e famigliare di *consumo residenziale*, i loro punti di vista sulla situazione corrente e le loro opinioni sul futuro del sistema immobiliare in Cina. Le interviste non hanno alcuna valenza dimostrativa, ma si propongono di fornire un riscontro reale, nonché un tocco antropologico, alle tematiche studiate nel Capitolo 3.

CAPITOLO 1

FORMAZIONE ED EVOLUZIONE DEL MERCATO IMMOBILIARE CINESE

PREMESSA

Durante l'Era Maoista era proibita qualsiasi forma di proprietà privata. La principale soluzione residenziale nelle città era fornita dalle unità di lavoro, e rispondeva a logiche funzionali alla produzione di massa più che alla qualità della vita: uniformità, efficienza degli spazi, austerità, residenza collettiva. Il settore residenziale pesava enormemente sulla spesa pubblica, vi era continua domanda di alloggi, sovraffollamento urbano e scarsa qualità dei materiali. Le riforme di Deng Xiaoping dettero nuovo respiro all'apparato economico cinese, e il settore immobiliare residenziale ricevette un impulso senza precedenti. In un periodo di trent'anni la Cina riuscì nell'intento di sviluppare un mercato immobiliare vero e proprio, paragonabile a quelli dei Paesi più avanzati.

1.1 L'ERA MAOISTA E L'ABOLIZIONE DELLA PROPRIETÀ PRIVATA

Prima della fondazione dell'odierna Repubblica Popolare Cinese (1949), la proprietà privata della terra era un diritto concesso e ammesso. La compravendita della terra era un'attività piuttosto frequente e la ricchezza di una famiglia era misurata sulla quantità di terreni in suo possesso. Tuttavia l'Era Maoista (1943-76) segnò una netta rottura con la storia, e la sua forte e rigida dottrina socialista ebbe una presa indelebile sul sistema politico, economico e ideologico nazionale. Durante questo periodo la Cina visse in completo isolamento dal mondo, indirizzando tutte le sue energie e risorse all'industria pesante. I bisogni umani erano largamente trascurati ed era proibita qualsiasi forma di proprietà privata. Lo sviluppo urbano non seguiva alcuno schema o modello razionale, ma anzi dipendeva dall'atmosfera politica del momento. Il settore industriale avanzò più velocemente di quello agricolo, la crescita economica non riuscì a stare al passo con l'espansione delle aree urbane, l'industria pesante crebbe molto più dell'industria leggera e di quella immobiliare.[1]

Dopo il 1949, e per un periodo che si trascinò per circa trent'anni, la collocazione del residenziale nelle aree urbane venne gestita tramite un sistema di distribuzione socialista; e

[1] DING, Chengri, "Land policy reform in China: assessment and prospects", *Land Use Policy*, 20, 2003, pp. 109-120.

non solo, anche lo sviluppo e la costruzione di complessi abitativi erano pianificati e finanziati a livello centrale.[2] I primi dieci anni (1950-60) furono dedicati al trasferimento sistematico di tutte le terre e le case sotto la proprietà del governo locale, comprese quelle occupate o affittate da privati, ovvero avvenne ciò che oggi potremmo chiamare "esproprio". Ne risultò una ripartizione fondiaria modulata come di seguito: il suolo urbano era proprietà dello stato e quindi gestito direttamente dai governi municipali; mentre le aree rurali e suburbane erano proprietà collettiva delle comunità rurali, anche chiamate Comuni Popolari.[3] Questo tipo di suddivisione rimane valida anche oggi.

Successivamente alla riforma fondiaria, il governo realizzò un'enorme quantità di abitazioni pubbliche (1960-70). Questa operazione consentì che, prima della fine degli anni settanta, tutte le città cinesi fossero sistematicamente organizzate secondo un sistema di distribuzione residenziale pubblico gestito dalle unità di lavoro (in cinese *danwei*),[4] in base a un rapporto che legava il lavoratore e tutti gli aspetti della sua vita famigliare, della sua sussistenza e della sua mobilità, all'impresa. Il sistema delle *danwei* era centrale nell'ordinamento socialista, in quanto attorno ad esso gravitavano l'apparato produttivo e la struttura sociale del Paese. Lo stato assegnava le case pubbliche alle varie unità di lavoro, che a loro volta le distribuivano tra le famiglie dei propri dipendenti sotto forma di sussidio. Di fatto, le dimensioni e la locazione delle abitazioni dipendevano dal numero di anni per i quali il lavoratore aveva prestato servizio alla *danwei*, nonché dal numero di famigliari. In questo pacchetto di sussidi veniva inoltre richiesto un affitto minimo. Se ne deduce che la casa, anziché essere un bene, era piuttosto un'obbligazione sociale, che doveva coincidere e rientrare nella rete disegnata dalle organizzazioni amministrative, dalle imprese pubbliche e dal governo centrale e locale.[5]

---

[2] LI, Heng, LI, Vera, SKITMORE, Martin, WONG, Johnny Kwok Wai, CHENG, Eddie W. L., "Competitiveness factors: a study of real estate market in China", *Construction Management and Economics*, 27, 6, 2009, pp. 567-579.

[3] Le Comuni erano strutture di base della società rurale nelle campagne cinesi. Costituite nel 1958 per iniziativa di Mao Zedong, più volte modificate, furono gradualmente dissolte dopo il 1980. Svolgevano attività prevalentemente agricole ma anche minerarie, artigianali o manifatturiere. Le Comuni erano gestite dai quadri locali del Partito Comunista e miravano a essere autosufficienti sviluppando al loro interno tutte le attività economiche e sociali necessarie al vivere dei propri abitanti, includendo attività agricole, industriali e terziarie. Da Pearson, http://www.pbmstoria.it/dizionari/storia_mod/c/c233.htm, 25-05-2016.

[4] WANG, Ya Ping, MURIE, Alan, "Commercial Housing Development in Urban China", *Urban Studies*, 36, 9, 1999, pp. 1475-1494.

[5] FU, Yuming, TSE, David K., ZHOU, Nan, "Housing Choice Behavior of Urban Workers in China's Transition

Nelle aree urbane i vari governi locali usavano concedere, gratuitamente e senza limiti temporali, il controllo di appezzamenti di terra a diversi gestori (anche questi per la maggior parte entità pubbliche). Qualora la pianificazione urbana avesse richiesto l'espansione di aree più vaste, i governi municipali avrebbero acquistato più terreni dalle Comuni pagando loro un compenso[6] e trasferendo una parte di lavoratori rurali nelle città.[7] Un numero sempre maggiore di lavoratori era richiesto nelle città proprio per sostenere la grande e pesante industrializzazione promossa dalle politiche socialiste dell'epoca, e per far fronte al bisogno di nuova manodopera per l'edilizia urbana. Questo fenomeno di trasferimento da residenza rurale a residenza urbana è un aspetto fondamentale nelle dinamiche di migrazione interna legate al settore residenziale, poiché l'ottenimento della residenza urbana (in cinese *hukou* urbano) era un requisito imprescindibile perché un lavoratore potesse essere assunto nelle città, e idealmente usufruire del sistema di welfare e benefici legati allo *hukou* urbano. Negli anni cinquanta, i flussi migratori portarono infatti a una crescita meccanica della popolazione urbana che, durante il periodo della migrazione controllata, lievitò di 3,67 volte tra il 1949 e il 1982, passando da 57 milioni a 211 milioni circa – crescita alla quale gli investimenti del residenziale e l'edilizia stessa non riuscirono a stare al passo.[8]

Tale ordinamento mostrò presto una serie di debolezze e incongruenze legate alla grave insufficienza di regolamentazioni che stava alla base del sistema di pianificazione terriera. In questa terza fase (1970-80), il governo centrale iniziò a interrogarsi sempre più su che ruolo esso dovesse assumere all'interno del sistema immobiliare. Le transazioni fondiarie mancavano totalmente della nozione del valore economico dei suoli, e ancor più del valore dei suoli rispetto alla loro posizione (ad esempio i terreni in centro città e i terreni nelle periferie erano considerati in egual modo; oltretutto il diritto di utilizzo della terra era spesso concesso senza alcun limite temporale). Inoltre, poiché i terreni erano concessi gratuitamente,

to a Housing Market", *Journal of Urban Economics*, 47, 2000, pp. 61-87.

[6] Molto spesso il compenso consisteva in un pacchetto che includeva opportunità di lavoro per i contadini, case, un rimborso per le perdite delle culture, ecc. Sebbene i contadini non fossero ripagati a prezzi di mercato per le terre, erano comunque disposti a vendere le loro terre ai governi municipali perché in cambio avrebbero ottenuto il permesso di residenza in città, il così detto *hukou* urbano. Una volta in possesso di un *hukou*, il cittadino era idoneo ad accedere al sistema di sussidi pubblici e di previdenza sociale. Da WANG, Ya Ping, MURIE, Alan, "Commercial Housing Development in Urban China", *Urban Studies*, 36, 9, 1999, pp. 1475-1494.

[7] WANG, Ya Ping, MURIE, Alan, "Commercial Housing Development in Urban China", *Urban Studies*, 36, 9, 1999, pp. 1475-1494.

[8] SHAW, N. Victor, "Urban Housing Reform in China", *Habitat International*, 21, 2, 1997, pp. 199-212.

i diversi enti amministrativi tentavano di accumulare più latifondi possibili, causando una spartizione irregolare delle risorse terriere, con sprechi e perdite in alcune zone e sovraccumulo di gestione in altre; oltre a ciò i trasferimenti terrieri tra le istituzioni erano scarsamente incentivati. Un ulteriore problema risiedeva nel cuore dei governi locali, che si trovavano sempre a corto di finanziamenti sia per far fronte alla realizzazione delle infrastrutture necessarie, sia per completare le costruzioni sui suoli acquistati.[9]

In particolare gli investimenti nel settore residenziale urbano furono gravemente trascurati negli anni cinquanta, sessanta e settanta: iniziarono con 5.379 milioni di RMB nella prima fase (1953-57), per poi passare a 4.956 milioni (1958-62), e scendere ancora a 3.932 (1966-70), per poi riprendersi lievemente nell'ultimo periodo (1971-75). Con picchi negativi di soltanto 2.909 milioni di RMB (1963-65), durante i trent'anni dell'economia pianificata (1949-79), l'investimento medio residenziale rappresentava soltanto l'1,5% del PIL.[10] Come risultato, la domanda residenziale eccedeva di gran lunga l'offerta: nel 1978 lo spazio abitativo pro-capite nelle città ammontava soltanto a 3,6 metri quadrati, decresciuto dai 4,5 metri quadrati del 1950.[11] Oltre alla questione dell'ingente scarsità di alloggi, altri problemi quali la bassa qualità dei materiali impiegati nell'edilizia, la corruzione dei governi locali, gli affitti troppo bassi e l'incapacità di gestione degli enti, furono deleteri per il settore.

1.2 DAL POST MAO ALL'APERTURA AD UN MERCATO IMMOBILIARE

La via alla commercializzazione del settore immobiliare in Cina ebbe inizio con il cambiamento al vertice della leadership della Repubblica Popolare Cinese, e con Deng Xiaoping alla guida della nazione (1978-92). Conosciuto come il grande riformatore, Deng Xiaoping dette immediatamente inizio alla politica della porta aperta e alle riforme economiche del 1978, che scossero intensamente la sfera immobiliare. Tuttavia, non si trattò di un percorso facile da gestire e da realizzarsi, poiché i trent'anni precedenti avevano

[9] WANG, Ya Ping, MURIE, Alan, "Commercial Housing Development in Urban China", *Urban Studies*, 36, 9, 1999, pp. 1475-1494.
[10] SHAW, N. Victor, "Urban Housing Reform in China", *Habitat International*, 21, 2, 1997, pp. 199-212.
[11] FU, Yuming, TSE, David K., ZHOU, Nan, "Housing Choice Behavior of Urban Workers in China's Transition to a Housing Market", *Journal of Urban Economics*, 47, 2000, pp. 61-87.

lasciato il settore in condizioni disastrose. L'apertura e le riforme ebbero anzi il potere di risvegliare un'ondata di malcontenti e sofferenze rimasti fino da allora soppressi, anche inconsciamente.

Tra i lasciti più problematici del periodo maoista vi era quello dell'insufficienza di abitazioni. Secondo il primo censimento residenziale nazionale, nel 1985 il 3,2% delle famiglie in città era senza tetto; il 12,8% viveva in ambienti sovraffollati, ed il 10,5% viveva in condizioni disagiate. In mancanza di nuove strutture, le neo famiglie non potevano far altro che stringersi nelle case dei loro parenti, e così anche i contadini chiamati in città per lavorare erano costretti a rifugiarsi nei già affollatissimi dormitori forniti dalle unità di lavoro. Le *danwei* erano organizzate sulla base dei principi di produzione di massa: uniformità, efficienza degli spazi, austerità, risparmio, residenza collettiva. Esse contenevano dormitori con stanze individuali, in cui vi vivevano da 8 a 12 persone, e appartamenti da due o più stanze (*danyuan*), che raggruppavano 3 o più famiglie.[12] Inevitabilmente, molto spesso, si venivano a creare situazioni di estrema sconvenienza, poiché non vi era alcuna privacy nella convivenza forzata, e tantomeno divisione pratica per soggetti di diverso sesso ed età. Le grandi città rispecchiavano chiaramente il lato peggiore di questa situazione: a Shanghai il 37% delle famiglie viveva in condizioni inadeguate, mentre a Pechino 217.000 famiglie erano senza dimora.[13]

Un altro problema ereditato dal periodo precedente era quello riguardante la qualità delle abitazioni. Per la gran parte si trattava di case fatiscenti, rifugi di accampamento costruiti durante l'invasione giapponese (1937-45), piccole dimore fabbricate durante la Spedizione al Nord di Chiang Kai-shek (1926-28), e addirittura case risalenti alla dinastia Qing (periodo storico 1644-1912): più di 50 milioni di metri quadrati sarebbero dovuti essere demoliti o interamente ristrutturati.[14] Tutto ciò, in forte contrasto con il rapidissimo sviluppo economico portato dalle riforme, divenne sempre più visibile e più urgente agli occhi della popolazione urbana e delle organizzazioni amministrative.

Inoltre rimaneva salda dal sistema precedente anche l'inadeguata e iniqua distribuzione delle

[12] BRAY, David, Social Space and Governance in Urban China: The Danwei System from Origins to Reform, Stanford, Stanford University Press, 2005.
[13] SHAW, N. Victor, "Urban Housing Reform in China", *Habitat International*, 21, 2, 1997, pp. 199-212.
[14] La ristrutturazione delle case fatiscenti e il rinnovo delle città sono stati la priorità del Ministero dell'Edilizia sin dagli anni ottanta.

risorse immobiliari. Lo squilibrio stava, ad esempio, nell'assegnazione dei fondi per l'edilizia, con enormi disparità tra governi centrali e locali, oppure tra unità di lavoro più o meno grandi. Ma vi era anche ineguaglianza nella elargizione degli alloggi pubblici, che solitamente andavano soltanto ai funzionari del governo, agli impiegati pubblici, e ai lavoratori di determinate *danwei*. Per finire, un'altra forma di ineguaglianza riguardava l'assegnazione dei sussidi di affitto, concessi ai lavoratori con lo stipendio più basso: l'ammontare del sussidio si basava sulla quantità di superficie occupata, quindi coloro che riuscivano ad occupare più metratura ottenevano un sussidio più ampio. Ciò innescò un vortice negativo per cui le famiglie erano incoraggiate a occupare superfici sempre più grandi a scapito di coloro che vivevano in spazi già angusti.[15]

Infine, nel sistema socialista lo stato si fa responsabile non solo della pianificazione e dell'investimento immobiliare, ma anche dell'edilizia, della manutenzione e dell'assegnazione di case alle famiglie; e con le case anche di tutto il sistema di sussidi e welfare che include sanità, istruzione, sicurezza, ecc. Sin dall'inizio delle riforme fu chiaro al governo che tale sistema pubblico fosse un peso insostenibile per le finanze dello stato. Di fatto, lo stato spendeva enormi risorse sull'edilizia residenziale. Per fare un esempio, l'investimento nell'edilizia residenziale nel 1984 prendeva il 7,1% di tutto il PIL, dato che salì a 8,14% in un solo anno (1985), posizionandosi tra i più alti al mondo. Solo prendendo come esempio il sussidio residenziale pubblico, la spesa fiscale sui sussidi era cresciuta da un 2,03% sul PIL nel 1980 ad un 4,21% nel 1988.[16] In aggiunta, nel momento in cui ulteriori fondi venivano indirizzati all'edilizia per aumentare il numero sempre insufficiente di strutture, nuovi e maggiori capitali erano richiesti per la manutenzione ed i sussidi di affitto, andando a gravare ancora di più sulle risorse statali.

Presto il governo centrale tentò di mettere un tetto massimo all'investimento residenziale, che nel 1991 venne fissato a 31,86 miliardi di RMB. Applicò inoltre un limite massimo di superficie edificabile all'anno pari a 115 milioni di metri quadrati. Tuttavia la mossa si dimostrò un'arma a doppio taglio per la questione dell'insufficienza delle abitazioni nelle città, che rimaneva un

[15] Si tratta delle origini del problema dell'ineguaglianza nel settore residenziale in Cina. La questione verrà affrontata in dettaglio nel Capitolo 2.

[16] SHAW, N. Victor, "Urban Housing Reform in China", *Habitat International*, 21, 2, 1997, pp. 199-212.

problema centrale anche in relazione al continuo aumento della popolazione urbana.[17] Nella figura 1.1 è possibile osservare le percentuali di aree destinate ad uso residenziale in città, a confronto con quelle ad uso industriale. Nel 1991 nelle maggiori città la quantità di suolo indirizzato ad uso industriale rappresentava il 20-30% di tutte le aree urbane, superando spesso la percentuale di quello per uso abitativo.

Figura 1.1 – Utilizzo del suolo nelle maggiori città cinesi nel 1991 (%)

	Residential	Industrial	Infrastructure	Green Space	Special uses
Shanghai[a]	49.63	30.54	7.28	0	12.55
Beijing[a]	39.09	20.11	5.54	0	35.3
Tianjin	26.07	35.04	29.56	4.27	4.27
Guangzhou[a]	35.94	37	17.12	0	9.94
Shenzhen	59.86	22.12	14.09	3.02	0.42
Shenyang	29.56	27.95	23.8	6.89	11.79
Chongqing	34.04	33.41	26.99	3.12	5.44
Wuhan	26.84	30.38	24.96	7	8.75
Zhenzhou	25.51	28.26	37.76	7.89	0.57
Nanjing	36.79	23.08	9.55	1.85	28.73
Hangzhou	36.17	29.89	15.78	14.94	3.21
Kunming	28.69	23.06	38.47	3.08	6.7
Taiyuan	20.96	26.73	32.83	19.47	
Xi'an	44.51	29.31	25.91	0.08	0.16
Harbin	38.01	26.34	26.61	6.64	1.84

Riforme e iniziative di ogni tipo furono intraprese, tentate e abbandonate durante il periodo della porta aperta con lo scopo di risanare le falle del sistema. Vari approcci di commercializzazione del settore immobiliare furono avviati in diverse aree e città del territorio nazionale in via sperimentale. Per la prima volta nel 1980, per esempio, venne applicato un valore economico alla terra: fu concesso a investitori stranieri di stabilire i propri siti di produzione nei cosiddetti "territori speciali" delle città costiere:[18] l'utilizzo del terreno era

[17] Secondo le statistiche del periodo, la dimensione media di un appartamento era di 67 metri quadrati: 115 milioni di metri quadrati avrebbero quindi prodotto circa 1,72 milioni di nuovi appartamenti. Sfortunatamente, tale numero non avrebbe mai potuto soddisfare la domanda della popolazione urbana esistente, che nel 1989 ammontava a 290 milioni di persone; né tantomeno stare al passo con l'incredibile crescita demografica, che al tempo era registrata a 3,5% all'anno. Con un tale ritmo la popolazione urbana sarebbe cresciuta di 10,15 milioni di persone in un anno, ad esempio dal 1989 al 1990, traducibile in circa 3,38 milioni di nuovi nuclei famigliari con 3 membri. Il tetto massimo fissato dal governo era appena abbastanza per fornire un domicilio soltanto alla metà delle nuove famiglie, senza nemmeno contare gli 8 milioni di famiglie senza fissa dimora già esistenti. Da SHAW, N. Victor, "Urban Housing Reform in China", *Habitat International*, 21, 2, 1997, pp. 199-212.

[18] Si trattava delle così dette Special Economic Development Zones (SEDZs) situate nelle aree costiere e

concesso in cambio del pagamento di una tassa di occupazione.[19] Shenzhen e Shanghai furono le due città pilota in cui rispettivamente nel 1987 e 1988 vennero condotti i primi esperimenti di locazione terriera tramite asta.

Nel 1978 vennero avviate le prime riforme in ambito rurale, mentre il 1979 fu il turno del settore residenziale urbano. La riforma in ambito residenziale fu certamente tra le più complesse del periodo: essa, facendo cardine sul concetto di proprietà privata, funzionò come riforma pilota per la privatizzazione dell'intero apparato economico. Lo scopo principale era quello di alleviare la grave mancanza di abitazioni nelle città – un'operazione che fu tentata attraverso la decentralizzazione degli investimenti e dei poteri decisionali. Tuttavia, persisteva ancora quel complesso tessuto di provvigione, alloggiamento e assistenza sociale che legava i lavoratori alle loro *danwei*. Al fine di privatizzare le aziende statali (punto centrale delle riforme economiche del 1978), tale vincolo doveva essere interrotto e, conseguentemente, il sistema residenziale doveva essere interamente riformato.[20] La privatizzazione del settore immobiliare comportava la conoscenza da parte dei cinesi dei diritti e delle responsabilità derivanti dalla proprietà privata, e del valore economico di questa.[21]

Furono allora introdotte nuove normative che permisero ai primi imprenditori edili di fare la loro entrata ufficiale e libera nel mercato (1984). Le unità di lavoro ebbero più libertà decisionale sull'allocazione dei capitali per l'edilizia residenziale; inoltre in diversi casi costituirono un sistema di finanziamento proveniente direttamente dai lavoratori per lo sviluppo ed il miglioramento residenziale. Alcune *danwei* furono addirittura in grado di utilizzare i propri fondi per partecipare a gare di appalto organizzate dalla municipalità. Parallelamente venne consentito più spazio ad imprese edili e società di costruzioni private. Conseguentemente la quota di partecipazione di capitale pubblico nel settore residenziale scese dal 90% prima del 1979 al 16% nel 1988.[22] Secondo i dati della World Bank, nel 1988

istituite con l'obiettivo di attirare investimenti esteri.

[19] BARTH, James R., LEA, Michael, LI, Tong, *China's Housing Market Is a Bubble About to Burst?*, Santa Monica, Milken Institute, 2012.

[20] *ibid*.

[21] Questi presupposti furono una base fondamentale per l'applicazione e la riuscita della riforma di privatizzazione delle imprese, e del sistema di gestione fiscale.

[22] FU, Yuming, TSE, David K., ZHOU, Nan, "Housing Choice Behavior of Urban Workers in China's Transition to a Housing Market", *Journal of Urban Economics*, 47, 2000, pp. 61-87.

le imprese statali finanziavano il 52% dell'investimento residenziale in Cina, a seguire soggetti e fonti private con 20%, e le imprese collettive urbane e i governi municipali con 6% ciascuno. Finalmente nel 1988 la Costituzione Cinese fece spazio ai diritti di proprietà privata sulle terre urbane.[23]

I fatti di Tian'anmen (1989) rallentarono temporaneamente l'onda di riforme e i prezzi del settore crollarono in modo vertiginoso. Tuttavia il viaggio al sud di Deng Xiaoping nel 1991 e le sue ripetute spinte riformatrici ebbero un nuovo impatto politico ed ideologico, e riportarono fiducia sulla strada intrapresa. Durante gli anni novanta, quindi, nuove e più specifiche riforme arricchirono progressivamente il modello immobiliare che si stava formando. Nel 1992 il numero di azioni di compravendita di terreni ammontava soltanto a 2.800; nel 1993 se ne registrarono 42.076 e nel 1994 ben 97.405, mentre dal 1995 al 1996 il numero di transazioni superò sempre le 100.000 (figura 1.2), anche grazie alla formazione di un mercato secondario. Sono questi i tempi del boom dell'edilizia. Negli anni 1992-93 i prezzi raggiunsero un picco mai toccato prima di allora e così anche la speculazione immobiliare si spinse verso nuovi livelli. Nel 1994 l'investimento immobiliare nazionale crebbe del 43% rispetto all'anno precedente.

Figura 1.2 – Transazioni terriere in Cina dal 1987 al 1996

Year	Lot	Area (ha)	RMB (million)	Price/area (RMB/m^2)	Average size (m^2)	Price/lot (million)
1987	5	15.7	35.2	223.5	31460.0	7.0
1988	118	389.1	416.2	107.0	32972.9	3.5
1989	127	625.2	447.2	71.5	49229.9	3.5
1990	482	948.2	1052.0	110.9	19672.2	2.2
1991	545	1036.1	1136.9	109.7	19011.6	2.1
1992	2800	2189.0	52500.0	2390.8	7817.9	18.8
1993	42,076	3822.5	40529.3	1060.3	908.5	1.0
1994	97,405	3295.5	35928.5	1090.2	338.3	0.4
1995	105,473	2872.8	33285.7	1158.6	272.4	0.3
1996	103,921	2269.9	29048.4	1279.7	218.4	0.3

[23] HUI, X. (2009), *The Chinese Housing Reform and The Following Urban Question*, lavoro presentato a The 4th International Conference of the International Forum on Urbanism (IFoU) "The New Urban Question – Urbanism beyond Neo-Liberalism", 26-28 novembre 2009, Delft, http://newurbanquestion.ifou.org/proceedings/3%20The%20Urbanized%20Society/full%20papers/B008_Xiaoxi_The%20Chinese%20Housing%20Reform%20and%20the%20following%20New%20Urban%20Questions-full paper_revised.pdf, 05-05-2016.

La vendita dei diritti d'uso del suolo urbano divenne una vera fonte di arricchimento per i governi municipali. Tutto ciò creò un terreno molto fertile anche per le operazioni degli imprenditori edili.

Con il settore immobiliare crebbe anche la qualità della vita dei cittadini. Lo spazio abitativo pro capite aumentò da 5,6 metri quadrati nel 1985 a 8,5 metri quadrati nel 1996. I servizi migliorano e le case provviste di utenza gas, acqua e riscaldamento divennero sempre più comuni (da 24,43% nel 1985 a 53,85% nel 1993). Nel 1996 la vendita immobiliare ammontava a 145 miliardi di RMB, di cui l'86% era residenziale.[24] Il mercato immobiliare subì un'accelerazione tanto intensa che dopo gli anni novanta il governo utilizzò lo sviluppo residenziale urbano come strumento per guidare e riformare l'economia urbana.[25] Finalmente nel 1998 la Cina disse addio all'obsoleto sistema delle case pubbliche e con esso poté chiudere il capitolo storico della casa considerata sussidio.[26]

Per concludere, le riforme ebbero la fortuna di poter sfruttare l'onda (anche ideologica) dell'era della globalizzazione, che portò nuove idee e correnti di pensiero anche in Cina. In seguito, una serie di fattori esterni, tra i quali il conseguimento dell'organizzazione dei giochi olimpici di Pechino nel 2008 e l'entrata nel WTO nel 2001, velocizzò il processo di riforma, sviluppo e internazionalizzazione del Paese. Questi mutamenti stimolarono la crescita immobiliare, e intensificarono i meccanismi di mercato e la competizione nel settore. Nel 2001 il tasso di privatizzazione delle case aveva raggiunto l'80% in tutte le maggiori città cinesi. A Shanghai per esempio era addirittura del 100%: un aumento esponenziale se si pensa che nel 1995 tale tasso era al 50%, e negli anni settanta e ottanta era soltanto 10-20%.[27] Dal 1995 in poi sia il volume di transazioni nel settore immobiliare, sia i prezzi delle case non hanno mai smesso di salire (a parte due cadute vertiginose nel 2008 prima e 2010 poi). Dal 2002 al 2010 i prezzi sono cresciuti con una media annua di 12,68%.[28]

---

[24] FU, Yuming, TSE, David K., ZHOU, Nan, "Housing Choice Behavior of Urban Workers in China's Transition to a Housing Market", *Journal of Urban Economics*, 47, 2000, pp. 61-87.

[25] WANG, Ya Ping, MURIE, Alan, "Commercial Housing Development in Urban China", *Urban Studies*, 36, 9, 1999, pp. 1475-1494.

[26] CHEN, Junhua, GUO, Fei, WU, Ying, "One decade of urban housing reform in China: Urban housing price dynamics and the role of migration and urbanization, 1995-2005", *Habitat International*, 35, 2011, pp. 1-8.

[27] *ibid*.

[28] LI, Heng, LI, Vera, SKITMORE, Martin, WONG, Johnny Kwok Wai, CHENG, Eddie W. L., "Competitiveness factors: a study of real estate market in China", *Construction Management and Economics*, 27, 6, 2009, pp. 567-579.

1.3 LE PRINCIPALI RIFORME

La politica della porta aperta avviata da Deng Xiaoping nel 1978 portò sostanziali cambiamenti al sistema economico cinese nel suo complesso. Per analizzare gli effetti che le riforme ebbero sul mondo residenziale è utile prendere in considerazione anche le riforme in ambito fondiario, rurale e residenziale-urbano. Il quadro generale delle riforme è riassunto nella tabella 1.1.

Ambito rurale:

Nel 1978 più dell'80% della popolazione, circa 800 milioni di persone, viveva nelle campagne e il 70,5% della forza lavoro cinese era impiegato nel settore agricolo; la riorganizzazione del mondo rurale rappresentava dunque un passo critico sia in termini economici, che in termini sociali. Dagli anni ottanta in poi i contadini assistettero ad una crescente estensione dei loro diritti individuali, mirata a limitare il sistema di amministrazione collettiva in uso sino ad allora. L'organizzazione della produzione agricola tramite le Comuni fu mantenuta, tuttavia vennero parallelamente concesse nuove forme di economia privata.[29]

Nel 1986 il governo istituì il "Sistema a Responsabilità Familiare" (*Household Responsibility System*, abbreviato HRS). La terra coltivabile era assegnata a famiglie o a gruppi di individui a fine gestionale e senza limiti temporali. Questi, in cambio, erano tenuti a conferire una certa quantità di raccolto oppure a pagare una tassa corrispondente, e avrebbero potuto usufruire del surplus del raccolto. Tale sistema ebbe il risultato positivo di aumentare la responsabilità e dunque gli sforzi produttivi dei contadini, e di orientarne le scelte produttive in modo più specializzato e competitivo. Nella maggior parte dei casi, tuttavia, la produzione agricola non era nelle mani delle famiglie, ma era controllata dai comitati di villaggio eletti localmente.

Infine, la riforma della "tax-for-free", intesa a ridurre la pressione fiscale sui contadini e a limitare la manipolazione delle autorità locali sui profitti dei raccolti e sulle terre coltivabili, venne introdotta nel 1990 e poi emendata negli anni 2000; nel 2005 vennero eliminate tutte le tasse agricole.

Le riforme ebbero effetti molto positivi sulla condizione di vita e sull'autonomia dei contadini,

[29] VENDRYES, Thomas, "Land Rights in Rural China since 1978", *China Perspectives*, 4, 2010, pp. 87-99.

difatti il reddito pro capite nelle campagne crebbe del 15% ogni anno per i sei anni consecutivi all'introduzione dello HRS. Nonostante ciò, ai contadini ancora oggi non è consentito alcun diritto di proprietà sulla terra, né alcun diritto di cambio d'uso della terra da rurale a urbana.[30]

Ambito fondiario:

Il settore fondiario, parallelamente, fece passi da gigante, con notevoli risultati particolarmente durante gli anni ottanta e novanta. Nel 1986 fu istituito un ente specializzato nella gestione delle terre (Land Management Bureau), e nello stesso anno esso promosse una legge per consentire la concessione di terreni pubblici a soggetti privati. Poiché questa legge era anticostituzionale (proprio nel 1982 la Costituzione Cinese aveva vietato ogni tipo di trasferimento del diritto d'uso delle terre urbane), nel 1988 il governo centrale emendò la Costituzione inserendovi la distinta separazione tra il diritto d'uso del suolo e la proprietà del suolo in quanto bene, del quale lo stato ne era il proprietario ultimo.[31] Questo nuovo ordinamento non portò alcun cambiamento alla proprietà fondiaria, tuttavia la novità che esso introdusse fu la possibilità da parte delle autorità urbane di vendere agli imprenditori edili il diritto d'uso della proprietà terriera per un certo limite temporale.[32] Tale mossa dette impulso allo sviluppo del mercato fondiario e, allo stesso tempo, evitò possibili trambusti politici poiché, di fatto, lo stato deteneva il monopolio della terra.

Più tardi, nel 1991, una serie di regolamenti completò il quadro delle riforme in ambito fondiario: ora il fruitore di un terreno aveva anche la possibilità di affittare, concedere, trasferire e addirittura ipotecare il proprio diritto d'uso.[33]

I limiti temporali d'uso della terra vennero definiti a seconda delle diverse categorie e scopi di utilizzo:

- 70 anni per uso residenziale;
- 50 anni per uso industriale;

[30] *ibid.*

[31] DING, Chengri, "Land policy reform in China: assessment and prospects", *Land Use Policy*, 20, 2003, pp.109-120.

[32] Le leggi introdotte alla fine degli anni ottanta erano indirizzate soltanto alle aree urbane. Nelle zone rurali non era concesso alcun diritto di vendita dei latifondi. In ogni caso persisteva un mercato nero di vendita e trasferimento di terreni dalle campagne ai complessi urbani. Da DING, Chengri, "Land policy reform in China: assessment and prospects", *Land Use Policy*, 20, 2003, pp.109-120.

[33] DING, Chengri, "Land policy reform in China: assessment and prospects", *Land Use Policy*, 20, 2003, pp.109-120.

- 50 anni per uso educativo, scientifico, culturale, sanitario, sportivo;
- 40 anni per uso commerciale, turistico e di attività ricreative;
- 40 anni per complessi a uso misto.[34]

Secondo tale ordinamento, che si avvicina di più a un meccanismo di concessione piuttosto che di vendita, lo stato si riserva il diritto di espropriare, o meglio di ritirare, un appezzamento di terreno prima del termine del contratto, risarcendo il concessionario. In base alla legge corrente, alla fine della concessione la proprietà terriera torna automaticamente allo stato senza alcun indennizzo o rimborso per l'utilizzatore – sembra tuttavia che quest'ultimo abbia la possibilità di richiedere un'estensione del contratto pagando le dovute tasse e i costi relativi.[35]

Infine, nel 2002 il Consiglio di Stato abolì ogni tipo di assegnazione fondiaria per mutuo accordo e ufficializzò gli unici strumenti consentiti: aste, offerta pubblica e gare d'appalto sono tutt'ora i soli mezzi di acquisizione ammessi.[36]

La riforma fondiaria ebbe la forza di mettere ordine ai fondamenti base della sfera immobiliare, introducendo nuovi concetti utili alla privatizzazione del settore, ma mantenendo caratteristiche tipiche del sistema precedente: essa ebbe la capacità di rimanere coerente (e indubbiamente di contribuire) al famoso binomio cinese di socialismo di mercato. Oltre a ciò essa si proponeva di perseguire determinati obiettivi rivolti a migliorare l'intero settore, aspetti finanziari inclusi: (1) migliorare la gestione terriera rimuovendone la responsabilità dagli organi amministrativi, e spostandola a soggetti specializzati e mossi dalla competizione di mercato; (2) promuovere i terreni urbani in quanto beni, ovvero risorse con altissime possibilità di profitto monetario; (3) aumentare le entrate del governo attraverso la vendita fondiaria; (4) mantenere il controllo sulla distribuzione delle terre e sulla direzione dello sviluppo edilizio urbano e nazionale; (5) preservare le zone rurali[37] e controllare l'eccessiva

[34] WANG, Ya Ping, MURIE, Alan, "Commercial Housing Development in Urban China", *Urban Studies*, 36, 9, 1999, pp. 1475-1494.

[35] Vi sono molte ambiguità riguardo alle applicazioni ed implicazioni della legge a proposito dell'estensione del diritto di utilizzo sulla proprietà terriera, nonché sul sistema di tassazione.

[36] QU, Weidong, LIU, Xiaolong, "Assessing the Performance of Chinese Land Lease Auctions: Evidence from Beijing", *Journal of Real Estate Research*, 34, 3, 2012, pp. 291-310.

[37] Tra il 1986 ed il 1995 le campagne persero più di 1.973.000 ettari di terra, convertiti in aree urbane. Si stima tuttavia che il numero reale fosse più di due volte tanto. Nel periodo considerato ben 31 città si espansero per più del 50% della loro superficie, con un tasso di crescita annuale del 7,3%. Da DING, Chengri, "Land policy reform in China: assessment and prospects", *Land Use Policy*, 20, 2003, pp.109-120.

conversione di suolo rurale in suolo urbano.[38]

In effetti, la riforma risolse molti problemi di distribuzione, gestione ed efficienza: diverse *danwei* restituirono terreni fino ad allora inutilizzati, e lo sviluppo di complessi commerciali e residenziali superò quello degli impianti industriali. Questi ultimi abbandonarono i centri delle città che furono sostituiti ed occupati da attività terziarie. Inoltre la riforma fondiaria fu un toccasana per le finanze dei governi municipali se si pensa che, ad esempio, nel 1996 la vendita della terra costituiva circa il 25-50% del fatturato di una città – ricavo che va moltiplicato se teniamo conto dei vari introiti che derivano indirettamente dallo sviluppo terriero, quali ad esempio l'occupazione di risorse umane, le nuove attività commerciali, il turismo, le infrastrutture, le tasse, e via dicendo.[39]

Proprio le tasse, che avrebbero potuto costituire una grande parte delle entrate, non furono però regolate e sfruttate correttamente. Nell'analizzare il sistema di tassazione, Ding (2003) riporta che le tasse erano applicate sull'utilizzo del suolo, e l'ammontare della tassa variava di città in città (le città più grandi addebitavano 0,5-10 RMB al metro quadrato, le città medie 0,4-8 RMB al metro quadrato, le piccole città 0,3-6 RMB e i distretti 0,2-4 RMB al metro quadrato). Un'ulteriore tassa era applicata sull'incremento nel valore della terra, ossia nel caso in cui gli utilizzatori avessero ottenuto un profitto netto dall'utilizzo di quel terreno. Tuttavia, troppo spesso venivano a verificarsi condizioni favorevoli per l'esenzione delle tasse: ad esempio ne erano esenti soggetti quali organizzazioni amministrative, unità militari, società non-profit; oppure terreni speciali come siti storici, parchi, piazze pubbliche, stazioni di trasporto, ecc. Inoltre vi era una certa confusione nella definizione stessa delle tasse fondiarie: poiché le terre rimanevano di proprietà statale, infatti, le tasse non potevano essere basate sul valore capitale della terra e non riflettevano quindi la proprietà di quest'ultima. Piuttosto, esse erano calcolate in base alla superficie occupata, il ché andava a costituire un ammontare certamente molto oneroso per quelle imprese che richiedevano spazi più ampi per le proprie operazioni. Infine, almeno durante la fase inziale, i governi municipali non erano realmente interessati alla riscossione di queste tasse: la maggior parte delle tasse

[38] DING, Chengri, "Land policy reform in China: assessment and prospects", *Land Use Policy*, 20, 2003, pp.109-120.

[39] Per fare un altro esempio, Ding (2003) riferisce che nel 1996 29.048 milioni di RMB risultarono dalla vendita delle terre, un dato eccezionale se paragonato ai 35 milioni di RMB del 1987.

fondiarie andava infatti direttamente nelle casse dello stato centrale. Come risultato, dal 1988 al 1990, lo stato raccolse soltanto 2,5 miliardi di RMB di tasse fondiarie, contro una previsione di 10 miliardi di RMB all'anno.[40]

Ambito residenziale-urbano:

Le riforme del sistema residenziale non furono certo un vero successo sin dall'inizio. Potremmo anzi dividere il periodo riformatorio in due momenti: uno iniziale dal 1978 sino alla fine degli anni ottanta, e uno posteriore dagli anni novanta agli anni duemila. Il primo periodo fu caratterizzato da disordine, mancanza di direzione e da svariati esperimenti riformatori imposti centralmente, ma isolati e sparsi sul territorio. Numerosi tentativi di innovazione fallirono velocemente, poiché guidati più dal passo dello sviluppo economico, che da una strategia graduale e sostenibile, che permettesse il passaggio dal sistema di distribuzione residenziale pubblico ad un sistema di mercato. Successivamente però, a partire dagli anni novanta, l'orientamento delle riforme cambiò direzione e dette una vera e propria spinta al settore immobiliare, mettendo fine all'apparato residenziale pubblico nel 1998.[41]

I primi approcci di riforma residenziale furono tentati attraverso la vendita sussidiata di case pubbliche (1979-85), che consisteva nella vendita di case pubbliche ad un prezzo comparabile al costo di costruzione.[42] Il tentativo era di spingere le famiglie ad acquistare le abitazioni che avevano sino ad allora occupato, così da aumentare la quota di partecipazione individuale nell'investimento residenziale e dare respiro alle casse pubbliche. Le città di Xi'An, Nanning, Liuzhou e Wuzhou furono selezionate per esperimenti di questo genere, poi estesi a più di 50 altre città; purtroppo però in un periodo di 3 anni furono venduti soltanto 4.000 appartamenti. La riforma venne allora emendata: le unità di lavoro avrebbero coperto un terzo del costo di costruzione dell'appartamento, lo stato si sarebbe reso responsabile di un

[40] DING, Chengri, "Land policy reform in China: assessment and prospects", *Land Use Policy*, 20, 2003, pp.109-120.

[41] HUI, X. (2009), *The Chinese Housing Reform and The Following Urban Question*, lavoro presentato a The 4th International Conference of the International Forum on Urbanism (IFoU) "The New Urban Question – Urbanism beyond Neo-Liberalism", 26-28 novembre 2009, Delft, http://newurbanquestion.ifou.org/proceedings/3%20The%20Urbanized%20Society/full%20papers/B008_Xiaoxi_The%20Chinese%20Housing%20Reform%20and%20the%20following%20New%20Urban%20Questions-full paper_revised.pdf, 05-05-2016.

[42] Al tempo, e al prezzo di vendita di 120-150 RMB al metro quadrato, un appartamento costava in media 10 anni del salario di un lavoratore, o 5-6 anni dell'intero reddito famigliare. Da SHAW, N. Victor, "Urban Housing Reform in China", *Habitat International*, 21, 2, 1997, pp. 199-212.

altro terzo e le famiglie avrebbero pagato il terzo rimanente, il ché in media equivaleva a 3-4 anni di stipendio del lavoratore. Nelle città in cui si sperimentò questo nuovo sistema (Siping, Shashi, Changzhou, Zhenzhou) si verificò un vero e proprio boom di richieste. Tuttavia un tale schema creava un'indubbia promiscuità riguardo la proprietà della casa, che sostanzialmente era suddivisa tra lo stato, l'unità di lavoro, e l'individuo.[43]

In seguito il governo tentò una nuova manovra attraverso la combinazione di 3 linee guida: incremento degli affitti, aumento dei salari, facilitazione delle vendite (1986-88). Questo nuovo disegno era progettato per cambiare le radici dell'intero sistema, trasformandolo da un meccanismo di distribuzione di oggetti ad un meccanismo di distribuzione e circolazione di soldi, ovvero un mercato. Yangtai, Bengbu, Tangshan e Changzhou furono le città pilota. Il rincaro degli affitti avrebbe ostacolato la tendenza delle famiglie di occupare più spazi di quelli necessari, avrebbe allo stesso tempo creato una mentalità commerciale negli individui, ed avrebbe infine prodotto maggiori flussi di denaro da indirizzare alla manutenzione. Al contempo l'aumento degli stipendi (inizialmente concessi sotto forma di sussidi) avrebbe favorito le famiglie meno abbienti e generato più liquidità nelle tasche dei consumatori. Ciò nonostante, le nuove norme non ebbero alcuna efficacia, perché inserite nell'obsoleto quadro residenziale urbano, dove il sistema delle case pubbliche era ancora dominante. Infine, queste politiche persero completamente il favore pubblico con l'inflazione del 1988.[44]

Nel 1992 il XIV Congresso Nazionale del Partito Comunista annunciò ufficialmente il nuovo piano economico del Paese, ovvero quello del socialismo di mercato.

Nel 1994 fu introdotto un fondo di previdenza nazionale per la spesa residenziale (HPF, *Housing Provident Fund*) con lo scopo di facilitare la trasformazione della casa da componente di assistenza sociale a bene. Il sistema era ispirato al modello di Singapore, e furono Shanghai e Guangzhou ad applicarlo per prime in via sperimentale nel 1991. Si tratta di una forma di risparmio a cui contribuiscono l'unità di lavoro e l'individuo in percentuali variabili, mirata alla creazione di un fondo per l'acquisto della casa. Il fondo è gestito da banche designate che possono integrarlo tramite un prestito.[45]

---

[43] SHAW, N. Victor, "Urban Housing Reform in China", *Habitat International*, 21, 2, 1997, pp. 199-212.
[44] *ibid.*
[45] LEE, James, "From Welfare Housing to Home Ownership: The Dilemma of China's Housing Reform", *Housing Studies*, 15, 1, 2000, pp. 61-76.

Nello stesso anno una legge nazionale definì i concetti e le distinzioni di "case economicamente accessibili" (*economically affordable houses*) e "case per il mercato" (*commodity houses*). I prezzi delle prime sono decisi dal governo municipale prima che il progetto inizi, e sono solitamente equivalenti al 3% del profitto (due terzi circa del costo delle *commodity houses*). Esse sono pensate per le famiglie con i redditi più bassi (di norma meno di 60.000 RMB all'anno, equivalenti a 7.255 USD) ed includono dei sussidi dal governo, quali ad esempio l'occupazione gratuita per un certo tempo o la riduzione di determinate tasse. Per questo motivo, lo stato richiede ad ogni operatore edile che il 20% dei nuovi progetti sia dedicato alla realizzazione di case economicamente accessibili (solitamente anche più piccole in superficie). Diversamente, le seconde sono case i cui prezzi e la cui commercializzazione rispondono alle regole del mercato.[46]

Sempre tramite le riforme del 1994 il governo si impegnò a vendere tutte le case in affitto ai rispettivi occupanti. L'operazione prevedeva che le case fossero vendute con uno sconto del 50%, calcolato su un valore pari a 3 anni del salario medio di un lavoratore. Gli affittuari che non poterono acquistare la casa si trovarono a dover pagare affitti molto più alti: entro il 2000 lo stato si prefiggeva di far salire i costi degli affitti sino a raggiungere il 15% del reddito familiare – durante gli anni novanta tale percentuale era aumentata da 1-2% a 4-7% nel 1998.[47]

Entrò infine in vigore anche una nuova tassa sul plusvalore della proprietà applicabile alla vendita dell'immobile (la legge fu poi emendata diverse volte con lo scopo di limitare l'attività speculativa).[48]

Ciò nonostante il governo decise di mantenere valido il sistema delle *danwei* e delle case pubbliche come sussidio. Proprio a causa di questa scelta le *commodity houses* non riuscirono a sostituire immediatamente la soluzione abitativa offerta dalle case pubbliche. Da un lato, infatti, vi si opponevano i gruppi privilegiati che pagavano costi di affitto bassissimi sui loro appartamenti, dall'altro non vi era alcun interesse di acquisto da parte dei gruppi meno

[46] MAK, Stephen W. K., CHOY, Lennon H. T., HO, Winky K. O., "Privatization, housing conditions and affordability in the People's Republic of China", *Habitat International*, 31, 2007, pp. 177-192.
[47] ROSEN, Kenneth T., ROSS, Madelyn C., "Increasing Home Ownership in Urban China: Notes on the Problem of Affordability", *Housing Studies*, 15, 1, 2000, pp. 77-88.
[48] LEE, James, "From Welfare Housing to Home Ownership: The Dilemma of China's Housing Reform", *Housing Studies*, 15, 1, 2000, pp. 61-76.

agiati, poiché assicurati dai sussidi delle case pubbliche. L'incompatibilità del sistema socialista con la nuova economia di mercato divenne sempre più insostenibile. Paradossalmente, proprio quell'apparato ideato per creare una fonte di sussidio pubblica per tutti i residenti urbani, aveva contribuito alla formazione di profonde disparità sia tra cittadini più e meno privilegiati, sia tra residenti urbani e abitanti rurali.[49]

Il 1998 fu una tappa importante all'interno del processo di riordino del sistema. Una nuova ondata di riforme, più radicale di prima, investì la Cina, e questa volta in nome della mercatizzazione del settore immobiliare. Vennero enfatizzate la crescita economica e l'accumulo di capitale, venne prestata estrema attenzione alla crescita del PIL e addirittura il settore pubblico fu orientato al profitto. Lo sviluppo edilizio fu fortemente promosso (anche in relazione e come reazione alla crisi finanziaria asiatica del 1997) e la sfera immobiliare venne lasciata alle forze del libero mercato. L'ordinamento delle *danwei* fu ufficialmente abbandonato e lo stato si sollevò dal sistema di distribuzione residenziale pubblica. Il mercato immobiliare era ora interamente monetizzato. Venne avviato anche un mercato secondario al fine di promuovere un'attiva circolazione e mercificazione delle case. Nel 1999 il sistema ricevette un ulteriore impulso con la regolarizzazione dei prestiti e dei mutui: inizialmente elargiti esclusivamente da tre banche statali (China Construction Bank, Industry and Commerce Bank of China, Agriculture Bank of China), e successivamente aperti anche ad operatori privati.

Il mercato aperto divenne la principale, se non l'unica, fonte di accesso per il settore residenziale urbano e il vero motore dell'economia cinese. Come conseguenza, i prezzi iniziarono a lievitare.[50]

[49] HUI, X. (2009), *The Chinese Housing Reform and The Following Urban Question*, lavoro presentato a The 4th International Conference of the International Forum on Urbanism (IFoU) "The New Urban Question – Urbanism beyond Neo-Liberalism", 26-28 novembre 2009, Delft, http://newurbanquestion.ifou.org/proceedings/3%20The%20Urbanized%20Society/full%20papers/B008_Xiaoxi_The%20Chinese%20Housing%20Reform%20and%20the%20following%20New%20Urban%20Questions-full paper_revised.pdf, 05-05-2016.

[50] *ibid.*

Tabella 1.1 – Riassunto delle Principali Riforme

LE PRINCIPALI RIFORME		
Ambito Rurale		
Anno	Legge	Contenuti
1984		1) Smantellamento delle Comuni Rurali del Popolo.
1986-1988	Legge sulla Gestione della Terra	1) Introduzione dell'*Household Resposibilty System*; 2) Definizione di quote fisse annuali per la conversione di terre rurali in terre urbane.
1988	Legge dei Comitati di Villaggio	1) Istituzione delle Assemblee di Villaggio ed elezioni per la scelta dei Comitati di Villaggio.
1991	Legge per la Conservazione delle Acque e del Suolo	1) Divieto di sfruttamento dei terreni con inclinazione maggiore a 25 gradi.
1994	Regolamenti per la Protezione delle Terre Coltivabili	1) Limitazione del cambio d'uso della terra rurale in terra urbana.
2001	Tax-for-free	1) Introduzione tassa agricola unica, e successiva abolizione di tutte le tasse agricole (2005).
2002	Legge sui Contratti Terrieri nelle Aree Rurali	1) Concessione terriera con limite temporale di 30 anni; 2) I contratti terrieri tra contadini e autorità locali devono essere per iscritto, e i contadini hanno diritto a ricorso giudiziario.
2007	Legge sulla Proprietà	1) Concessione terriera ai contadini senza limite temporale; 2) Definizione dei diritti dei contadini in quanto usufruttuari; 3) Confisca terriera solo se per pubblico interesse, e adeguata compensazione ai contadini.
Ambito Fondiario		
Anno	Legge	Contenuti
1979		1) Introduzione delle prime tasse per l'uso della terra per imprese estere.
1986		1) Istituzione Land Management Bureau
1987	Legge sull'Amministrazione delle Terre della Repubblica Popolare Cinese	1) Organizzazioni private e individui possono accedere all'uso della terra di proprietà statale.
1988	Emendamento Costituzione	1) Distinzione tra proprietà della terra e diritto d'uso della terra.
1989	Atto Provvisorio della Tassazione sull'Uso delle Terra Statale Urbana	1) Obbligo per *danwei* e tutti gli individui di pagare una tassa sull'uso della terra occupata; tassa calcolata sula superficie del terreno; 2) Tassa sul plusvalore al trasferimento del diritto d'uso (1993).

1991	Regolamenti Temporanei per Trasferimenti e Cessioni dei Diritti d'Uso delle Terre Urbane di Proprietà Statale	1) Limiti temporali per il diritto d'uso della terra: 70 anni residenziale, 40 anni commerciale, 50 anni industriale; 2) Possibilità di affittare, concedere, trasferire e ipotecare il diritto d'uso del suolo.
1994	Norme per la Protezione delle Terre Coltivabili	1) Limitazione del cambio d'uso della terra rurale in terra urbana.
1995		1) Trasferimento dei diritti di uso della terra soggetto ad una tassa sul plusvalore di 30-60%.
2002	Norme di Concessione: proprietà dei diritti d'uso della terra per offerta pubblica, gara o asta. Documento MLR n.11	1) Sono proibiti tutti i trasferimenti del diritto d'uso sul suolo che avvengono per mutuo accordo. Tutte le terre devono essere trasferite tramite strumenti di offerta pubblica, gare d'appalto, o asta.
Ambito Urbano Residenziale		
Anno	Legge	Contenuti
1983	Regolazione sulle Residenze Private Urbane. Documento SC n.194	1) Prima protezione legale per la proprietà dei cittadini, con la possibilità di possedere, acquistare, vendere, affittare le proprie case.
1986		1) Istituzione del Leading Group for Housing Reform
1988	Piano di Attuazione per un Sistema di Riforma Graduale nelle Città e nei Villaggi. Documento SC n.11	1) Diffusione dei piani di riforma su tutto il territorio nazionale; 2) Commercializzazione del mercato residenziale come primo target delle riforme.
1994	La Decisione del Consiglio di Stato di Intensificare la Riforma del Sistema Residenziale Urbano. Documento SC n.43	1) Introduzione *Housing Provident Fund* (HPF); 2) Distinzione di "case economicamente convenienti" (*economically affordable houses*) e "case per il mercato" (*commodity houses*); 3) Vendita di massa delle case pubbliche; 4) Incremento degli affitti; 5) Tassa di proprietà sul plusvalore alla vendita.
1998	Avviso del Consiglio di Stato sull'ulteriore Intensificazione della Riforma del Sistema Residenziale Urbano e Accelerazione dell'Edilizia Residenziale. Documento SC n.23	1) Abolizione del sistema di welfare e assistenza residenziale; 2) Vendita di massa delle case pubbliche e delle case in affitto.
1999	Linee Guida per il Consumo Personale di Operazioni di Credito	1) Introduzioni e regolarizzazione di prestiti e mutui personali.
2003	Norme sulla Gestione della Proprietà. Documento SC n. 379	1) Specificazione dei diritti e dei doveri di tutti gli attori coinvolti nel sistema immobiliare.

2006	Opinioni del Ministro della Costruzione e Altri Dipartimenti riguardo la Regolamentazione dell'Offerta Residenziale e della Stabilizzazione dei Prezzi. Documento GOSC n.37	1) Rinforzo del controllo dell'uso delle terre; 2) Il governo municipale è obbligato a pubblicare piani di sviluppo residenziale urbano; 3,7% delle case devono essere più piccole di 90 mq.
2007		1) Il pagamento anticipato per la prima casa è del 20%, successivamente aumentato a 30% (2010). Il pagamento anticipato per la seconda casa sale dal 30% al 40%, successivamente a 50% (2010) e 60% (2011).
2009		1) Tassa sul plusvalore: limite temporale alla vendita fissato a 5 anni.
2011	Avviso sulla Questione della Regolamentazione della Vendita delle Case Commerciali a Prezzi Definiti. Documento NDRC n.548	1) I prezzi di vendita devono essere annunciati pubblicamente, gli imprenditori edili non sono autorizzati a modificare i prezzi.

CAPITOLO 2

LE CARATTERISTICHE DEL SISTEMA IMMOBILIARE RESIDENZIALE CINESE

PREMESSA

L'apparato immobiliare cinese è unico al mondo. Conforme al così detto principio di "socialismo di mercato", esso è influenzato e governato da politiche e ideologie comuniste, eppure dominato dalle forze di mercato. Ed è proprio questo mercato, libero e caratterizzato da potenti dinamiche capitalistiche, che ha permesso al Paese di raggiungere un altissimo livello di urbanizzazione, dimostrato dai numeri record del settore. Il capitolo seguente compie una panoramica sul mercato cinese oggi, presentandone i tratti più caratterizzanti in termini di volume e di specificità territoriali, e dimostrando in conclusione i successi e i risultati delle riforme passate. Tuttavia l'eredità del periodo precidente è ancora viva in molti aspetti della sfera immobiliare, primo tra tutti l'istituzione dello *hukou*, a conferma che si tratta di un sistema ancora in evoluzione. Proprio a questo riguardo, il problema della disuguaglianza, che trova le sue radici nel periodo pre-riformatorio, richiede un approfondimento specifico per la complessità della questione.

2.1 I NUMERI DEL MERCATO IMMOBILIARE CINESE OGGI

Oggi il mercato immobiliare cinese è largamente privatizzato: il 90% delle case in Cina è, infatti, di proprietà privata.[1] Tale percentuale, che dimostra il successo delle riforme volte alla privatizzazione, è più alta della maggior parte dei Paesi sviluppati quali, ad esempio, Italia (73,2%), Australia (67%), Canada (66,5%), Regno Unito (64,8%), Stati Uniti (63,5%), Giappone (61,9%).[2]

Oltre a ciò, il mercato immobiliare cinese è caratterizzato da un altissimo grado di urbanizzazione, in altre parole è enormemente sviluppato nelle aree urbane e praticamente inesistente in quelle rurali. Nel 1978 meno di un quinto della popolazione cinese viveva in

[1] Il dato in questione si riferisce a una media nazionale, e include quindi le proprietà immobili in città e in campagna. Nonostante la netta differenza legislativa riguardante l'uso del suolo e i diritti di proprietà che persiste tra città e campagna, e sebbene non esista, di fatto, un mercato immobiliare nelle aree rurali, anche quest'ultime riconoscono una forma di proprietà privata sulle abitazioni. Si tratta principalmente di case auto fabbricate dai contadini sul suolo agricolo da loro coltivato. I contadini ne sono dunque considerati i proprietari senza limite temporale e esercitano una sorta di diritto di abitazione. Non è un caso, infatti, che le percentuali di proprietà privata siano più alte in campagna che in città.

[2] Trading Economics, http://www.tradingeconomics.com/china/indicators, 03-05-2016.

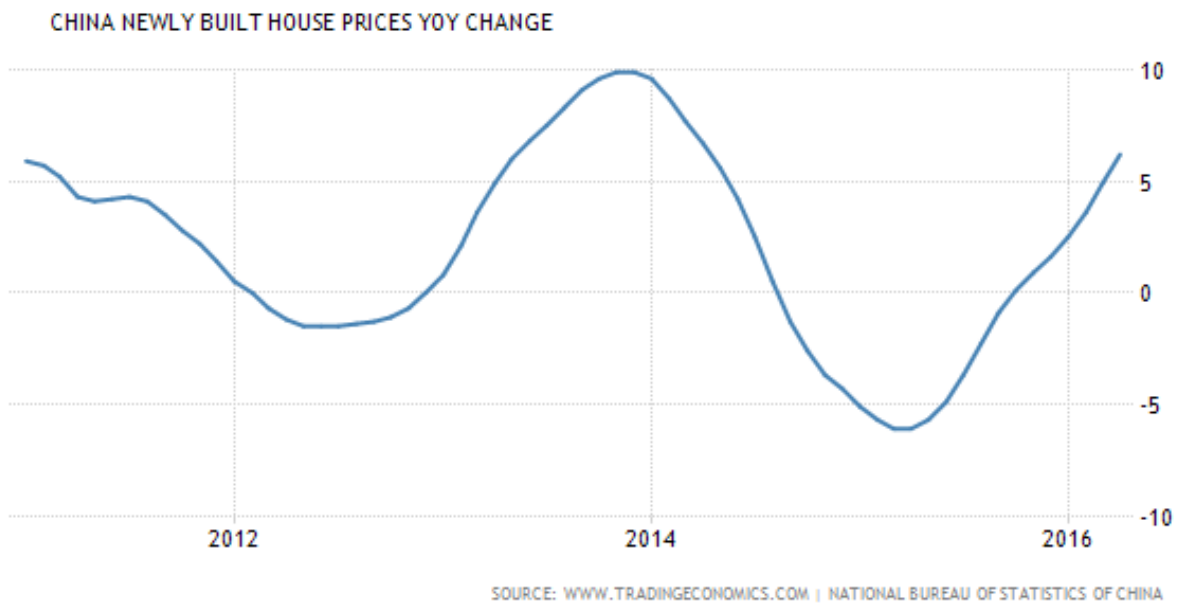
città; negli ultimi decenni abbiamo assistito a un'intensa migrazione di massa verso le aree urbane (un fenomeno di migrazione interna senza precedenti nella storia mondiale), e ora il governo cinese si prefigge si spostare 250 milioni di persone dalle campagne alle città entro i prossimi 15-20 anni, un fenomeno che i critici chiamano "*warehousing*".[3] Questo significa che entro il 2020 il 60% dei cinesi vivrà nelle città, e entro il 2030 più del 70%, ovvero 900 milioni di persone (una migrazione simile impiegò secoli nei Paesi occidentali). Il programma è nel pieno della sua realizzazione: secondo i dati della World Bank, nel 2013 la banca statale China Development Bank ha indirizzato due terzi dei suoi prestiti totali a progetti di urbanizzazione, per un ammontare di 168 miliardi di dollari.[4] Oggi, più di 20 milioni di persone si spostano in città ogni anno (ciò è equivalente alla popolazione di New York, Los Angeles e Chicago messe insieme):[5] si tratta di contadini che diventano consumatori urbani. Il fenomeno dell'urbanizzazione coinvolge le città cinesi a vari livelli, anche quelle più "piccole" e sconosciute in ambito internazionale. Attualmente in Cina vi sono più di 100 città che contano una popolazione di più di 1 milione di abitanti. Nonostante il fenomeno dello *warehousing*, lo sviluppo edilizio urbano ha risposto positivamente, se si calcola che nelle città lo spazio abitativo pro capite negli anni settanta era 3,6 mq, e oggi è più di 35 mq.[6]
L'urbanizzazione naturale o forzata, la scarsità di alloggi urbani, la conseguente incalzante domanda da parte dei non risedenti, l'espansione della classe media, l'aumento del reddito pro capite e la crescita economica del Paese hanno inevitabilmente concorso all'aumento dei prezzi delle case in città.

I prezzi del mercato immobiliare cinese sono abbondantemente inflazionati. Dal 2011 al 2015 l'andamento dei prezzi delle nuove case ha mantenuto una crescita media annuale del

[3] JOHNSON, Ian, *China's Great Uprooting: Moving 250 Million Into Cities*, in "The New York Times", 15 giugno 2013, http://www.nytimes.com/2013/06/16/world/asia/chinas-great-uprooting-moving-250-million-into-cities.html?pagewanted=all&_r=0, 04-05-2016.
[4] Paulson Institute, *Mapping China's Mass Migration*, in "Paulson Institute", 30 gennaio 2015, http://www.paulsoninstitute.org/paulson-blog/2015/01/30/china-by-the-chart-mapping-chinas-mass-migration/, 03-06-2016.
[5] SWANSON, Ana, *How China used more cement in 3 years than the U.S. did in the entire 20th Century*, in "The Washington Post", 24 marzo 2015, https://www.washingtonpost.com/news/wonk/wp/2015/03/24/how-china-used-more-cement-in-3-years-than-the-u-s-did-in-the-entire-20th-century/, 02-05-2016.
[6] MARRUCCI, Giuliano, *Cinacittà*, in "Report", 22 maggio 2016, http://www.report.rai.it/dl/Report/puntata/ContentItem-397c0797-6477-4128-9997-d99b526c3fab.html, 23-05-2016.

2,14%, registrando un record positivo di 9,90% nel novembre 2013, e un picco negativo di -6,10% nel marzo 2015 (figura 2.1).[7]

Figura 2.1 – Andamento del prezzo medio delle nuove case in 70 città cinesi dal 2011 al 2016



I prezzi delle case di nuova costruzione sono in continuo aumento nelle grandi città, come Shanghai, che nel corso del 2015 ha registrato un rincaro del 18,7%, con un prezzo medio di 33.900 RMB al metro quadrato (i prezzi delle proprietà in centro città sono addirittura aumentati del 22,6% arrivando a toccare una media di 74.345 RMB a metro quadrato);[8] Pechino che ha visto una crescita dell'8,3% da gennaio a dicembre 2015, e del 15% da aprile 2015 a aprile 2016;[9] e Shenzhen dove i prezzi sono cresciuti del 61,6% nel 2015,[10] e di addirittura 95% da aprile 2015 a aprile 2016 (correntemente il prezzo medio è di 56.476 RMB al metro quadrato).[11]

[7] Trading Economics, http://www.tradingeconomics.com/china/indicators, 03-05-2016.
[8] Colliers International, *Shanghai Residential Q4 2015*, Research & Forecast Report, http://www.colliers.com/-/media/files/marketresearch/apac/china/eastchina-research/sh-residential-q4-2015.pdf?la=en-gb, 25-06-2016.
[9] Savills, *Briefing Beijing Residential Sales May 2016*, Savills World Research, 5 maggio 2016, http://pdf.savills.asia/asia-pacific-research/china-research/beijing-research/beijing-residential/16q1-bj-resi-sales-en.pdf, 10-09-2016.
[10] Savills, *Briefing Shenzhen Residential Sector January 2016*, Savills World Research, 10 febbraio 2016, http://pdf.savills.asia/asia-pacific-research/china-research/shenzhen-research/shenzhen-residential/15q4-sz-residential-en.pdf, 25-06-2016.
[11] Savills, *Briefing Shenzhen Residential Sector July 2016*, Savills World Research, 29 luglio 2016,

Per avere un'idea più chiara sul costo degli appartamenti in Cina, è utile fare un paragone con i Paesi occidentali. Come si legge dall'articolo di Tristin Zhang,

> "A duplex villa in downtown Seattle owned by Bill Gates is worth USD500,000 (approximately RMB3 million). This amount can barely buy a 90-square-meter apartment in Shenzhen's far north Longhua District. A villa in an upscale housing estate in New Zealand costs NZD400,000 (approximately RMB1.7 million), equivalent to a pre-owned 90-square-meter apartment in non-central neighborhoods of Beijing."[12]

Negli Stati Uniti prendiamo in considerazione le città più grandi e con i mercati immobiliari più attivi, in particolare: New York, San Francisco, Los Angeles, Washington, Chicago e Boston. In Italia, Roma, Firenze e Milano. Per quanto riguarda la Cina analizziamo i prezzi di Pechino, Shanghai, Guangzhou e Shenzhen. La tabella 2.1 si riferisce alle città sovra indicate, e i dati raccolti fanno riferimento ai prezzi per case di nuova costruzione nel dicembre 2015.

Tabella 2.1 – Comparazione dei prezzi medi delle case nelle metropoli statunitensi, italiane e cinesi nel 2015

Area	Prezzo	Unità	Data	Conversione	Unità
USA	118	USD/ft²	dic. 2015	1275	USD/m²
New York	418	USD/ft²	dic. 2015	4499	USD/m²
San Francisco	922	USD/ft²	dic. 2015	9924	USD/m²
Los Angeles	575	USD/ft²	dic. 2015	6189	USD/m²
Washington DC	513	USD/ft²	dic. 2015	5522	USD/m²
Chicago	199	USD/ft²	dic. 2015	2142	USD/m²
Boston	549	USD/ft²	dic. 2015	5909	USD/m²
Italia	2.056	EUR/m²	dic. 2015	2248	USD/m²
Roma	3.413	EUR/m²	dic. 2015	3732	USD/m²
Firenze	3.436	EUR/m²	dic. 2015	3757	USD/m²
Milano	3.262	EUR/m²	dic. 2015	3567	USD/m²
Cina	18.747	RMB/m²	dic. 2015	2892	USD/m²
Beijing	32.131	RMB/m²	dic. 2015	4957	USD/m²
Shanghai	31.670	RMB/m²	dic. 2015	4886	USD/m²
Guangzhou	18.484	RMB/m²	dic. 2015	2852	USD/m²
Shenzhen	30.615	RMB/m²	dic. 2015	4723	USD/m²

Tasso di cambio: USD/EUR 1,0934; USD/RMB 0,1543 (data 31 dicembre 2015).

http://pdf.savills.asia/asia-pacific-research/china-research/shenzhen-research/shenzhen-residential/16q2-sz-residential-en.pdf, 22-09-2016.

[12] ZHANG, Tristin, *A Brief Guide to Purchasing Property in China*, in "thatsmags.com", 26 febbraio 2016, http://www.thatsmags.com/guangzhou/post/12275/china-s-property-puzzle, 02-06-2016.

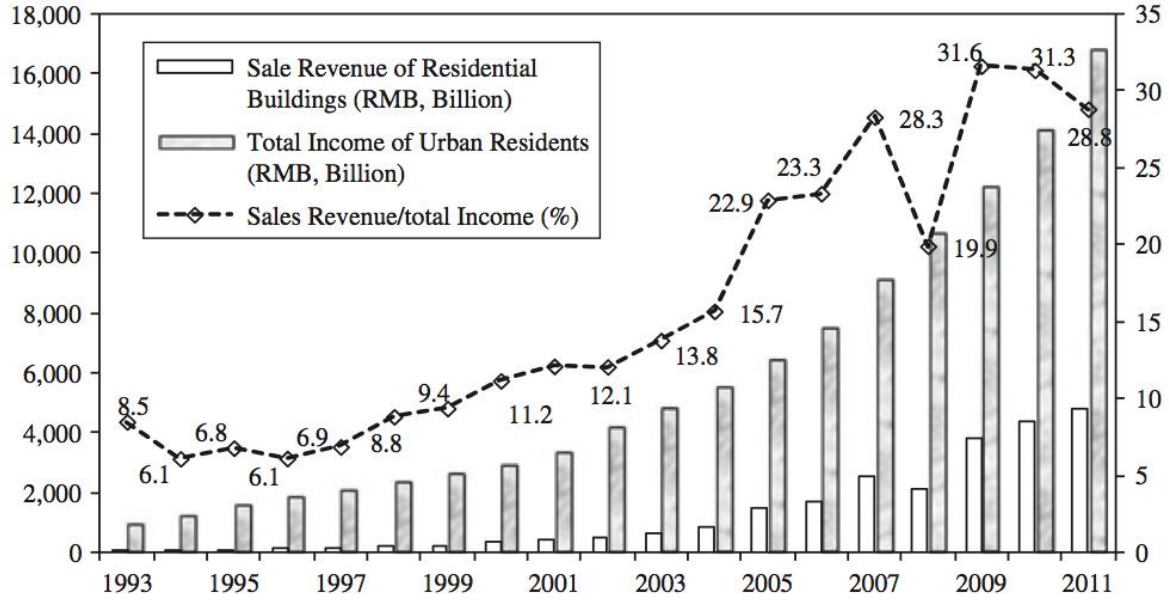
Le medie nazionali vedono la Cina nettamente più costosa di Stati Uniti e Italia, dato preoccupante se si considera che i redditi famigliari in Cina, anche quelli nelle zone urbane, sono molto più bassi di quelli degli altri due Paesi.

Nelle grandi città cinesi i prezzi sono più alti rispetto alle città italiane, e comparabili o leggermente più bassi delle metropoli americane. Facendo una media tra le città considerate, la Cina si posiziona esattamente tra Italia e Stati Uniti: rispettivamente la prima con una media di prezzi di 4.354,5 USD al metro quadrato, la seconda con 3.685 USD, e la terza (USA) con 5.697,6 USD.

La questione dei prezzi ci porta a valutare quello che è considerato uno dei problemi principali del mercato immobiliare cinese oggi, nonché fonte di preoccupazione nazionale ma anche globale: la bolla immobiliare. Da metà degli anni 2000 in Cina si registrano infatti fenomeni riconducibili ad una bolla, o a più bolle sparse nel territorio che ciclicamente fanno tremare i mercati immobiliari. Nonostante i vari interventi del governo per contenere i prezzi e la speculazione, il mondo continua a vedere la minaccia di un'imminente crisi immobiliare e conseguentemente finanziaria, spesso paragonando la condizione del mercato cinese a quella americana prima della crisi del 2007. In Cina l'evidenza della bolla immobiliare è dimostrata dai seguenti fattori: il rapporto tra prezzo della casa e reddito famigliare è insostenibile (come è osservabile in figura 2.2 per gli anni 2005, 2007, 2009, 2010, 2011); il continuo aumento dei prezzi delle case e il mancato aumento di quelli di affitto (figura 2.3); la costante e ampia divergenza tra costi di costruzione e prezzi di vendita (figura 2.4); infine la strabiliante sopravalutazione dei prezzi. Yao *et al.* (2014) calcolano che in media i prezzi in Cina sono rigonfiati del 100-200%, con Pechino e Shanghai che stimano una sopravalutazione del 300-400%. Le principali ragioni di una simile bolla sono riconducibili alla crescita economica del Paese, alla forte urbanizzazione, alle disparità dei redditi, alla mancanza di altri canali di investimento (almeno nella fase iniziale), e al monopolio statale sulla proprietà terriera.[13]

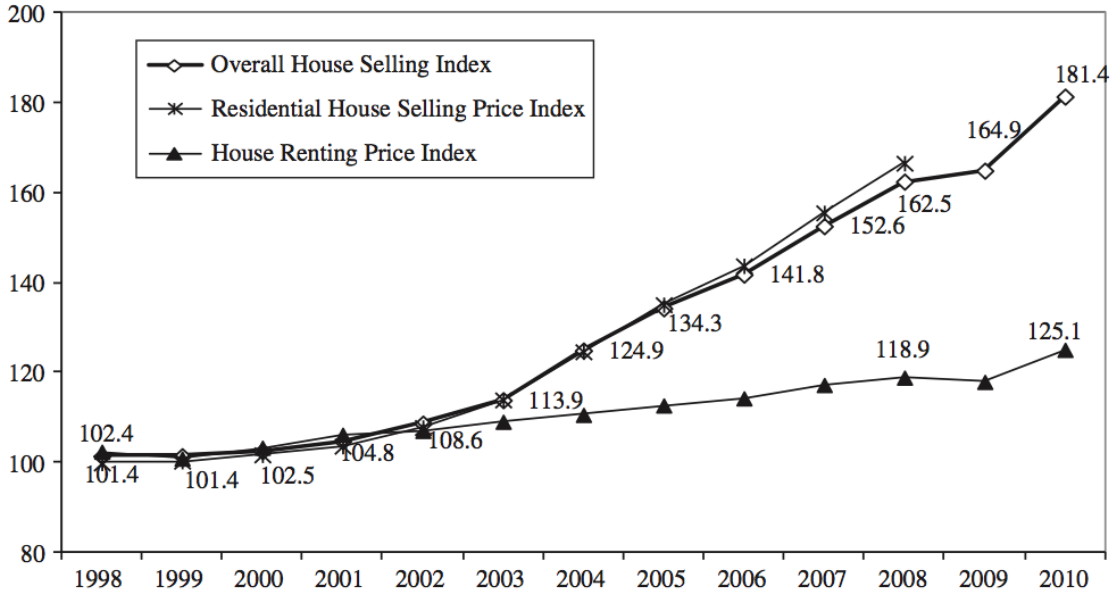
[13] YAO, Shujie, LUO, Dan, WANG, Jianling, "Housing Development and Urbanisation in China", *The World Economy*, 2014, pp. 481-500.

Figura 2.2 – Spesa residenziale in rapporto ai redditi famigliari in Cina dal 1993 al 2011



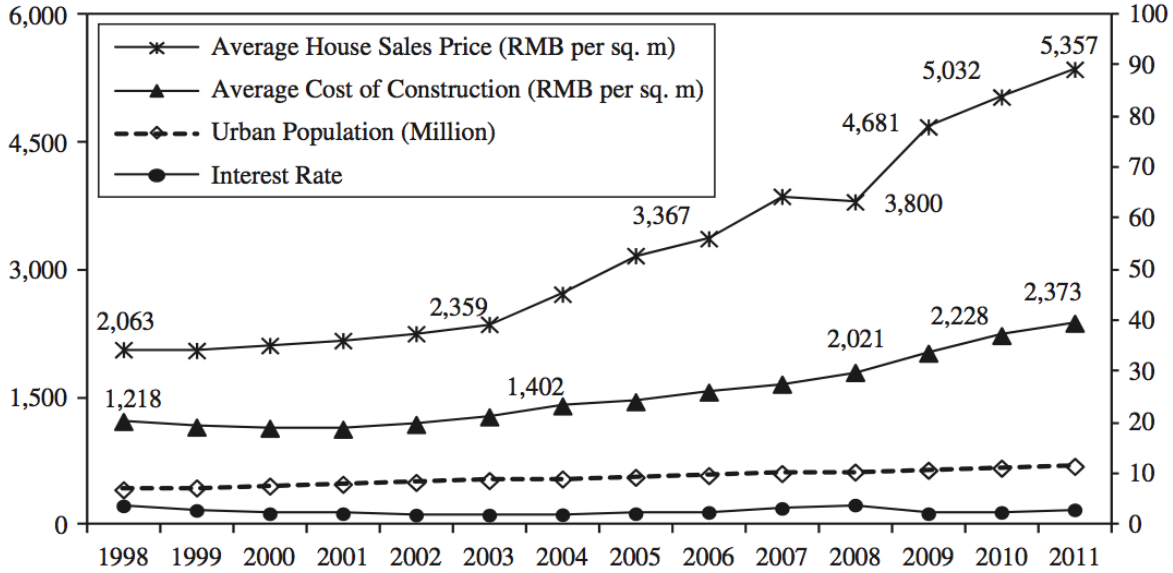
Note:
The sales revenue of commercialised buildings is used to represent the house sales price.
Source: National Bureau of Statistics (NBS).

Figura 2.3 – Andamento dei prezzi delle case e dei prezzi di affitto dal 1998 al 2010



Note:
Prices in 1997 are used as the base point.
Source: National Bureau of Statistics (NBS).

Figura 2.4 – Costi edili in relazione ai prezzi di vendita residenziale dal 1998 al 2011



Source: National Bureau of Statistics (NBS).

Il mercato è particolarmente caldo nelle *first tier* e *second tier cities*: ben tre quarti del volume totale di vendite in Cina è infatti concentrato nelle 36 maggiori città del Paese. Tuttavia questi record non sono riproponibili nelle città minori, dove anzi le vendite faticano a stare al passo con la costruzione di nuovi immobili.[14] Ed è proprio nelle città più piccole che si concentra la maggior parte delle nuove costruzioni (si conta circa l'80-90%), anche per il fatto che le grandi città, dove i prezzi della terra sono altissimi, rappresentano un rischio molto elevato per gli imprenditori edili, per i quali è più facile ottenere l'appalto di un progetto nelle piccole città.[15] Il boom delle costruzioni ha avuto come risultato quello di un grandissimo numero di unità invendute: è questo il fenomeno delle così dette *ghost towns* (città fantasma), interi paesi costruiti a scopo residenziale e completi di infrastrutture e servizi, rimasti però inabitati e inutilizzati.

Vi sono 13 milioni di case vacanti in Cina (circa 441 milioni di metri quadrati), principalmente nelle *third tier* e *fourth tier cities*. Wang Jianlin, fondatore e presidente di Wanda Group, ha annunciato lo scorso gennaio che sarebbero necessari 4 o 5 anni perché il mercato cinese

[14] SHAO, Xiaoyi, JIM, Clare, *Strong China property data masks big problem: unsold homes*, in "Reuters" 18 gennaio 2016, http://www.reuters.com/article/us-china-economy-property-idUSKCN0UW178, 02-05-2016.
[15] YU, Howard, *This Is Why China's Housing Market Is Such a Mess*, in "Fortune", 10 febbraio 2010, http://fortune.com/2016/02/10/china-housing-market-mortgage-down-payment/, 02-05-2016.

riuscisse a riassorbire questa giacenza di case invendute. Colmare questo vuoto rappresenta quindi una priorità per il governo cinese nel 2016.[16] Gli immobiliaristi sono comunque fiduciosi che le famiglie che non sono in grado di acquistare una casa nelle città più grandi riverseranno la loro domanda in quelle minori, le quali andranno lentamente ad assorbire questa fascia di mercato.[17]

Figura 2.5 – Un'immagine della città fantasma di Zhengzhou (Henan)

Le tabelle che seguono riportano alcuni dati pubblicati dal National Bureau of Statistics of China (NBS) aggiornati all'anno 2013 e utili a capire le proporzioni dell'apparato immobiliare in Cina. È interessante fare alcune osservazioni.

Il residenziale occupa una parte considerevole del settore immobiliare, sia in termini di investimento (8.601 miliardi di RMB di investimento totale in immobili di cui ben 5.895 miliardi

[16] SHAO, Xiaoyi, JIM, Clare, *Strong China property data masks big problem: unsold homes*, in "Reuters" 18 gennaio 2016, http://www.reuters.com/article/us-china-economy-property-idUSKCN0UW178, 02-05-2016.

[17] "We see more buyers recently are looking at cities right outside the first-tier, where very often prices are just one-tenth of the first-tier cities. So I think the peripheral second and third-tier cities will benefit more this year," Samuel Wong, CEO di Midland Realty, Shenzhen. Da SHAO, Xiaoyi, JIM, Clare, *Strong China property data masks big problem: unsold homes*, in "Reuters" 18 gennaio 2016, http://www.reuters.com/article/us-china-economy-property-idUSKCN0UW178, 02-05-2016.

di RMB sono dedicati al residenziale come osservabile in tabella 2.2, rispettivamente 1.388 miliardi di USD e 951,47 miliardi di USD);[18] sia in termini di turn over (tabella 2.3 mostra che in tutto nel 2013 il settore immobiliare ha registrato un turn over di 8.142 miliardi di RMB, e in particolare la vendita totale del settore residenziale ha raggiunto 6.769 miliardi di RMB, rispettivamente 1.314 miliardi di USD contro 1.092 miliardi di USD).[19]

Tabella 2.2 – Investimento nel settore immobiliare realizzato ogni anno dal 2010 al 2013

Investment in Real Estate Development Completed This Year	2010	2011	2012	2013
Total Investment Completed This Year	48259,40	61796,89	71803,79	86013,38
Residential Buildings Investment Completed This Year	34026,23	44319,50	49374,21	58950,76
Unit: 100 Milion RMB				

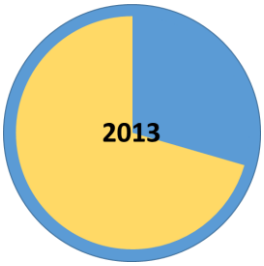
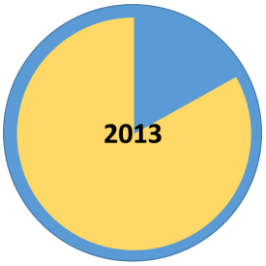


Tabella 2.3 – Turn over derivante dalla vendita immobiliare dal 2010 al 2013

Commercialized Buildings Sold	2010	2011	2012	2013
Total Sale of Commercialized Buildings Sold	52721,24	58588,86	64455,79	81428,28
Sale of Buildings Sold for Residential	44120,65	48198,32	53467,18	67694,94
Unit: 100 Milion RMB				



[18] Per tutti i dati riportati di seguito: tasso di cambio USD/RMB 0.161402, calcolato in base alla media dell'anno 2013. Da National Bureau of Statistics of China 中华人民共和国国家统计局, *15-1 Main Indicators of Enterprises for Real Estate Development*, in "China Statistical Yearbook 2014", http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2014/indexeh.htm, 4-5-2016.

[19] National Bureau of Statistics of China 中华人民共和国国家统计局, *15-10 Total Sale of Commercialized Buildings Sold by Use*, in "China Statistical Yearbook 2014", http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2014/indexeh.htm, 4-5-2016.

Inoltre, il peso del settore residenziale sull'apparato immobiliare è evidente anche per quanto riguarda la superficie costruita (con riferimento alla tabella 2.4, 2 miliardi di metri quadrati di costruzioni sono stati avviati nel 2013, di cui 1,4 miliardi adibiti ad uso residenziale); e infine anche nell'ammontare di superficie venduta (come indicato in tabella 2.5, 1,3 miliardi di metri quadrati di superficie venduta in tutto il settore immobiliare, e 1,1 miliardi di metri quadrati venduti in case, che corrisponde a 11 milioni di unità circa).[20]

Tabella 2.4 – Superficie costruita ogni anno dal 2010 al 2013

Floor Space of Buildings	2010	2011	2012	2013
Floor Space Started This Year	163646,87	191236,87	177333,62	201207,84
Floor Space Started This Year for Residential Buildings	129359,31	147163,11	130695,42	145844,80
Unit: 10.000 Sqm				

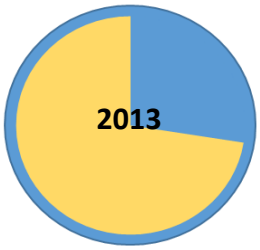
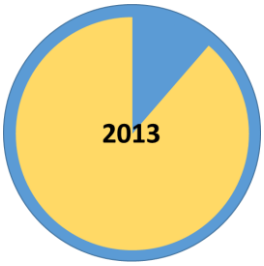


Tabella 2.5 – Superficie venduta ogni anno dal 2010 al 2013

Floor Space Sold	2010	2011	2012	2013
Total Floor Space Sold for Commercialized Buildings	104764,65	109366,75	111303,65	130550,59
Floor Space Sold for Residential Buildings	93376,60	96528,41	98467,51	115722,69
Unit: 10.000 Sqm				



Il settore immobiliare, e in particolare quello commerciale e residenziale, è anche divenuto un recipiente fondamentale per l'attrazione di capitali stranieri nel Paese. Nel 2011 (anno record

[20] National Bureau of Statistics of China 中华人民共和国国家统计局, *15-1 Main Indicators of Enterprises for Real Estate Development*, in "China Statistical Yearbook 2014", http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2014/indexeh.htm, 4-5-2016.

per FDI, *foreign direct investment*) il 23% di tutti gli investimenti stranieri furono indirizzati allo sviluppo immobiliare, arrivando a contare più di 27 miliardi di USD.[21]

Il mercato immobiliare cinese è inoltre un pilastro importante dell'economia del Paese, poiché più di un quinto delle attività economiche in Cina è correlato o derivante da esso. La crescita del PIL in Cina ha subìto un notevole rallentamento negli ultimi due anni, nonostante si tratti sempre di cifre in positivo: 7,3% nel 2014, in seguito 6,9% nel 2015, e ci si aspetta una crescita di "soltanto" 6,5% nel 2016 (l'aumento più debole degli ultimi 25 anni). In un Paese dove l'investimento nel settore immobiliare rappresenta il 13% del PIL nazionale, il calo di crescita di quest'ultimo avrà indubbie ripercussioni sull'investimento immobiliare diretto, ma anche su tutte le attività più o meno legate al settore, quali ad esempio quella dei materiali costruttivi, degli elettrodomestici, dell'arredamento, dell'architettura e del design, dei servizi, ecc.[22] Il discorso richiama anche la questione delle qualità della vita per i più poveri: per i 70 milioni di persone che vivono in assoluta povertà in Cina, un ulteriore contrazione delle condizioni di vita potrebbe trasformarsi in un forte malcontento.[23] Spesso il governo cinese si trova quindi a dover stimolare il mercato per mantenere il delicato compromesso tra crescita economica e aspettative di qualità della vita dei propri cittadini.

Quello cinese è dunque un mercato libero, ma anche fortemente condizionato dalle politiche del governo. Le autorità cinesi sono avvezze a strategie di manipolazione del settore tramite i così detti HPR (*Housing Purchase Restrictions*):[24] il controllo dei tassi di interesse sui mutui[25] e dei sistemi di pagamento anticipato, il controllo dell'apparato di tassazione e l'imposizione o meno di restrizioni nella compravendita sono alcune delle politiche messe in

[21] YAO, Shujie, LUO, Dan, WANG, Jianling, "Housing Development and Urbanisation in China", *The World Economy*, 2014, pp. 481-500.
[22] SHAO, Xiaoyi, JIM, Clare, *Strong China property data masks big problem: unsold homes*, in "Reuters" 18 gennaio 2016, http://www.reuters.com/article/us-china-economy-property-idUSKCN0UW178, 02-05-2016.
[23] YU, Howard, *This Is Why China's Housing Market Is Such a Mess*, in "Fortune", 10 febbraio 2010, http://fortune.com/2016/02/10/china-housing-market-mortgage-down-payment/, 02-05-2016.
[24] Il mercato immobiliare ha seguito il seguente andamento ciclico: nel novembre 2008 il governo introdusse un pacchetto di 4 bilioni di RMB (circa 585 miliardi di USD) per reagire alla crisi finanziaria mondiale. Il mercato subì un'accelerazione senza precedenti (2008-2009) e prezzi, le vendite, le costruzioni e la speculazione crebbero fino al 2013. Nel 2013 il governo dovette intervenire per far fronte al troppo invenduto, causato dall'esagerato allentamento delle norme soprattutto in ambito finanziario e di tassazione del periodo precedente. La crescita immobiliare rallentò vertiginosamente per due anni, fino al 2014. A fine 2014 infine una serie di politiche volte a stimolare il settore dette nuovo impulso al mercato che non ha mai smesso di crescere da inizio 2015. Da Global Property Guide, *China's property market soars to new highs*, 20 dicembre 2015, http://www.globalpropertyguide.com/Asia/China/Price-History, 03-05-2016.
[25] La Banca Centrale ha ridotto i tassi di interesse 6 volte da novembre 2014.

azione per frenare o incoraggiare il mercato quando necessario.[26] Ad esempio, tra i casi di manipolazione del mercato attraverso HPR, nell'ultimo anno possiamo riportare quello di Shanghai, che a marzo 2016 ha richiesto alle famiglie già in possesso di una casa un pagamento anticipato minimo del 50% per l'acquisto della seconda casa, e un pagamento anticipato di 70% nel caso la superficie di questa fosse superiore ai 140 metri quadrati, oppure il costo superiore ai 4,5 milioni di RMB. Ai non residenti è inoltre richiesto un periodo minimo di 5 anni di contributi locali prima di accedere all'acquisto, mentre in precedenza erano sufficienti soltanto 2 anni. Un altro esempio è la città di Suzhou nello Jiangsu, dove il governo ha arbitrariamente regolato l'aumento dei prezzi dei progetti di nuova costruzione, limitandolo ad un tetto massimo di 6% in 6 mesi, e 12% in 12 mesi. Infine, il caso di Langfang, una città vicino a Pechino, dove un nuovo regolamento ha definito che i non residenti possono acquistare soltanto una proprietà e con un pagamento anticipato minimo del 30%.[27]

Per concludere, l'apparato immobiliare cinese è anche ampliamente sviluppato in termini di superficie costruita. Tra il 2011 e il 2013, ovvero in 3 anni, la Cina ha fatto uso di 6,4 miliardi di tonnellate di cemento, più di quanto gli Stati Uniti ne abbiano impiegato durante tutto il novecento.[28] Tale quantità potrebbe ricoprire interamente l'isola di Hawaii, ovvero 10.500 chilometri quadrati circa. Naturalmente il dato si riferisce a tutto il cemento utilizzato nel suo complesso, tenendo conto non solo della costruzione edilizia residenziale, commerciale e industriale ma anche di infrastrutture (si calcola infatti che la maggior parte delle infrastrutture in Cina siano state realizzate negli anni duemila).[29] Purtroppo, la questione coinvolge anche il problema della scarsa qualità dei materiali da costruzione, rispecchiando le scelte di un governo che preferisce promuovere la crescita a discapito della qualità,[30] con inevitabili

[26] YU, Howard, *This Is Why China's Housing Market Is Such a Mess*, in "Fortune", 10 febbraio 2010, http://fortune.com/2016/02/10/china-housing-market-mortgage-down-payment/, 02-05-2016.
[27] WU, Xiaobo, *Nanjing to cap home price rises*, in "China Daily", 22 aprile 2016, http://europe.chinadaily.com.cn/business/2016-04/22/content_24765363.htm, 29-06-2016.
[28] YU, Howard, *This Is Why China's Housing Market Is Such a Mess*, in "Fortune", 10 febbraio 2010, http://fortune.com/2016/02/10/china-housing-market-mortgage-down-payment/, 02-05-2016.
[29] SWANSON, Ana, *How China used more cement in 3 years than the U.S. did in the entire 20th Century*, in "The Washington Post", 24 marzo 2015, https://www.washingtonpost.com/news/wonk/wp/2015/03/24/how-china-used-more-cement-in-3-years-than-the-u-s-did-in-the-entire-20th-century/, 02-05-2016.
[30] LARSON, Christina, *The Cracks in China's Shiny Buildings*, in "Bloomberg", 27 settembre 2012, http://www.bloomberg.com/news/articles/2012-09-27/the-cracks-in-chinas-shiny-buildings, 02-05-2016.

conseguenze catastrofiche per l'ambiente e per i cittadini.[31] Proprio per questo, e per una migliore immagine nel mondo, oggi la Cina si muove anche sul piano della riqualificazione urbana, tant'è che il piano dell'investimento per i prossimi cinque anni è di 150 miliardi di euro da indirizzare alla riconversione e al risanamento degli edifici.[32]

2.2 IL PROBLEMA DELL'INEGUAGLIANZA NEL SISTEMA IMMOBILIARE RESIDENZIALE CINESE

La proprietà di una casa è un importante indicatore di ricchezza e di *status* socio economico. Per esempio, il fatto di possedere una casa in Cina implica una miglior qualità delle condizioni di vita ed è un'indubbia fonte di reddito. Nonostante il governo cinese sia riuscito a formare un mercato immobiliare profondamente sviluppato in ogni suo aspetto, tuttavia non è ancora riuscito a porre rimedio al problema dell'ineguaglianza. Parlare di ineguaglianza è d'obbligo nel discorso immobiliare in Cina, perché l'allocazione delle risorse immobiliari funziona come una forbice tra coloro che sono riusciti ad accumulare capitali grazie alla proprietà di immobili, e coloro che non sono rimasti al passo con la crescita economica del Paese, poiché esclusi da tutti i benefici che derivano dall'avere una casa. Nel contesto immobiliare, il fenomeno della disuguaglianza è evidente in termini di disparità di redditi, di *consumo residenziale*, e infine di differenze territoriali.

Le origini della disuguaglianza:

Prima delle riforme del 1978 il regime maoista aveva cercato di mantenere un certo livellamento dei redditi dei cittadini, almeno apparente. Oggi ironicamente i cinesi rimpiangono i tempi passati commentando il fatto che con Mao erano tutti ugualmente poveri. Tuttavia durante il periodo socialista vi era un'indubbia disuguaglianza, anche se non

[31] Durante un forum sull'architettura sostenibile nel 2010, Qiu Baoxing, Vice Ministro dell'Edilizia, disse: "Every year, new buildings in China total up to 2 billion square meters and use up to 40 percent of the world's cement and steel, but our buildings can only stand 25 to 30 years on average." Da LARSON, Christina, *The Cracks in China's Shiny Buildings*, in "Bloomberg", 27 settembre 2012, http://www.bloomberg.com/news/articles/2012-09-27/the-cracks-in-chinas-shiny-buildings, 02-05-2016.

[32] MARRUCCI, Giuliano, *Cinacittà*, in "Report", 22 maggio 2016, http://www.report.rai.it/dl/Report/puntata/ContentItem-397c0797-6477-4128-9997-d99b526c3fab.html, 23-05-2016.

economica: essa si manifestava sia tra la popolazione e quindi a livello sociale, sia nel settore immobiliare, in particolare nella distribuzione di risorse residenziali. La prima, ovvero la disuguaglianza dello *status* sociale, era evidente a livello occupazionale, tra i diversi ranghi di una stessa unità di lavoro, e nelle differenze tra *danwei* e *danwei*. La seconda invece si rifletteva sull'iniqua allocazione dell'investimento immobiliare dallo stato centrale alle SOEs (*state owned enterprises*).[33] I dipendenti che lavoravano per le *danwei* più ricche avevano uno *status* sociale più elevato; all'interno della stessa unità di lavoro, inoltre, coloro che occupavano posizioni di alto rango potevano godere di maggiori benefit. Oltre a ciò, le *danwei* più produttive potevano permettersi alloggi migliori e più ampi per la propria forza lavoro. Essere impiegati nella *danwei* giusta era quindi fondamentale per assicurarsi una posizione all'interno della scala sociale, e anche un alloggio grande e comodo. Tuttavia, poiché spesso i figli ereditavano il lavoro dei genitori e venivano assunti nella stessa *danwei*, vi era una certa rigidità negli spostamenti di carriera e perciò limitate opportunità di riscatto sociale.

Queste differenze rimasero relativamente latenti per tutto il periodo socialista, e lo furono addirittura anche durante il primo periodo riformatorio. Fu verso la metà degli anni novanta, quando un vero mercato immobiliare iniziò ad emergere, che cominciarono a delinearsi le differenze economiche che vediamo oggi giorno in Cina. Le differenze sociali dell'era comunista si tradussero in diverse opportunità di accesso all'acquisto immobiliare durante il periodo riformatorio; e conseguentemente, con il mercato libero, esse finirono per acuire il divario di redditi tra ricchi e poveri. La letteratura usa infatti parlare di vincitori e vinti delle riforme.

L'impatto della disuguaglianza sui redditi:

Effettivamente le riforme portarono più libertà nelle scelte dei cittadini, con possibilità per alcuni di inseguire guadagni maggiori; portarono anche un alto livello di privatizzazione, trasferendo programmi di welfare e assistenza sociale in mano a privati. Le spese per la sanità, per l'istruzione e per il residenziale crebbero drammaticamente, poiché non più

[33] YI, Chengdong, HUANG, Youqin, "Housing Consumption and Housing Inequality in Chinese Cities During the First Decade of the Twenty-First Century", *Housing Studies*, 29, 2, 2014, pp. 291-311.

incluse nel sistema di benefit pubblici. Per una grande parte della popolazione, all'aumento di queste spese non corrispose un adeguato incremento del reddito (il governo infatti mise in atto un aumento dei salari soltanto per quella parte di popolazione destinata ad acquistare una casa): questo processo andò a colpire i gruppi più svantaggiati, rendendoli ancora più vulnerabili e riducendone le opportunità di riscatto. Ad esempio, la spesa per l'istruzione da parte dei più ricchi è due volte quella dei poveri, e ciò si traduce in migliori opportunità di lavoro per i primi e in un conseguente aumento dei redditi di questi ultimi. In altre parole, le riforme economiche non riuscirono a raggiungere gli strati più bassi della popolazione e contribuirono quindi ad allargare il gap tra ricchi e poveri. Dobbiamo riconoscere che la crescita economica portata dalle riforme ebbe un effetto incisivo sulla riduzione della soglia di povertà assoluta in Cina; tuttavia, poiché la crescita non fu distribuita equamente tra la popolazione, essa peggiorò la ineguale distribuzione dei redditi e quindi aumentò la povertà relativa.[34]

D'altronde gli slogan delle riforme del 1979 non fecero segreto di mirare ad una "società agiata" attraverso la strategia di consentire ai più fortunati di "arricchirsi per primi".[35] I cinesi che beneficiarono di questa politica furono infatti coloro che durante gli anni ottanta e novanta poterono entrare in possesso di risorse pubbliche e reinvestirle in attività redditizie, come l'opportunità di comprare una casa sovvenzionata dalla propria *danwei* e in seguito di affittarla o rivenderla a prezzi di mercato. Le classi elitarie che si son formate durante il socialismo hanno dunque continuato a beneficiare del loro *status*, anche con la commercializzazione del sistema immobiliare. È in questo periodo che viene a delinearsi la così detta "classe possidente": un gruppo di privilegiati, in genere dipendenti del governo o manager e direttori di imprese pubbliche. L'accesso alla privatizzazione residenziale rappresenta perciò una considerevole discriminante che determina lo *status* sociale più del reddito. Inoltre, in un sistema in cui il gap tra costo delle case e redditi rimane tutt'oggi considerevole, i fortunati che ebbero accesso all'acquisto di una casa furono in grado di

[34] FANG, Cheng, ZHANG, Xiaobo, FAN, Shenggen, "Emergence of urban poverty and inequality in China: evidence from household survey", *China Economic Review*, 13, 2002, pp. 430-443.
[35] TOMBA, Luigi, "Creating an Urban Middle Class: Social Engineering in Beijing", *The China Journal*, 51, 2004, pp. 1-26.

costruirsi opportunità e risorse altrimenti irraggiungibili.[36]

Migliaia di unità di lavoro e istituzioni pubbliche avevano precedentemente sovvenzionato la costruzione di complessi residenziali o comprato diversi blocchi di appartamenti per i loro lavoratori. Quando nel 1998 il governo mise fine al sistema di welfare residenziale, le *danwei* si trovarono costrette a vendere le case ai lavoratori. I dipendenti in posizioni di alto rango e quelli con maggiore anzianità di servizio, i politici e i membri del partito che sino ad allora avevano occupato alloggi comodi e grandi, ebbero quindi la possibilità di acquistarli a prezzi di costruzione o in modo altamente sovvenzionato. Ciò permise a pochi fortunati di ottenere il biglietto di entrata per il mercato immobiliare e di poter poi, in futuro, capitalizzare sulle loro proprietà.[37]

Lo stesso mercato delle *economically affordable houses*, inizialmente disegnato proprio per i meno abbienti, si piegò a dinamiche di iniquità e prevaricazione. Negli anni novanta la costruzione di queste case era arrivata a contare fino al 25% di tutte le case costruite; tuttavia oggi tale percentuale è scesa al 3% poiché la vendita delle *commodity houses* rimane la prima fonte di profitto per gli imprenditori edili.[38] Spesso, inoltre, i compratori delle *economically affordable houses* erano proprio gli stessi privilegiati gruppi che avevano i legami politici e la disponibilità finanziaria derivanti dall'acquisto di una casa dalle SOEs.[39]

Anche quando lo *housing provident fund* venne istituito, il fondo di credito comune andò a favorire coloro che lavorano per le imprese più stabili e più remunerative, nonché coloro che ricevevano uno stipendio più alto, e che erano quindi in grado di versare contributi maggiori. Ancora una volta lo schema di privilegi sociali e occupazionali del periodo precedente aveva distorto un sistema sorto come ausilio per la compera per i più poveri. Un discorso simile vale per le banche e per il sistema dei prestiti, che facilitavano proprio coloro che avevano già una casa da poter utilizzare come credenziale per un eventuale mutuo.[40]

---

[36] *ibid.*

[37] *ibid.*

[38] BARTH, James R., LEA, Michael, LI, Tong, *China's Housing Market Is a Bubble About to Burst?*, Santa Monica, Milken Institute, 2012.

[39] Gli imprenditori edili tendevano a costruire appartamenti più grandi per realizzare introiti maggiori. Quindi, nonostante i prezzi contenuti delle *economically affordable houses*, esse rimanevano fuori dalla portata dei meno abbienti. Inoltre I gruppi più privilegiati riuscivano ad avere accesso all'acquisto di queste case tramite relazioni politiche e omettendo di dichiarare i loro redditi. Da TOMBA, Luigi, "Creating an Urban Middle Class: Social Engineering in Beijing", *The China Journal*, 51, 2004, pp. 1-26.

[40] TOMBA, Luigi, "Creating an Urban Middle Class: Social Engineering in Beijing", *The China Journal*, 51,

Il possedimento immobiliare si trasformò in una vera e propria fonte di reddito a partire dagli anni 2000, con l'emersa di un mercato secondario, di un mercato degli affitti e della speculazione. È in questo contesto che si parla di disuguaglianza in Cina e di polarizzazione tra i più poveri e i più ricchi.

L'impatto della disuguaglianza sul consumo residenziale:

In Cina la disuguaglianza si traduce anche in un diverso atteggiamento nel *consumo residenziale* da parte dei cittadini. In quest'ottica, l'ineguaglianza è evidente nella qualità degli alloggi, nella grandezza degli spazi, e nella posizione della casa relativamente al centro della città. La disparità si rende insomma visibile, e diviene disuguaglianza sociale. Vi sono infatti quattro tipologie di forma proprietaria: proprietà di una casa auto fabbricata (possibile solo in campagna), proprietà di una *commodity house*, proprietà di una *economically affordable house*, proprietà di una casa pubblica (cioè fornita dalla unità di lavoro). Possiamo inoltre contare due forme di affitto, una di casa privata e una di casa pubblica. In totale è perciò possibile indentificare sei forme abitative nel *consumo residenziale* cinese.[41]

Come spiegato in precedenza, la distribuzione del residenziale in passato ha rispecchiato la differenziazione tra le diverse *danwei* e, all'interno della stessa *danwei*, tra i diversi ranghi.

Così i lavoratori in posizioni manageriali godevano in media di più spazio abitativo rispetto agli altri lavoratori (30% in più circa); i membri del partito vivevano in case 20% più grandi rispetto ai non membri; i dipendenti di unità di lavoro amministrate centralmente avevano più spazio abitativo dei dipendenti di unità amministrate localmente.[42]

Lo stesso vale per la questione della qualità abitativa (misurata con parametri quali la fornitura di gas, acqua corrente, bagno privato, cucina privata, ecc.): coloro impiegati in società private sono sempre stati esposti a condizioni abitative peggiori rispetto agli impiegati pubblici e agli esponenti del governo.

Infine per quanto riguarda la forma abitativa, gli impiegati privati hanno una maggiore

2004, pp. 1-26.

[41] LIANG, Bin (2013), *Housing inequality under market transition in urban China: evidence from the 2005 Mini Census*, tesi di laurea in Human Development and Social Policy, The University of Utah, UMI n.1545176.

[42] TOMBA, Luigi, "Creating an Urban Middle Class: Social Engineering in Beijing", *The China Journal*, 51, 2004, pp. 1-26.

tendenza a vivere in case in affitto, o ad acquistare *commercial houses*, laddove possano permettersele, proprio perché non hanno avuto l'opportunità di acquistare una casa sponsorizzata dalle *danwei*.[43]

Oltre a ciò, se si guardano i dati con riferimento alle fasce di età, emerge che gli individui più anziani (45-54 anni) sono i principali proprietari di case sovvenzionate; ciò dimostra come le generazioni precedenti abbiano potuto favorire della distribuzione immobiliare messa in atto negli anni ottanta e novanta. Le generazioni più vecchie tendono oltretutto a vivere in spazi più ampi e meglio attrezzati. Al contrario, tra i più giovani (25-34 anni) vi è un'alta percentuale di affitti e di acquisizione di *commodity houses*. Oggi, di generazione in generazione, l'acquisto di una casa sembra una sfida sempre più difficile.[44]

Anche lo *hukou* contribuisce, e ha contribuito, alla polarizzazione delle classi e all'ineguaglianza in Cina. Lo *hukou*, sistema di registrazione familiare, è un potentissimo strumento istituzionale di controllo della popolazione, poiché classifica le famiglie sulla base del loro luogo di nascita, e ne vincola gli spostamenti, la possibilità o meno di accedere a determinati servizi, e l'opportunità di acquisto di una casa in luoghi diversi da quello di registrazione. Ci sono due tipi di *hukou:* urbano e rurale. Coloro che non sono in possesso di un *hukou* locale sono definiti "migranti". Vi è quindi un altro livello di classificazione che consiste in:

- *hukou* urbano locale (residente urbano)
- *hukou* urbano non locale (migrante urbano)
- *hukou* rurale locale (residente rurale)
- *hukou* rurale non locale (migrante rurale)

La distribuzione residenziale e l'accesso o meno a sovvenzioni per l'acquisto di una casa si giocano ancora oggi su questo schema, nel quale la prima categoria è la più avvantaggiata, sino alla condizione più difficoltosa di migrante rurale. Per fare un esempio, nel 2010, al fine di contenere la speculazione immobiliare, il governo ha messo delle restrizioni alla compravendita delle *commodity houses*, limitandone l'acquisto solo ai residenti urbani,

[43] LIANG, Bin (2013), *Housing inequality under market transition in urban China: evidence from the 2005 Mini Census*, tesi di laurea in Human Development and Social Policy, The University of Utah, UMI n.1545176.
[44] *ibid.*

ovvero a coloro in possesso dello *hukou* urbano per quella determinata città.[45]

È dunque utile osservare come lo *hukou* influenzi le scelte (se così possiamo definirle) abitative dei cinesi. Poiché i migranti non hanno accesso allo *housing provident fund* e nemmeno ad un prestito, è estremamente difficile per un loro comprare una *commodity house*; la soluzione abitativa più frequente per questa fascia di popolazione è quindi quella dell'affitto. Tra i migranti rurali e i migranti urbani, questi ultimi godono di uno *status* migliore; essi, grazie ad una serie di fattori socioeconomici quali istruzione, posizione lavorativa e retribuzione, riescono talvolta a permettersi l'acquisto di una *commodity house* nelle città dove vivono anche senza ricorrere ad un mutuo. In generale, tuttavia, i migranti occupano spazi ristretti e scarsamente attrezzati in confronto ai residenti.[46]

A tale proposito, un discorso a parte va fatto per un fenomeno di residenza urbana in via di espansione nelle città grandi cinesi, cioè quello degli *urban villages*, tradotto in "villaggi urbani". Si tratta dell'emersa naturale di conglomerati abitativi, solitamente alle porte delle città, che procurano alloggio più o meno temporaneo per migranti e altri residenti urbani; allo stesso tempo queste strutture forniscono un mezzo di sostentamento per gli abitanti locali, che di solito le gestiscono affittandone gli spazi. Questi erano precedentemente proprietari della terra rurale, poi divenuta urbana tramite una conversione d'uso. Anche all'interno dei villaggi urbani vi è una determinata gerarchia sociale: gli abitanti locali rappresentano la classe dei locatori, e occupano spazi più ampi rispetto agli altri gruppi; i migranti rurali sono espositi a condizioni abitative pessime, e costretti a pagare affitti decisi unilateralmente; infine vi sono i migranti urbani che per capitale sociale e una serie di vantaggi economici riescono a contrattare la loro posizione con i primi.[47]

I villaggi urbani sono zone ben distinte dalla città, sia dal punto di vista strutturale ed estetico, sia dal punto di vista sociale e politico. Essi sono in qualche modo tollerati dai governi municipali, in giustificazione del fatto che i migranti rappresentano la forza lavoro necessaria

[45] Si possono notare variazioni nel grado di rigidità di tale regolamento tra città e città, soprattutto tra *first tier cities* e *second tier cities* che hanno politiche e bisogni diversi in rapporto alla questione migratoria. I governi municipali lasciano comunque aperti diversi spiragli per l'ottenimento dello *hukou* urbano o l'acquisto di una casa da parte di un non residente, quali ad esempio la richiesta tramite la propria unità di lavoro o impresa, il matrimonio, ecc.

[46] LIANG, Bin (2013), *Housing inequality under market transition in urban China: evidence from the 2005 Mini Census*, tesi di laurea in Human Development and Social Policy, The University of Utah, UMI n.1545176.

[47] HE Shenjing, LIU, Yuting, WU, Fulong, WEBSTER, Chris, "Social Groups and Housing Differentiation in China's Urban Villages: An Institutional Interpretation", *Housing Studies*, 25, 5, 2010, pp. 671-691.

per lo sviluppo urbano; dall'altro lato questi villaggi sono per i migranti una soluzione abitativa temporanea, di cui (almeno per il momento) i governi non devono occuparsi e su cui non è dunque necessario investire per case sussidiate e *low-cost*.[48]

L'impatto della disuguaglianza su base territoriale:

Anche le disparità geografiche sono molto evidenti in Cina quando si considera la sfera residenziale. Generalmente si può dividere il territorio cinese in tre macro regioni: una costiera a est, una centrale e una interna a ovest. Sin dai tempi delle riforme, la zona costiera ha registrato livelli di povertà molto inferiori rispetto alle altre due - Fang *et al.* (2002) calcolano gli indici di povertà in Cina sulla base della soglia di povertà assoluta indicata dalla World Bank: 1 USD al giorno per le zone rurali e 1,5 USD al giorno per le zone urbane.
Storicamente le regioni occidentali sono sempre state caratterizzate da un'industria prevalentemente pesante e da imprese pubbliche poco remunerative. Proprio queste imprese sono state le prime a soffrire delle riforme: la chiusura delle fabbriche e i licenziamenti hanno conseguentemente influito sull'incidenza della povertà in quelle zone. Ancora oggi le regioni più povere in Cina sono proprio quelle dell'entroterra, dove le imprese statali rimangono la prima fonte di lavoro.[49] Questo significa che le riforme non hanno preso piede o non sono state attuate in modo uguale su tutto il territorio. Così, mentre alcune regioni, come il sud-est, sono state più favorevoli all'entrata di investimenti esteri e alla privatizzazione dell'economia, altre aree sono state eccessivamente soggette al controllo socialista oppure a quello di gruppi e interessi locali.

Oltre a ciò, anche l'urbanizzazione forzata e la migrazione verso le città costiere hanno contributo a distorcere il mercato. Di conseguenza, i mercati immobiliari costieri hanno sempre sofferto di prezzi molto alti e di una costante mancanza di offerta; al contrario nell'entroterra, dove le collettività sono principalmente organizzate in villaggi rurali e dove è d'uso la pratica di auto-costruirsi la casa, la situazione residenziale è sempre stata relativamente più distesa. In generale, il valore di investimenti nell'immobiliare e la spesa residenziale sono più alti nelle regioni costiere. Vi è inoltre un tasso più alto per gli di acquisti

[48] *ibid.*
[49] FANG, Cheng, ZHANG, Xiaobo, FAN, Shenggen, "Emergence of urban poverty and inequality in China: evidence from household survey", *China Economic Review*, 13, 2002, pp. 430-443.

di *commodity houses*. Tuttavia, le regioni orientali hanno un tasso di proprietà privata inferiore rispetto alle aree centrali e occidentali, dove la soluzione più frequente è appunto quella di costruirsi la propria casa. Nonostante ciò, se si considera il tasso di proprietà della seconda casa, esso è nettamente superiore proprio nelle aree costiere, simbolo evidente della disparità dei redditi tra le regioni.[50]

La percentuale di affitti è tre volte più elevata nelle regioni orientali rispetto a quelle centrali e occidentali. Questo dimostra come il drammatico aumento di migranti verso le aree costiere abbia creato una forte domanda in termini di locazione, e allo stesso tempo è una conseguenza diretta del fatto che i migranti non siano (solitamente) autorizzati ad acquistare una casa.

Infine la superficie media delle abitazioni è più piccola nelle grandi città rispetto alle campagne e alle città minori. Ciò è dovuto al tentativo di contenimento dei costi già molto elevati nelle metropoli. Nelle grandi città le case sono però meglio attrezzate e più fornite (presenza di gas o elettricità per cottura, acqua potabile, bagno privato e cucina privata).[51]

[50] YANG, Zan, CHEN, Jie, *Housing Affordability and Housing Policy in Urban China*, "SpringerBriefs in Economics", Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 2014.
[51] LIANG, Bin (2013), *Housing inequality under market transition in urban China: evidence from the 2005 Mini Census*, tesi di laurea in Human Development and Social Policy, The University of Utah, UMI n.1545176.

CAPITOLO 3

GLI STRUMENTI E I MECCANISMI CHE HANNO AVVIATO L'ACQUISTO RESIDENZIALE IN CINA

PREMESSA

Guardando all'incredibile sviluppo urbano della Cina di oggi, è difficile credere che tre decenni fa non esistesse nemmeno un mercato immobiliare.

Tuttavia, ripercorrendo la storia possiamo comprendere quante trasformazioni questo Paese abbia intrapreso nel settore immobiliare e soprattutto quali stravolgimenti economici, sociali e concettuali abbiano vissuto i cinesi nei confronti di tale sistema, che ha modificato inevitabilmente il loro modo di vivere. Si tratta del più grande cambiamento avvenuto in Cina nel corso di una generazione. Il capitolo analizza quali strumenti siano stati applicati e quali meccanismi siano entrati in gioco al fine di imprimere, o meglio di risvegliare, nei comportamenti economici e sociali dei cinesi non solo il concetto di proprietà privata, ma anche il valore economico di essa ed i diritti e le responsabilità che ne derivano.

3.1 GLI INTERVENTI POLITICI E ISTITUZIONALI

La questione residenziale fu uno dei punti di maggior importanza nel discorso riformatorio di Deng Xiaoping, che nel 1978 per la prima volta parlò pubblicamente dei problemi che affliggevano il settore. Le istituzioni si adoperarono in vari modi per promuovere l'acquisto immobiliare e per coinvolgere i privati e i cittadini nell'appena sorto mercato. Ciò era fondamentale per risollevare l'apparato pubblico dall'ingente spesa edilizia e residenziale che ormai era diventata insostenibile per lo stato. Le numerose leggi approvate nel corso degli anni ottanta e novanta avevano approcci e finalità diversi: inizialmente esse erano rivolte alla diminuzione dei costi, successivamente alla commercializzazione, poi alla privatizzazione, e infine alla monetizzazione del mercato. Queste inversioni di rotta rispecchiavano i cambiamenti che avvenivano tra le forze di potere all'interno del partito, che divergevano sull'intensità e sugli scopi delle riforme. Di fatto, mancava coordinazione tra il governo centrale e i governi locali, e collaborazione tra i vari ministeri coinvolti nel settore. Vi erano infine inevitabili conflitti di interessi tra i funzionari del governo, nonché una sostanziale

confusione da parte dei cittadini.[1] Shaw (1997) sostiene che furono proprio i limiti istituzionali, basati su fondamenti teorici errati o non adatti, a determinare l'insuccesso delle riforme del primo periodo. Finalmente verso la metà degli anni novanta, solo quando le istituzioni riuscirono a garantire una certa stabilità politica, il mercato immobiliare poté emergere dalla condizione di caos che lo governava e i cittadini iniziarono a spendere per le loro case. La coerenza e la consistenza degli interventi istituzionali, e soprattutto l'adattamento degli organi istituzionali al nuovo ordinamento di mercato, furono quindi fondamentali per il processo di cambiamento.

Da un punto di vista concettuale, l'innovazione di maggior importanza fu la modifica della Costituzione per ammettere l'esistenza del diritto d'uso sulla terra.

A livello macroeconomico, essenziali furono le riforme indirizzate ad aprire il mercato all'entrata di operatori e investitori privati e stranieri. Oltre a ciò, uno dei fattori istituzionali più rilevanti, che influenzò lo sviluppo immobiliare ma anche la compera da parte degli individui, fu quello di mantenere il dualismo del sistema fondiario, differenziando le terre urbane da quelle rurali.[2] Con le norme a protezione del suolo coltivabile, lo stato aveva posto un tetto massimo annuale alla quantità di suolo convertibile in terreno urbano. In questo modo il governo creò una continua condizione di domanda di suolo urbano, poiché la rapida urbanizzazione richiedeva più spazio per le città, e quindi un automatico apprezzamento delle terre urbane. Per lo stesso motivo, questa condizione provocò un urgente sentimento di necessità negli individui, mossi dall'evidente sovraffollamento urbano e quindi spinti ad acquistare una casa per non rimanere senza un tetto.

Per quanto riguarda le riforme rivolte al consumo dei cittadini, verso la fine degli anni novanta si rivelò fondamentale per lo stato rafforzare i diritti di proprietà del singolo: fino ad allora all'acquisto di un appartamento corrispondeva soltanto un semplice riconoscimento del diritto d'uso, ma mancava tutto il sistema di tutela e di diritti (ad esempio il diritto di vendita) che contornano il concetto di proprietà oggi. Questa mossa rese l'investimento immobiliare più

[1] SHAW, N. Victor, "Urban Housing Reform in China", *Habitat International*, 21, 2, 1997, pp. 199-212.
[2] WU, Qiyan, CHENG, Jianquan, CHEN, Guo, HAMMEL, Daniel J., WU, Xiaohui, "Socio-spatial differentiation and residential segregation in the Chinese city based on the 2000 community-level census data: A case study of the inner city of Nanjing", *Cities*, 39, 2014, pp. 109-119.

attrattivo agli occhi dei cinesi.[3] Oltre a ciò, le riforme più efficaci furono quelle per la vendita sussidiata delle case ad un terzo del costo, con lo stato e la *danwei* che coprivano gli altri due terzi; quella della vendita agevolata agli affittuari; e quella che introdusse le *economically affordable houses* per i meno abbienti. Tuttavia è necessario leggere e contestualizzare tutte queste pratiche in relazione allo schema dello *hukou* per comprenderne l'applicazione e le conseguenze.

Lo *hukou* è un efficacissimo strumento istituzionale. Mentre durante la fase maoista la principale funzione dello *hukou* era di contenere la migrazione interna, nella società odierna, dove gli spostamenti sono una condizione necessaria e un'inevitabile conseguenza dello sviluppo economico, lo *hukou* è lo strumento che detta le regole dell'accesso al mercato immobiliare residenziale e al sistema di welfare, servizi e benefit sociali. Esso è un elemento fondamentale negli schemi residenziali cinesi poiché distingue e separa due aspetti della migrazione: la dislocazione (che viene riconosciuta) e la residenza (che non viene concessa). Sin dal periodo delle riforme, il possesso dello *hukou* urbano locale fu fondamentale perché un individuo potesse partecipare all'elargizione degli alloggi popolari, accedere all'acquisto sussidiato di una casa dalla *danwei*, oppure comprarne una attraverso un mutuo, accedere allo *housing provident fund*, o ancora essere qualificato per le *economically affordable houses*. È evidente che il possesso dello *hukou* era non solo un presupposto necessario per godere di condizioni e prezzi agevolati, ma anche un requisito istituzionale essenziale per accedere alla compera della casa, poiché appunto l'ostacolo primario era l'inaccessibilità finanziaria. In breve, la privatizzazione del settore immobiliare corse lungo le griglie disegnate dallo *hukou* e coloro in possesso di *hukou* rurale ne furono tagliati fuori. Al contrario, la titolarità della casa venne promossa e agevolata con ogni espediente tra i residenti urbani locali. Di conseguenza, la soluzione abitativa più frequente per i non locali (e in questo caso in particolare per i migranti) è quella dell'affitto. Si calcola infatti che dei 270 milioni di migranti cinesi, soltanto l'1% sia proprietario di una casa.[4]

---

[3] ROSEN, Kenneth T., ROSS, Madelyn C., "Increasing Home Ownership in Urban China: Notes on the Problem of Affordability", *Housing Studies*, 15, 1, 2000, pp. 77-88.

[4] MISTREANU, Simina, *China desperately needs low-income migrant workers to buy homes and save the economy*, in "qz.com", 7 marzo 2016, http://qz.com/631271/china-needs-its-low-income-migrant-workers-to-buy-new-homes-and-save-its-economy/, 23-05-2016.

Ancora oggi lo *hukou* è la prerogativa per l'acquisto residenziale. Ogni municipalità ha adottato approcci diversi alla questione del permesso di residenza, a volte basati sul livello di istruzione degli individui, a volte basati sull'investimento immobiliare, a volte sulla condizione lavorativa, sul pagamento di alcune tasse, sulla situazione coniugale o sulla durata di permanenza nella città. È quindi difficile riportare una descrizione chiara e unitaria delle condizioni residenziali in relazione allo *hukou*. Tuttavia, è rilevante sottolineare che ora ci troviamo in un momento particolarmente importante per la storia cinese, in quanto proprio le necessità derivanti dal settore residenziale potrebbero causare un'inversione di rotta nella politica dello *hukou*. I migranti, difatti, oggi sembrano rappresentare la soluzione migliore per sostenere l'economia cinese, e perché questo avvenga sarebbe sufficiente che iniziassero a acquistare le loro case. Sino ad ora la Cina non ha mai incoraggiato la compravendita immobiliare dei collari blu, favorendo di gran lunga i collari bianchi. Ora questo segmento di mercato è saturo: il Paese si ritrova con un'enorme giacenza di immobili invenduti e la soluzione potrebbe essere proprio quella di aprire il mercato ai migranti. Non è un caso infatti che recentemente, nel gennaio 2014, il governo abbia introdotto delle trasformazioni in ambito *hukou*, allentandone alcune restrizioni e consentendo ai migranti di ottenere il permesso urbano nelle città minori.[5] Si tratta di una mossa fondamentale anche per portare a compimento il disegno di spostare 250 milioni di persone nelle città, come spiegato nel capitolo precedente: è importante che queste persone abbiano un posto in cui risiedere e che abbiano la possibilità di acquistare una casa. Per stimolare la spesa dei migranti, la Cina dovrà inoltre adottare nuove forme di sussidio e di welfare che funzionino come cuscinetto per questa fascia di popolazione che non è mai stata esposta a determinati meccanismi di consumo. Per il momento si tratta di piccoli cambiamenti (non includono infatti le città più grandi), tuttavia è l'inizio di un approccio innovativo che dimostra nuovamente come l'istituzione dello *hukou* venga impiegata per controllare, promuovere o scoraggiare l'acquisto residenziale tra diverse fasce di popolazione.

[5] *ibid.*

3.2 I FATTORI ECONOMICI

Quando venne meno l'apparato di collocazione residenziale pubblica, i cittadini si trovarono costretti a comprare le loro case. Com'è stato possibile per i cinesi passare da un sistema di distribuzione di oggetti, ad un sistema di circolazione di liquidità? Dove hanno trovato i soldi per acquistare una casa, quando i loro stipendi non erano sufficientemente alti per consentirne l'operazione?

Secondo Tomba (2004), a tale scopo il governo cinese mise in atto un mastodontico progetto finalizzato alla costituzione di una classe cittadina altamente consumatrice, un'operazione che lui definisce "*social engineering project*". Si tratta della nascita, o meglio del rafforzamento, della classe salariata: in genere lavoratori istruiti che, grazie alla possibilità di accesso a determinate risorse quali conoscenza, soldi e relazioni sociali, condividono gli stessi modelli di consumo e godono di una certa qualità di vita.[6] Nel 1998 il giornale China Daily annunciava così i cambiamenti economici che stavano vivendo i consumatori cinesi:

> "China's city residents are on the verge of a major increase in 'housing consumption' according to Chinese officials. Living standards have been raising steadily through the 1980s and 1990s, and most urban families already own colour televisions, refrigerators and washing machines."[7]

Questo processo avvenne tramite un rapido e drammatico aumento degli stipendi, e conseguentemente del potere di acquisto, di lavoratori pubblici e funzionari del governo per primi, e a seguire di professionisti, imprenditori e lavoratori nel settore privato (questi ultimi nominati "*the fourth generation of those who got rich first*").[8] Lo stipendio dei dipendenti pubblici fu alzato ben quattro volte tra il 1993 e il 2003. Per esempio a Pechino tra il 1995 e il 2000 i lavoratori nella pubblica amministrazione riscontrarono un aumento nei loro salari del 133%; il settore sanitario vide un incremento degli stipendi del 168%; le realtà dell'istruzione terziaria e delle istituzioni scientifiche registrarono un aumento del 158%. Altri profili

[6] Molti studiosi riconoscono inoltre l'importanza di creare un ceto medio solido e appagato come fondamentale al fine di garantire la stabilità sociale e politica del Paese.
[7] ROSEN, Kenneth T., ROSS, Madelyn C., "Increasing Home Ownership in Urban China: Notes on the Problem of Affordability", *Housing Studies*, 15, 1, 2000, pp. 77-88.
[8] TOMBA, Luigi, "Creating an Urban Middle Class: Social Engineering in Beijing", *The China Journal*, 51, 2004, pp. 1-26.

professionali come tecnici delle telecomunicazioni, ingegneri del software e impiegati bancari furono coinvolti in questo disegno, e oggi contano una busta paga superiore alla media. Sull'altro piatto della bilancia vi sono i lavoratori del settore industriale: essi conobbero per la prima volta la minaccia della disoccupazione (si calcola che alla fine del 1998 ben 17,5 milioni di lavoratori di imprese statali fossero rimasti senza lavoro[9] – il fenomeno della disoccupazione era praticamente sconosciuto durante l'era maoista e tenuto a freno dal sistema delle *danwei*) e non poterono godere di un aumento dei salari altrettanto consistente. Ad esempio, coloro impiegati nel settore manifatturiero a Pechino riscontrarono un incremento di soltanto 70,2% tra il 1995 e il 2000.[10] Come è osservabile, questi interventi furono indirizzati soltanto ad una parte dei cittadini, andando ad aggravare il problema dell'iniquità riportato nel capitolo precedente.

Nel 2001, tra gli obiettivi del Decimo Piano Quinquennale, lo stato sottolineò l'esigenza di espandere la domanda domestica attraverso il miglioramento degli standard di vita dei cittadini urbani. Con una spinta capitalistica, il governo incoraggiò la spesa privata promuovendo fortemente settori quali l'immobiliare, il turismo, l'istruzione terziaria, le automobili, i servizi finanziari, ecc. Al fine di aumentare il consumo, venne concesso più tempo libero ai lavoratori, riducendo la settimana lavorativa a cinque giorni, e allungando le festività nazionali. L'aumento dei salari fu dunque accompagnato da politiche di protezione dei sussidi pubblici per le classi di riferimento.[11]

Oltre all'aumento dei redditi, altri strumenti di monetizzazione, quali l'istituzione dello *housing provident fund* e l'introduzione del sistema dei prestiti, funzionarono da veri e propri stimolatori e promotori della spesa immobiliare.

Lo HPF fu avviato per la prima volta nella città di Shanghai seguendo il modello di quello di Singapore, e fu in seguito esteso ad altre città cinesi anche se con leggere variazioni. Esso è una sorta di forma di risparmio obbligatorio, e prevede un versamento mensile da parte del lavoratore e del datore di lavoro al conto HPF. L'importo da versare è calcolato sulla base dello stipendio del lavoratore, e varia da città in città, e da azienda in azienda. Nel caso di

[9] YAO, Shujie, ZHANG, Zongyi, HANMER, Lucia, "Growing inequality and poverty in China", *China Economic Review*, 15, 2004, pp. 145-163.
[10] TOMBA, Luigi, "Creating an Urban Middle Class: Social Engineering in Beijing", *The China Journal*, 51, 2004, pp. 1-26.
[11] *ibid.*

Shanghai, ad esempio, inizialmente era richiesto un 5% da ciascuna delle parti, e successivamente, nel 1999, tale importo salì al 7%. Il sistema dello HPF era, ed è tutt'oggi, composto dai seguenti organi: lo Housing Committe, responsabile per la pianificazione residenziale nelle città e nelle provincie; il Provident Fund Management Centre, il vero corpo del sistema, addetto alla raccolta, gestione, operazione ed elargizione del fondo; ed infine le banche, designate alla gestione finanziaria del fondo. Ogni città costituisce il proprio Centro di Gestione del Fondo, che a sua volta seleziona le banche in cui depositare il fondo. È tuttavia la People's Bank of China a determinare le rate di interesse da applicare allo HPF. A livello nazionale, il Ministro dell'Edilizia e il Ministro delle Finanze sovrintendono il funzionamento strategico di esso; mentre a livello locale lo Housing Committee svolge un ruolo di controllo delle operazioni giornaliere.[12]

Inizialmente il ruolo principale dello HPF era di finanziare l'edilizia residenziale, ed i fondi erano quindi principalmente impiegati come prestiti per gli imprenditori edili. Successivamente però l'obiettivo dello HPF si concentrò sullo stimolo della domanda, e i fondi vennero perciò indirizzati verso i consumatori. I lavoratori potevano utilizzare i fondi HPF per l'acquisto di case nel mercato privato, oppure potevano ritirare i propri risparmi al momento del pensionamento. I tassi di interesse dei prestiti presso lo HPF erano notevolmente inferiori rispetto a quelli delle banche, perciò, almeno durante la fase iniziale, la maggior parte dei compratori preferì utilizzare questo canale di prestito. Indubbiamente questo schema ebbe effetti positivi sullo stimolo della domanda. Nel 1996 46.000 famiglie a Shanghai impiegarono i fondi di HPF per acquistare una proprietà; nel 2001 420.000 famiglie ne fecero uso.[13]

Per avere un'idea delle proporzioni dello *housing provident fund* oggi, in figura 3.1 e in figura 3.2 è possibile osservare l'incremento dei depositi HPF dal 2011 al 2015 nella città di Shanghai, e i corrispondenti prelievi di anno in anno. L'ammontare dei fondi nel 2015 era di 88.096 miliardi di RMB, aumentato dell'11,96% dal 2014. Il livello di prelievi nel 2015 corrispose a 57,95% di tutti i depositi effettuati, anch'esso in aumento rispetto all'anno precedente.

[12] YEUNG, Stanley Chi-Wai, HOWES, Rodney, "The role of the housing provident fund in financing affordable housing development in China", *Habitat International*, 30, 2006, pp. 343-356.
[13] *ibid.*

Figura 3.1 – Versamenti HPF annuali, Shanghai

(Unità: 1 miliardo di RMB)

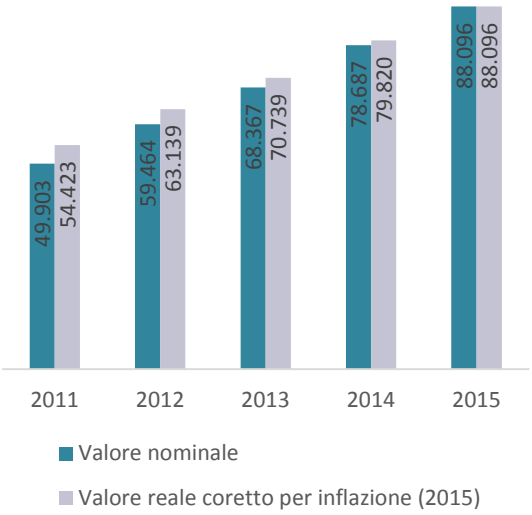


Figura 3.2 – Prelievi HPF annuali, Shanghai

(Unità: 1 miliardo di RMB)

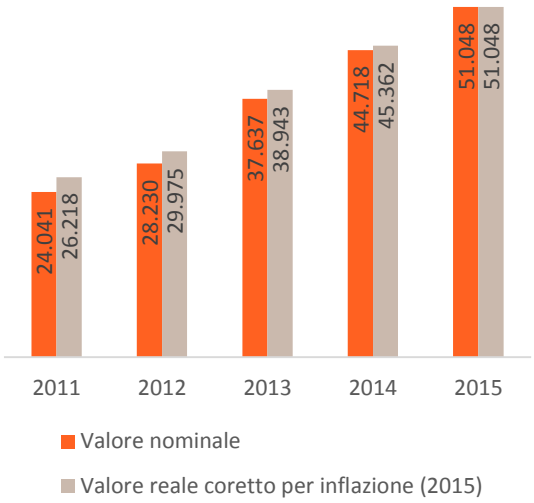
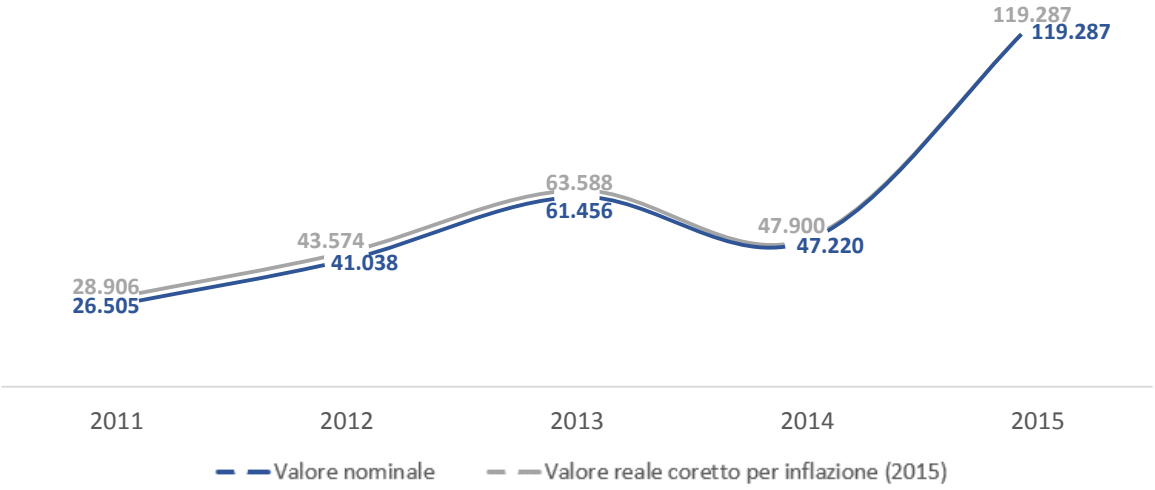


Figura 3.3 – Prestiti HPF per l'acquisto immobiliare dal 2011 al 2015, Shanghai

(Unità: 1 miliardo di RMB)



Infine, la figura 3.3 riporta il valore dei prestiti messi in atto attraverso lo HPF per la spesa residenziale dal 2011 al 2015 nella città di Shanghai. Attualmente tale servizio è prestato da 18 banche commerciali. Nell'ultimo anno a Shanghai sono stati effettuati 199.600 prestiti per l'acquisto di case, per un ammontare totale di 119.287 miliardi di RMB, valore aumentato del

152,62% in un anno.[14] Oggi, il governo ha inoltre innalzato i tassi d'interesse dello HPF per incoraggiare i cinesi a collaborare maggiormente con le banche.

Per quanto concerne i prestiti bancari, il governo mise in atto diverse politiche finalizzate ad aumentare la competizione tra le banche da un lato e a stimolare la domanda dall'altro. People's Bank of China ha più volte aumentato i fondi delle banche statali al fine di sviluppare la loro disponibilità di prestiti e mutui e di abbassare i tassi di interesse per gli individui. Nel 1997 questa mise a disposizione 1,2 miliardi di dollari per le banche, nel 1998 aumentò tale cifra di 10 volte raggiungendo i 12 miliardi di dollari.[15] Il governo estese inoltre il limite temporale per la restituzione del prestito da 15 anni a 20 anni, e ridusse il pagamento iniziale da 30% a 20% (si tenga in considerazione che queste norme sono periodicamente riviste, in base al bisogno del governo di stimolare o contenere il mercato). Dal 1998 al 2003 la quantità totale di prestiti nel settore immobiliare aumentò di ben 6 volte, rappresentando nel 2003 il 12,8% di tutti i prestiti del Paese. Di questa cifra, più di metà, ovvero il 60%, era composta da mutui personali per l'acquisto residenziale (rappresentando ben il 7% di tutti i prestiti). Nel 2004 la percentuale di prestiti immobiliari raggiunse il 15%.[16]

Oltre alle politiche sovra elencate, il governo si è anche adoperato per facilitare e velocizzare la vendita per gli imprenditori edili. Prima tra tutte è la tecnica della prevendita: metodo che permette all'imprenditore di iniziare le vendite in anticipo, solitamente quando la fase di costruzione raggiunge il 35%. Il compratore può quindi beneficiare di un prezzo vantaggioso (spesso 10-15% inferiore al prezzo finale), pagare in più fasi (l'ultimo 10% di regola avviene alla consegna delle chiavi), e infine ha la possibilità di scegliere l'unità che preferisce. Questa tecnica velocizza anche i cicli di investimento, perché spinge i compratori ad acquistare più rapidamente e ad accelerare i propri investimenti. Allo stesso tempo le prevendite sono fondamentali per l'imprenditore edile, che può capitalizzare sul guadagno anticipato e utilizzare i fondi per il completamento del progetto.[17] È pertanto lo strumento

[14] Shanghai Housing Provident Fund Website, 2015 Annual Report on Shanghai Housing Provident Fund, 31 marzo 2016, http://www.spfmc.com/html/en/zcfg/88979.html, 23-05-2016.

[15] ROSEN, Kenneth T., ROSS, Madelyn C., "Increasing Home Ownership in Urban China: Notes on the Problem of Affordability", *Housing Studies*, 15, 1, 2000, pp. 77-88.

[16] MAK, Stephen W. K., CHOY, Lennon H. T., HO, Winky K. O., "Privatization, housing conditions and affordability in the People's Republic of China", *Habitat International*, 31, 2007, pp. 177-192.

[17] LAI, Rose Neng, WANG, Ko, ZHOU, Yuqing, "Sale before Completion of Development: Pricing and Strategy", *Real Estate Economics*, 32, 2, 2004, pp. 329-357.

utilizzato più frequentemente, soprattutto per i progetti di larga scala. Nel 2005, per esempio, l'80-90% delle proprietà immobiliari nelle maggiori città cinesi fu venduto tramite prevendita.

Infine, il vero boom del *consumo residenziale* e la conseguente speculazione esplosero quando i consumatori iniziarono a intravvedere il potenziale economico del bene immobile. Questo avvenne negli anni duemila, quando lo sviluppo di un mercato secondario, la distribuzione di informazioni immobiliari online e la nascita di un mercato affitti altamente speculativo, trasformarono le proprietà immobiliari in veri e propri moltiplicatori di ricchezza.[18] L'acquisizione immobiliare è diventata un'attività economica vera e propria, spesso più retributiva dell'impiego di lavoro, e la casa è passata dall'essere un bene di primaria necessità all'essere il primo strumento di investimento per la stragrande maggioranza dei cinesi. Le proprietà diventano forme di investimento in vari modi: ricavandone un affitto (a tale scopo spesso i nonni vanno a vivere con la famiglia del figlio liberando così una casa), o tramite la vendita. L'apprezzamento delle proprietà è talmente rapido che anche la vendita speculativa porta ad alti margini di profitto: spesso i ricavi sono così alti che i cinesi preferiscono vendere immediatamente pur pagando una tassa sul plusvalore. Tra la popolazione più benestante si è anche sviluppata la moda di comprare una proprietà all'estero, dove le mete più ambite sono gli Stati Uniti, il Regno Unito, il Canada, l'Australia ma anche Spagna, Grecia e Portogallo dove le politiche di immigrazione e le condizioni di investimento sono più favorevoli.

I cinesi continuano a comprare nonostante l'inaccessibilità economica sia tutt'oggi il principale ostacolo per molti; le banche, d'altro canto, incoraggiano l'acquisto offrendo mutui intergenerazionali. Nel 2004 a Pechino il costo di un appartamento di 60 metri quadrati era pari a 10 volte il reddito medio annuale di una famiglia. A Shanghai nel 2002 lo stesso appartamento era equivalente a 13,6 anni di reddito.[19] Nel 2010, il direttore economico del National Bureau of Statistics of China commentava in questo modo il problema del costo delle case a Pechino:

"House prices in Beijing are absolutely ridiculous. When a young couple purchases a house,

[18] TOMBA, Luigi, "Creating an Urban Middle Class: Social Engineering in Beijing", *The China Journal*, 51, 2004, pp. 1-26.
[19] MAK, Stephen W. K., CHOY, Lennon H. T., HO, Winky K. O., "Privatization, housing conditions and affordability in the People's Republic of China", *Habitat International*, 31, 2007, pp. 177-192.

parents and grandparents from both sides need to help out. The collective effort of four families is required to support a young family's decision to buy a house. Three generations of savings are thus exhausted in buying a single house."[20]

Oggi si calcola che in Cina per una coppia siano necessari almeno 20 anni di reddito congiunto per acquistare un appartamento. Nemmeno il limite temporale - spesso anche inferiore - di 70 anni scoraggia i compratori cinesi, che dimostrano anzi una certa convinzione che lo stato non eserciterà il diritto di reclamare la proprietà alla scadenza del termine. D'altronde le politiche messe in atto negli ultimi anni sembrano confermare questa sicurezza (la fiducia nel governo è un atteggiamento tipico dei cinesi, che riconoscono il ruolo positivo dello stato nel raggiungimento dello sviluppo economico del Paese e dunque del loro *status* oggi. L'intervento dello stato nelle questioni immobiliari è anzi percepito come una garanzia di stabilità).[21] Sino ad ora, laddove lo stato ha impiegato l'atto dell'esproprio, l'ha fatto a scopo di riqualificazione, smantellando vecchi edifici fatiscenti, ricostruendo strutture innovative e provvedendo a un'adeguata ricompensa per gli sfrattati: si guardi il caso dei vecchi villaggi di Shenzhen, dove agli ex proprietari per ogni metro quadrato del vecchio villaggio, sono stati riconosciuti dai 1,5 ai 1,9 metri quadrati delle nuove torri costruite.[22]

Infine, ad alimentare il consumismo cinese vi è anche un'indubbia fiducia nel futuro, nel così detto "miracolo cinese", supportato dalla continua crescita economica e da una quasi impeccabile stabilità politica.

3.3 I PROCESSI PSICOLOGICI

FOMO (the fear of missing out) è un acronimo estremamente popolare nella società contemporanea. Si tratta di una forma di ansia per la paura di essere esclusi o di mancare una determinata opportunità. FOMO è un fenomeno particolarmente evidente

[20] CAI, Peter Yuan, *China's Housing Crisis*, in "East Asia Forum", 18 gennaio 2010, http://www.eastasiaforum.org/2010/01/18/chinas-housing-crisis-2/, 19-07-2016.
[21] TOMBA, Luigi, "Residential Space and Collective Interest Formation in Beijing's Housing Disputes", *The China Quarterly*, 184, 2005, pp. 934-951.
[22] MARRUCCI, Giuliano, *Cinacittà*, in "Report", 22 maggio 2016, http://www.report.rai.it/dl/Report/puntata/ContentItem-397c0797-6477-4128-9997-d99b526c3fab.html, 23-05-2016.

nell'atteggiamento dei consumatori cinesi, che tendono a prendere decisioni finanziare molto velocemente col presupposto che se non agiscono subito se ne pentiranno in futuro.[23] Nei mercati immobiliari, FOMO è una delle principali ragioni dell'incessante e irragionevole aumento dei prezzi e della profonda speculazione che governa il settore. Vi è infatti una vera e propria corsa all'acquisto immobiliare che spinge i cinesi ad accaparrarsi una casa ad ogni costo, spesso anche in modo precipitoso e irrazionale. È sufficiente leggere i pochi esempi riportati dal giornalista David Scutt sul Business Insider per farsene un'idea.

Eppure trent'anni fa i cinesi non avevano alcuna nozione economica e giuridica di proprietà privata. Fino ai primi anni novanta quasi nessuno in Cina poteva dire di essere titolare di una casa. Il cambiamento avvenne con l'esigenza da parte della popolazione di maggiore sicurezza, poiché il periodo delle riforme aveva insinuato una nuova forma di incertezza sociale ed economica. Il nuovo ordinamento aveva di fatto smantellato il tradizionale sistema *full service* elargito dalle *danwei*, minacciando la sicurezza abitativa.[24] Ora la soluzione residenziale del cittadino è divenuta una scelta personale, esposta al libero mercato e minacciata dall'inaccessibilità finanziaria da una parte, e dalla scarsità dell'offerta dall'altra (con l'evidente sovraffollamento urbano l'avere una casa continua ad essere il sogno di molti cinesi ancora oggi).[25]

Durante gli anni novanta l'accesso all'acquisto di un alloggio tramite la *danwei* era fondamentale per assicurare un tetto sotto cui vivere alla propria famiglia; e ancora oggi, in un sistema in cui il gap tra i redditi e il prezzo di una casa rimane incolmabile per la maggior parte dei cinesi, la possibilità di comprare una casa in modo sovvenzionato o tramite un prestito rimane la preoccupazione principale di ogni famiglia, nonché l'assillo della vita per ogni individuo. Il fatto di possedere una proprietà comporta sicurezza famigliare, ed il fatto di possederne più di una comporta ricchezza. Nel periodo maoista la *danwei* era il luogo di produzione, di consumo, di identità e di residenza. Dopo Mao, le famiglie divennero unità sociali, nonché unità di raccolta e di accumulo di capitale, più importanti delle unità di

[23] SCUTT, David, *If you think China's stock bubble was nuts, look at what's now happening in its property market*, in "Business Insider UK", 3 marzo 2016, http://uk.businessinsider.com/chinas-property-market-2016-3?r=US&IR=T, 17-05-2016.

[24] HE Shenjing, LIU, Yuting, WU, Fulong, WEBSTER, Chris, "Social Groups and Housing Differentiation in China's Urban Villages: An Institutional Interpretation", *Housing Studies*, 25, 5, 2010, pp. 671-691.

[25] HUANG, Youqin, "A room of one's own: housing consumption and residential crowding in transitional urban China", *Environment and Planning A*, 35, 2003, pp. 591-614.

lavoro:[26] la casa ora rappresenta il primo passo per la creazione di una famiglia. Il disporre o meno di una casa è diventato, ad esempio, una prerogativa essenziale perché un uomo possa trovare moglie: si tratta di una condizione basilare, più del livello di istruzione e, spesso, più dello stato salariale. Oggi, scherzosamente, si associa la nascita di un figlio maschio ad un investimento con Construction Bank, mentre la nascita di una figlia femmina è paragonata ad un investimento nella Merchants Bank, con riferimento al fatto che sia necessario per i genitori provvedere all'acquisto di una casa per il figlio (pare una chiara inversione di rotta della politica del figlio unico nella quale i maschi erano i favoriti). Nelle zone urbane crescere i figli maschi è molto più costoso che crescere le femmine, le quali sono anche in minoranza numerica proprio a causa della politica del figlio unico e possono quindi permettersi di selezionare il futuro marito sulla base di questi criteri. La richiesta di una casa da parte della donna o dei genitori della donna solitamente non deriva dall'impossibilità di questi ultimi di acquistarne una, ma piuttosto dalle aspettative secondo le quali l'uomo o la sua famiglia devono dimostrare di avere uno standard di ricchezza adeguato.[27] Per quanto riguarda le caratteristiche dell'appartamento:

> "As for the requirements of the apartment, if they have to live with the parents, it has to have one living room and three bedrooms. At least they would have a child. If not with the parents, it shall still have two bedrooms."[28]

Mak *et al.* (2007) sostengono inoltre che l'aspirazione di possedere una casa sia stata repressa durante il periodo maoista, ma che in realtà sia sempre rimasta latente nel popolo cinese, poiché derivante dalla filosofia tradizionale secondo la quale gli adulti hanno la responsabilità di provvedere per le generazioni future, attraverso l'accumulo di capitale in terre e in beni immobili. Ed è così che i genitori iniziano la corsa la risparmio e ai sacrifici per comprare una casa per il figlio in età ancora giovane e per assicurargli un futuro. Come in un ciclo, una volta che il figlio è sposato, comincia la sua corsa al risparmio al fine acquistare un appartamento per il proprio bambino e per ripagare le privazioni dei genitori fornendo loro una bella casa in cui vivere una volta anziani.

---

[26] DAVIS, Deborah S. (a cura di), *The Consumer Revolution in Urban China*, "Studies on China", 22, Berkley, Los Angeles, London, University of California Press, 2000.
[27] DAVIS, Deborah S., FRIEDMAN, Sara L. (a cura di), *Wives, Husbands, and Lovers: marriage and sexuality in Hong Kong, Taiwan and urban China*, Stanford, Stanford University Press, 2014.
[28] *ibid.*

La mercificazione del sistema ha fatto del cittadino cinese un consumatore e non più un produttore: il cittadino da individuo dell'unità di lavoro è divenuto individuo sociale e individuo della comunità.[29] Si tratta di un cambiamento così radicale nella storia cinese, che Deborah S. Davis lo definisce "*Consumer Revolution*". La sociologa legge l'esplosione del consumismo in Cina come una reazione al regime maoista, una sorta di liberazione dalle imposizioni del periodo precedente. Ecco dunque che la possibilità di consumare porta con sé la libertà di scelta, prima negata dall'omologazione comunista; essa porta la libertà di espressione personale e di identità poiché attraverso la scelta e il consumo ora gli individui possono esprimere le loro passioni e le loro preferenze (un'interessante considerazione a tal riguardo è come l'industria della decorazione degli interni e dell'arredamento abbia avuto un boom sorprendente in Cina); porta inoltre la libertà dalla povertà, dalla fame e dal caos politico vissuti precedentemente, in quanto ora il cittadino ha la possibilità di arricchirsi più degli altri; infine il consumo porta la libertà della vita privata, in contrapposizione alla vita in comune, agli spazi condivisi, alle attività collettive imposti nell'epoca maoista. In questo contesto la casa, oltre a rappresentare uno stile di vita domestico, è anche la massima espressione di privatezza. La casa minimizza le relazioni e l'associazione con persone che appartengono a gruppi diversi da quello di appartenenza, e permette la socializzazione con gruppi più simili al proprio.[30] Le case rappresentano perciò delle vere o proprie oasi, dei cuscinetti tra la vita privata e quella sociale, e allo stesso tempo permettono l'interazione pubblica attraverso il contatto con i vicini. Questa rivoluzione ha cambiato anche il concetto di "privato", che durante l'era maoista, ma anche secondo il concetto Confuciano, aveva la connotazione negativa di "egoista" e "antisociale", mentre ora assume il significato di "esclusivo".[31]

Lentamente è dunque venuta a crearsi una nuova esperienza nella vita del cittadino: quella della titolarità di una casa. Ora lo stile di vita, le interazioni sociali ed i modelli di consumo non nascono più all'interno delle unità di lavoro, ma si evolvono al di fuori di esse e sono largamente influenzati da questa nuova classe possidente. L'importanza di avere una casa è

[29] TOMBA, Luigi, "Creating an Urban Middle Class: Social Engineering in Beijing", *The China Journal*, 51, 2004, pp. 1-26.
[30] DAVIS, Deborah S. (a cura di), *The Consumer Revolution in Urban China*, "Studies on China", 22, Berkley, Los Angeles, London, University of California Press, 2000.
[31] *ibid.*

ben visibile nella società cinese. Basti infatti notare l'enorme quantità di pubblicità nelle città, sulle strade, sui mezzi di trasporto o sui media; o basti prestare attenzione alla quantità di informazioni online e alla popolarità dei forum e delle discussioni riguardanti le case.[32]

In un sondaggio di China Youth Daily del 2009-2010, più dell'80% dei partecipanti ha dichiarato di considerare che la felicità sia direttamente collegata al possedimento di una casa.[33] L'acquisto di una casa è considerato un evento che cambia la vita, e così anche l'esperienza della titolarità di una casa. Se durante gli anni novanta avere un tetto sotto cui vivere era essenziale in termini di sicurezza famigliare, negli anni duemila questo meccanismo si è aperto a dinamiche di puro consumismo, investimento e arricchimento. Il compratore cinese è ora disposto a esporsi a nuovi rischi finanziari che gli erano sconosciuti sino a trent'anni fa, quali ad esempio l'uso dei risparmi di famiglia o l'impiego di mutui.[34] Le banche approfittano di questo fenomeno concedendo mutui intergenerazionali che coinvolgono tre, quattro o più famiglie.[35] Nonostante questa nuova forma di insicurezza finanziaria, i cittadini cinesi continuano a comprare, convinti che quella immobiliare sia, tra tutte, la forma di investimento più sicura. Tutta la famiglia, come sopra spiegato, è coinvolta nel processo di acquisizione immobiliare.

Con la proprietà della casa arrivano anche diritti e doveri, ed ecco che il cittadino diventa consapevole di questi in termini giuridici e, pertanto, si batte per farli valere. La classe possidente condivide gli stessi interessi rispetto al bene di sua proprietà e con essi condivide anche la volontà di proteggerli.[36] Inoltre, poiché per i cinesi spesso gli investimenti immobiliari sono attività economiche vere e proprie, di conseguenza essi sono largamente consapevoli della legislazione riguardante le questioni immobiliari. Una delle preoccupazioni maggiori, ad esempio, è il rischio che il valore del bene immobile diminuisca. Le riforme economiche portarono, in sostanza, opportunità di accumulo di ricchezza per i cittadini e

[32] Deborah S. Davis nel suo *The Consumer Revolution in Urban China* fornisce un'interessante analisi sull'industria pubblicitaria delle case dal punto di vista grafico, linguistico e simbolico. Il Capitolo 2 del libro riporta alcuni esempi di pubblicità per diverse fasce economiche nel 1994 e nel 1997.
[33] CAI, Peter Yuan, *China's Housing Crisis*, in "East Asia Forum", 18 gennaio 2010, http://www.eastasiaforum.org/2010/01/18/chinas-housing-crisis-2/, 19-07-2016.
[34] TOMBA, Luigi, "Creating an Urban Middle Class: Social Engineering in Beijing", *The China Journal*, 51, 2004, pp. 1-26.
[35] CAI, Peter Yuan, *China's Housing Crisis*, in "East Asia Forum", 18 gennaio 2010, http://www.eastasiaforum.org/2010/01/18/chinas-housing-crisis-2/, 19-07-2016.
[36] TOMBA, Luigi, "Residential Space and Collective Interest Formation in Beijing's Housing Disputes", *The China Quarterly*, 184, 2005, pp. 934-951.

quindi un maggior livello di autodeterminazione nelle loro scelte.[37] Il cittadino non è più quindi un semplice compratore, ma diventa un consumatore responsabile e autonomo.

Infine la casa è anche sinonimo di sicurezza fisica vera e propria. Secondo Tomba (2005), la sicurezza è il fattore psicologico determinante nelle scelte abitative dei cinesi, ed è un sentimento alimentato anche dall'incremento della povertà urbana, dalle complicate relazioni sociali tra migranti e residenti nelle città, e dalla recente concentrazione dei media sulla criminalità urbana.[38] La casa è ora anche un rifugio, un luogo di protezione personale.

Figure 3.4a-3.4b – Due esempi di fortificazione delle residenze cinesi

Non sorprende che, secondo diversi sondaggi, le scelta residenziale dei cinesi sia in primo luogo influenzata dalla reputazione del vicinato e dalla sicurezza del quartiere, più che dalle caratteristiche e dagli attributi della casa stessa: spesso, dunque, gli investimenti della municipalità in infrastrutture e sicurezza hanno un impatto maggiore sulla scelta abitativa dei consumatori, rispetto ai vari sforzi degli imprenditori edili per abbassare il prezzo o per migliorare la qualità delle case.[39] Così, ad esempio, i complessi residenziali per collari

[37] READ, Benjamin L., "Democratizing the Neighbourhood? New Private Housing and Home-Owner Self-Organization in Urban China", *The China Journal*, 49, 2003, pp. 31-59.

[38] Dagli anni ottanta in poi il discorso della criminalità dei migranti rurali nella città si è esteso massicciamente tra i media cinesi. Per avere alcuni esempi di reportage ufficiali, ma anche di commenti popolari, si legga Pow (2007).

[39] Secondo il sondaggio effettuato da Wang *et al.* (2004) sulle scelte abitative degli abitanti di Pechino, i collari bianchi prendono maggiormente in considerazione la reputazione del quartiere; i gruppi più anziani e quelli più giovani guardano principalmente alla sicurezza della zona; mentre la comodità dei servizi nell'area è il fattore più importante per le famiglie e per i consumatori di età avanzata. Da WANG, Donggen, LI, Si-Ming, "Housing preferences in a transitional housing system: the case of Beijing, China", *Environment and Planning A*, 36, 2004, pp. 69-87.

bianchi sono recintati e controllati da guardie di sicurezza, attrezzati con telecamere di sorveglianza, richiedono una tessera per entrare nel complesso e un codice per accedere all'edificio, e talvolta sono attrezzati con personale di controllo negli ascensori. Queste strutture sembrano lanciare un messaggio molto persuasivo e diretto: all'interno dell'area recintata la sicurezza ed il benessere della famiglia è garantito.[40] È il così detto fenomeno della fortificazione (figure 3.4a-3.4b), e della conseguente segregazione urbana, che verrà approfondito nella sezione seguente. Molti studiosi trovano che il tema della recinzione sia ricorrente nella storia cinese. Le mura sono un elemento ricorrente nel passato della Cina: si pensi alle mura erette con funzione protettiva, come nell'esempio quelle della Città Proibita o della Muraglia Cinese, oppure per delineare confini politici, come nel caso delle mura che tracciavano i confini sociali ed economici delle *danwei*.

3.4 LE DINAMICHE E LE TRASFORMAZIONI SOCIALI

Durante il periodo maoista l'alloggiamento urbano era organizzato sulla base di schemi volti a minimizzare le differenze sociali; inoltre, poiché i residenti non avevano la possibilità di realizzare del capitale dalle case in cui vivevano, la diversità non si manifestava mai sui redditi dei cittadini. Le case pubbliche offerte dalle unità di lavoro erano disegnate secondo determinati criteri di uniformità, poiché le differenze nelle condizioni residenziali avrebbero potuto rendere visibile la ineguaglianza sociale. Esistevano delle vere e proprie regolamentazioni statali che indicavano alle *danwei* come pianificare e costruire i dormitori per i lavoratori (figura 3.5).[41]

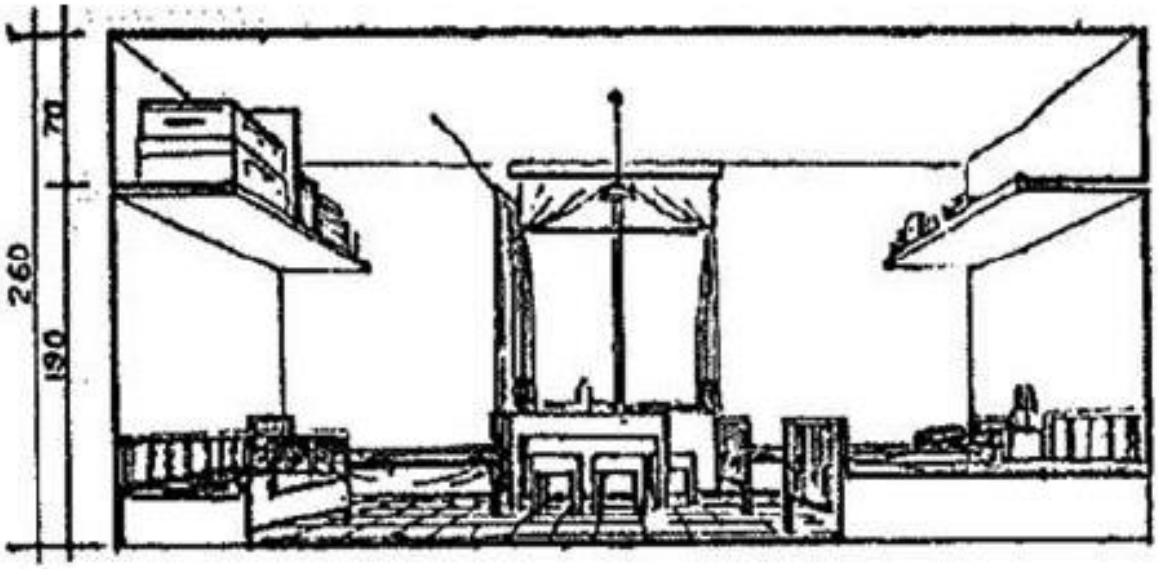
Anche al di fuori delle *danwei*, le città mantenevano una certa e apparente uniformità sociale. Lo spazio urbano era strutturato in unità cellulari concentrate attorno ai nuclei produttivi. In esse erano contenuti il luogo di lavoro, il luogo di residenza, le strutture di assistenza quali ospedali e scuole, e gli spazi di raduno comunitari; esse erano inoltre fisicamente separate dall'esterno con delle mura. Questo tipo di organizzazione cellulare aveva condotto ad una

[40] MERELLI, Aldo (2006), *La nuova Cina: un ambiente estremo*, tesi di laurea in Scienze dell'Architettura, Politecnico di Milano.

[41] BRAY, David, *Social Space and Governance in Urban China: The Danwei System from Origins to Reform*, Stanford, Stanford University Press, 2005.

differenziazione spaziale urbana basata su una logica produttiva e non sociale; non rispecchiava quindi la stratificazione della società. Le unità di lavoro ed i rispettivi quartieri residenziali erano anzi dei grandi contenitori all'interno dei quali convivevano diversi gruppi sociali.[42]

Figura 3.5 – La standardizzazione degli alloggi pubblici e dei dormitori all'interno delle *danwei* (1958)



La privatizzazione e la mercificazione del sistema immobiliare ebbero un grosso impatto sull'organizzazione spaziale delle città e, attraverso questa, della società. Con la privatizzazione dei beni immobili, la società cinese si aprì a nuove dinamiche di differenziazione, prima tra tutte quella che riconosce la correlazione tra titolarità di una casa e *status* sociale.[43] La mercificazione del sistema, d'altro canto, mise in evidenza le disparità dei redditi, che era sino ad allora stata celata dall'ordine socialista. Le città cambiarono lentamente fisionomia: persero la loro struttura cellulare-produttiva ed iniziarono ad organizzarsi secondo una logica più funzionale, rispecchiando attraverso i quartieri residenziali anche i diversi ceti sociali, nonché le esigenze e i modelli di consumo

[42] WU, Fulong, "Sociospatial differentiation in urban China: evidence from Shanghai's real estate markets", *Environment and Planning A*, 34, 2002, pp. 1591-1615.
[43] TOMBA, Luigi, "Creating an Urban Middle Class: Social Engineering in Beijing", *The China Journal*, 51, 2004, pp. 1-26.

corrispondenti.[44] Gli spazi urbani che, lentamente, sono venuti a crearsi sono perciò il prodotto di un regime che promuove l'accumulo di capitale, e sono al contempo modellati dai diversi gruppi sociali che li occupano e che li consumano.[45]

Lo stato centrale ha giocato un ruolo determinante nel rimodellamento e nella stratificazione sociale delle città poiché esso mantiene il controllo assoluto sulla distribuzione delle terre. L'intervento dello stato è avvenuto su due livelli: uno, più ampio, di differenziazione sociale e uno, più specifico, di segregazione residenziale. Il governo ha facilitato la differenziazione sociale promuovendo lo sviluppo funzionale di alcune zone delle città. Ad esempio, le aree più centrali sono state adibite ad attività terziarie e di alto consumo, con complessi residenziali di lusso, accompagnati da strutture per attività culturali, scientifiche, di ricerca e di amministrazione; la produzione industriale e i villaggi per gli operai e i migranti sono stati spostati all'esterno; mentre le aree suburbane ospitano la grande massa del ceto medio, con complessi residenziali di medio costo e buona qualità; infine, fuori città e immerse nella natura sono le ville per le famiglie più ricche e per gli espatriati.[46]

Ad un secondo livello, i governi locali hanno facilitato una nuova forma di segregazione residenziale, incoraggiando le comunità di residenti a recintare i propri complessi abitativi, e consentendo al loro interno diversi livelli di interazione sociale e di auto gestione. In inglese possiamo definire queste comunità "*gated communities*".[47] Naturalmente i gruppi sociali tendono a raggrupparsi sulla base di interessi comuni, generalmente determinati da occupazione, livello di istruzione, condizione economica, estrazione e *background*. La stratificazione sociale è diventata insomma visibile anche spazialmente.

Secondo Tomba (2008), questa forma di segregazione ha una funzione governativa e sociale. Essa, infatti, crea spazi ben definiti all'interno dei quali i diversi gruppi sociali condividono in modo esclusivo i propri benefici economici; allo stesso tempo essa isola e contiene il risentimento dei gruppi meno fortunati. Essa inoltre consente vari livelli di intervento

[44] WU, Fulong, "Sociospatial differentiation in urban China: evidence from Shanghai's real estate markets", *Environment and Planning A*, 34, 2002, pp. 1591-1615.
[45] HE, Shenjing, LIN, George CS, "Producing and consuming China's new urban space: State, market and society", *Urban Studies*, 52, 15, 2015, pp. 2757-2773.
[46] TOMBA, Luigi, "Creating an Urban Middle Class: Social Engineering in Beijing", *The China Journal*, 51, 2004, pp. 1-26.
[47] TOMBA, Luigi, "Making Neighbourhoods: The Government of Social Change in China's Cities", *China Perspectives*, 4, 2008, pp. 48-61.

governativo nella gestione delle *gated communities*. Per esempio, i vecchi complessi residenziali pubblici che ospitano lavoratori disoccupati o migranti, permettono un più alto grado di controllo sociale in cambio di maggior assistenza e welfare statali. Al contrario, i complessi più ricchi sono aperti a una maggiore autonomia in cambio di un atteggiamento più responsabile da parte dei residenti. Ogni gruppo sociale (e residenziale) accetta il proprio *status*. Per i più poveri, la presenza dello stato nella loro vita quotidiana è accettata poiché si traduce in una forma di rivendicazione del supporto e dell'assistenza che lo stato deve loro, in quanto ceti più svantaggiati. Essi lo vedono come un loro diritto più che come una scelta, come l'ultima tutela statale contro la crudeltà e l'inacessibilità del mercato. La classe possidente gode del minor intervento dello stato poiché è essa stessa a farsi portatrice della nuova immagine della Cina moderna, e a dare quindi l'esempio di una comunità armoniosa, istruita, avanzata. Questi gruppi pertanto richiedono più libertà gestionale e si dimostrano responsabili verso le loro proprietà e la loro ricchezza, nonché verso il loro Paese.[48]

Solitamente sono dei comitati specializzati a prendersi cura della gestione delle *gated communities*, nonché a farsi portavoce delle richieste e dei problemi dei residenti. Anche in questo caso si tratta di un'eredità del periodo maoista, quando le *Shequ* (社区) erano incaricate di incorporare, assistere, mobilitare e monitorare la popolazione suddivisa in quartieri: esse in sostanza facilitavano una serie di programmi del partito, fondendo amministrazione governativa con relazioni sociali locali.[49] Dopo le riforme, nel 1994 il governo consentì ai residenti dei complessi residenziali la possibilità di eleggere dei comitati in rappresentanza dei propri interessi, purché questi fossero composti dagli abitanti del complesso stesso.[50] Oggi esistono diversi tipi di comitati: alcuni sono sorti e operano con il pieno controllo degli uffici governativi e delle società di gestione; altri invece, nascendo dall'insoddisfazione e dal malcontento dei residenti, sono più o meno riconosciuti ed accettati dall'amministrazione locale. Sono solitamente le fasce più benestanti della popolazione a far sentire la propria voce e a richiedere più autonomia dai classici comitati dei residenti, andando in qualche modo a costituire una forma di micro democratizzazione che si limita ai

[48] *ibid.*
[49] READ, Benjamin L., "Democratizing the Neighbourhood? New Private Housing and Home-Owner Self-Organization in Urban China", *The China Journal*, 49, 2003, pp. 31-59.
[50] *ibid.*

cancelli del complesso residenziale. In questo contesto, è interessante osservare come proprio coloro che riuscirono a accumulare più ricchezza grazie alle riforme economiche, dimostrino ora di avere la necessità di più libertà e responsabilità all'interno del sistema socialista.[51] Sono essi stessi i fautori del target definito dal premier Hu Jintao nel 2006, ovvero quello della "coesione sociale".[52] L'acquisto di un bene immobile ha dunque una forte influenza sulla partecipazione politica e sociale di un individuo poiché, come si è visto, i proprietari di una casa tendono ad essere politicamente più attivi di altri.[53]

Tuttavia, i conflitti sono generalmente contenuti all'interno dei cancelli delle *gated communities*, perché spesso nascono da gruppi con gli stessi interessi e sono quindi spesso indirizzati verso un soggetto terzo ed esterno. Essi sono anche contenuti in termini di dimensioni poiché non esposti alla società esterna, ben localizzati, e generalmente non rivolti al governo. Oltre a ciò, proprio perché questa segregazione residenziale ha anche scopi di amministrazione e controllo sociale, i conflitti sono tollerati, fintanto che rimangono all'interno dei cancelli, in quanto espressione della comunità e valvola di sfogo di insoddisfazioni principalmente legate agli interessi del gruppo.

Pow (2007) osserva un altro aspetto fondamentale che caratterizza la territorialità delle *gated communities* cinesi: la moralità. Le *gated communities* non solo permettono di filtrare i residenti secondo la loro disponibilità economico-finanziaria, ma sono anche l'espressione della logica morale della società urbana moderna in Cina. Lo studioso ritiene che siano proprio i discorsi morali e culturali a delineare le nuove geografie urbane di inclusione e esclusione delle città cinesi, all'interno delle quali i migranti sono i grandi esclusi. Esse sono il frutto delle dinamiche urbane contemporanee, ma anche di ideali storicamente fondati nella cultura cinese (quelli che contrappongono le élite urbane ai residenti rurali, classificando la popolazione in cittadini e contadini tramite lo *hukou*). "L'altro" viene quindi identificato nel lavoratore migrante, l'*outsider*, la minaccia all'ordine, all'armonia, all'esclusività, alla privacy, in una parola, alla civiltà. Le *gated communities* sono forme territoriali che tengono gli estranei all'esterno, diventando perciò garanzia di quella sicurezza discussa nella sezione

[51] *ibid.*
[52] WAN, Xiaoyuan, "Governmentalities in everyday practices: The dynamic of urban neighbourhood governance in China", *Urban Studies*, 0042098015589884, 2015, pp. 1-17.
[53] READ, Benjamin L., "Democratizing the Neighbourhood? New Private Housing and Home-Owner Self-Organization in Urban China", *The China Journal*, 49, 2003, pp. 31-59.

precedente, nonché di ordine sociale e di igiene. La territorialità delle città sarebbe quindi delineata fisicamente da cancelli, portoni, mura e guardie; ma anche moralmente, dal discorso ideologico e culturale della società urbana. Non è caso, difatti, che l'elemento morale del cittadino civilizzato (文明, *wenming*) e del quartiere residenziale civilizzato (文明小区, *wenming xiaoqu*) sia tanto rincorrente nel discorso propagandistico urbano cinese. Per esempio, esistono in Cina dei veri e propri concorsi municipali, istituiti ogni anno, per l'ottenimento del titolo di complesso residenziale civilizzato (Civilised Residential Quarter). I residenti che, in contrapposizione ai migranti rurali, si affermano nella società come raffinati abitanti delle enclave civilizzate (*wenming xiaoqu*), rappresentano perciò l'élite urbana che ha raggiunto lo *status* di civiltà moderna.[54]

Attraverso la segregazione residenziale è possibile per un osservatore attento distinguere la stratificazione sociale delle città (figure 3.6a-3.6f): vi sono i quartieri dormitorio, strutture vecchie e malconce costruite dalle *danwei*, i cui abitanti hanno in comune lo stesso passato lavorativo; vi sono poi i complessi residenziali di massa, solitamente palazzoni o serie di edifici tutti simili tra loro, che offrono una moltitudine di servizi e sono attrezzati per facilitare il consumo; vi sono infine i complessi di lusso nei grattacieli moderni e le ville che promuovono stili di vita esclusiva per i propri residenti.[55]

Acquistare una casa è fondamentale per chiunque intenda affermarsi o risalire la scala sociale. Ciò che è interessante sottolineare non è solo come la titolarità di una casa determini lo *status* sociale, ma anche come diversi tipi di proprietà determino diversi *status*. Oggi i cinesi sono impazienti di sfoggiare nuovi stili di vita e orientamenti culturali attraverso ciò che acquistano.[56] Ad esempio, l'acquisto di una proprietà costosa è un mezzo di distinzione sociale attraverso il quale il consumatore mette in mostra il proprio *status*, spesso utilizzandolo come uno strumento di controllo e di manipolazione delle relazioni sociali con altri gruppi (condizione resa possibile conseguentemente alla caduta della rete maoista e alla

[54] POW, Choon-Piew, "Securing the 'Civilised' Enclaves: Gated Communities and the Moral Geographies of Exclusion in (Post-)socialist Shanghai", *Urban Studies*, 44, 8, 2007, pp. 1539-1558.
[55] TOMBA, Luigi, "Making Neighbourhoods: The Government of Social Change in China's Cities", *China Perspectives*, 4, 2008, pp. 48-61.
[56] ZHANG, Li, *In Search of Paradise: Middle-class Living in a Chinese Metropolis*, Ithaca, NY, Cornell University Press, 2010.

mancanza di nuovi punti di riferimento nella società).[57]

Figure 3.6a-3.6f – Le entrate di diverse *gated communities* di Shanghai a confronto: due residenze di lusso, due complessi di massa, e due più poveri

In Cina le case sono vendute assieme ad uno stile di vita corrispondente, in un unico pacchetto. A determinare lo *status* della proprietà sono una serie di fattori combinati tra loro: la posizione, le infrastrutture circostanti, il prestigio del *developer* e del designer, e i servizi offerti. Le società di *property management* che gestiscono le strutture fanno a gara per fornire

[57] DAVIS, Deborah S. (a cura di), *The Consumer Revolution in Urban China*, "Studies on China", 22, Berkley, Los Angeles, London, University of California Press, 2000.

la gamma di servizi più completa, e si assicurano il coinvolgimento e la fidelizzazione dei residenti. Questi ultimi sono continuamente informati sulle novità riguardanti il complesso residenziale in cui abitano: da interventi di manutenzione a novità legislative, da attività ricreative a informazioni sull'area circostante, passando per pubblicità e promozioni di prodotti e servizi. I residenti sono invitati a partecipare alle varie attività organizzate fuori e dentro il complesso, volte appunto alla creazione di una comunità vera e propria. I programmi abbracciano le famiglie per intero: vi sono attività dedicate ai bambini, agli studenti, alle mamme, agli uomini in carriera, alle giovani coppie, e agli anziani. In questo modo le comunità sono indirizzate ad un certo tipo di consumo. Per esempio, i servizi offerti possono includere rate preferenziali per l'iscrizione dei bambini ad una certa scuola, programmi di *membership* con un certo marchio di automobili, sconti speciali in alcuni ristoranti, palestre, centri di bellezza, distribuzione di determinati servizi tramite dei fornitori predefiniti, collaborazioni speciali con banche e istituti di credito per determinati prodotti finanziari, ecc. In breve, spesso i residenti vengono trasformati in pedine più o meno consce di uno schema di consumo predefinito, offerto loro come conseguenza e beneficio del loro *status* di proprietari della casa.[58]

Queste persone iniziano ad identificarsi in una classe nel momento in cui, essendo titolari di una casa, riconoscono di avere gli stessi interessi e le medesime condizioni di vita. Esse non hanno ereditato il loro *status* dal passato o dall'ambiente esterno, al contrario lo *status* è venuto a formarsi all'interno della *gated community*. A questo punto diventa importante identificare chi è il proprio vicino, poiché lo *status* del vicino rispecchia anche il proprio. Per fare un esempio, Zhang Li (2010) sottolinea come durante il socialismo di Mao una persona potesse identificare la posizione socioeconomica di un estraneo tramite la domanda "a quale *danwei* appartieni?"; mentre oggi la domanda corrispondente è "in quale complesso residenziale (小区 *xiaoqu*) vivi?".[59]

[58] TOMBA, Luigi, "Making Neighbourhoods: The Government of Social Change in China's Cities", *China Perspectives*, 4, 2008, pp. 48-61.
[59] ZHANG, Li, *In Search of Paradise: Middle-class Living in a Chinese Metropolis*, Ithaca, NY, Cornell University Press, 2010.

CAPITOLO 4

CASO STUDIO: WORLD TRADE CENTER NANJING

PREMESSA

Il caso studio di World Trade Center Nanjing deriva da un'esperienza lavorativa professionale durata più di 2 anni. WTC Nanjing è un esempio di complesso immobiliare omnicomprensivo, in quanto include uffici, residenziale di lusso, appartamenti di servizio, hotel, centro commerciale, e parco esterno. Il progetto, oltre a darci l'opportunità di fare una panoramica sulla città di Nanchino, è anche un esempio di investimento di capitale estero in cooperazione con partner locali: esso fornisce dunque un buon punto di osservazione di quali tecniche di localizzazione un *player* internazionale può metter in atto in Cina al fine di farsi conoscere ed aumentare la propria credibilità in un nuovo mercato. Infine, il progetto, che rappresenta un tipico caso di *gated community*, offre uno spunto pratico per analizzare gli approcci e gli atteggiamenti dei consumatori sull'acquisto residenziale dal punto di vista economico, piscologico e sociale, come introdotto nel Capitolo 3. In questo contesto verranno principalmente presi in considerazione lo sviluppo, il posizionamento, le tecniche di marketing e di vendita delle unità residenziali e degli appartamenti di servizio.

4.1 F&T GROUP

> "A bridge linking Past & Future. A ligature of Innovation & Experience. A bond between East & West."[1]

Si tratta dello slogan di F&T Group, la *development company* taiwanese con base a New York che ha ideato, progettato, costruito e infine venduto il World Trade Center di Nanchino.

F&T Group è un'organizzazione ombrello che incorpora e coordina una serie di realtà in ambito immobiliare, tra le quali TDC Development International, Top 8 Construction Corp. e Fultonex Management. Queste società abbracciano una larga gamma di servizi per progetti residenziali e commerciali, spaziando da acquisizione, pianificazione, design e architettura, sviluppo e costruzione, includendo *property management*, marketing, vendita e servizi finanziari.[2]

[1] F&T, http://www.fandtgroup.com, 26-05-2016.
[2] Queens Chamber of Commerce, http://www.queenschamber.org/Real-Estate-Commercial-/F-T-Group-1957,

Nel 1982 Michael Lee, CEO e Amministratore di F&T Group, lasciò Taiwan e con essa l'attività di spedizione di famiglia, e si trasferì a New York. Qui, più tardi, fonderà la sua prima società immobiliare, TAFA Development Corp. Michael Lee iniziò immediatamente ad operare le prime acquisizioni immobiliari nella grande mela. Durante la fase iniziale la società crebbe su scala ridotta, dedicandosi alla realizzazione di piccoli edifici residenziali e sanitari in vista di opportunità più proficue. Finalmente, a metà anni novanta, la società intraprese il primo progetto di larghe dimensioni: Fulton Plaza, un edificio di 7.430 metri quadrati e 15 piani, comprensivo di *mall*, uffici e hotel di lusso. Il progetto era situato a Manhattan sulla Fulton Street e segnò l'inizio dell'ascesa del gruppo.

Nel 1996 Michael Lee si unì al partner decennale Sunny Chiu e assieme fondarono F&T Group con sede nel Queens. Il gruppo si espanse velocemente tramite acquisizioni terriere e operazioni immobiliari, concentrandosi sulle zone di Flushing nel Queens, dove tutt'oggi raccoglie la maggior parte delle proprie attività. Di particolar nota è come negli anni F&T Group sia riuscito a lavorare con e per le comunità cinesi di New York (proprio il Borough del Queens ospita la Chinatown più grande della città), sfruttando i flussi cinesi del Queens ed il conseguente bisogno di infrastrutture immobiliari che ne deriva. F&T Group è infatti noto come uno dei *developer* più attivi del Flushing.[3]

Nel 2000 F&T Group portò la propria presenza in Cina, stabilendo un ufficio di rappresentanza a Shanghai. Qui, nel 2007, il gruppo avviò una partnership con J.P. Morgan Asset Management per la realizzazione del World Trade Center Nanjing a Nanchino, Hexi.

Oggi il portfolio di F&T Group include più di 15 progetti a New York tra i quali Flushing Mall, Sanford Tower, Prince Center, Queens Crossing[4], Park East Condominiums, 123 Third Avenue, Stanford Tower, e il famoso One Fulton Square[5]; un progetto in Cina, e altri progetti in trattativa.[6] In questo momento F&T Group sta sviluppando due progetti a New York, 133-31 39th Avenue e 37-09 College Point Boulevard nel Flushing: i due complessi fanno parte di Two Fulton Square e misurano rispettivamente 17.600 metri quadrati e 14.200 metri quadrati per un totale di 362 unità abitative. Entrambi i progetti sono stati nominati tra i 10

26-05-2016.

[3] TRData, http://therealdeal.com/new-research/topics/company/ft-group/, 25-05-2016.

[4] Sito web ufficiale http://www.queenscrossing.com/

[5] Sito web ufficiale http://www.onefultonsquareflushing.com/

[6] F&T, http://www.fandtgroup.com, 26-05-2016.

progetti immobiliari più grandi di New York nel 2015.[7] Inoltre il megaprogetto residenziale e commerciale Flushing Commons[8] è in programmazione e la prima fase, originariamente approvata nel 2010, dovrebbe essere terminata entro il 2017. Si tratta di una cooperazione con Rockefeller Group Development Corp. e AECOM Capital, per un investimento totale di 1 miliardo di USD.[9]

Tra i partner e i collaboratori di F&T Group possiamo elencare Shanghai Construction Corporation, Rockfeller Group, J.P. Morgan Asset Management, AECOM, WTCA, Gensler, Margulies Hoelzli Architecture, ecc.

La società conta 100 persone circa tra USA e Cina. La leadership è composta da Michael Lee, CEO e Amministratore, Sunny Chiu, Vice Amministratore, Michael Meyer, Presidente. Helen Lee è responsabile F&T Group USA, e la sorella Catherine Lee è Managing Director per la Cina.

4.2 IL MERCATO IMMOBILIARE RESDENZIALE DI NANCHINO

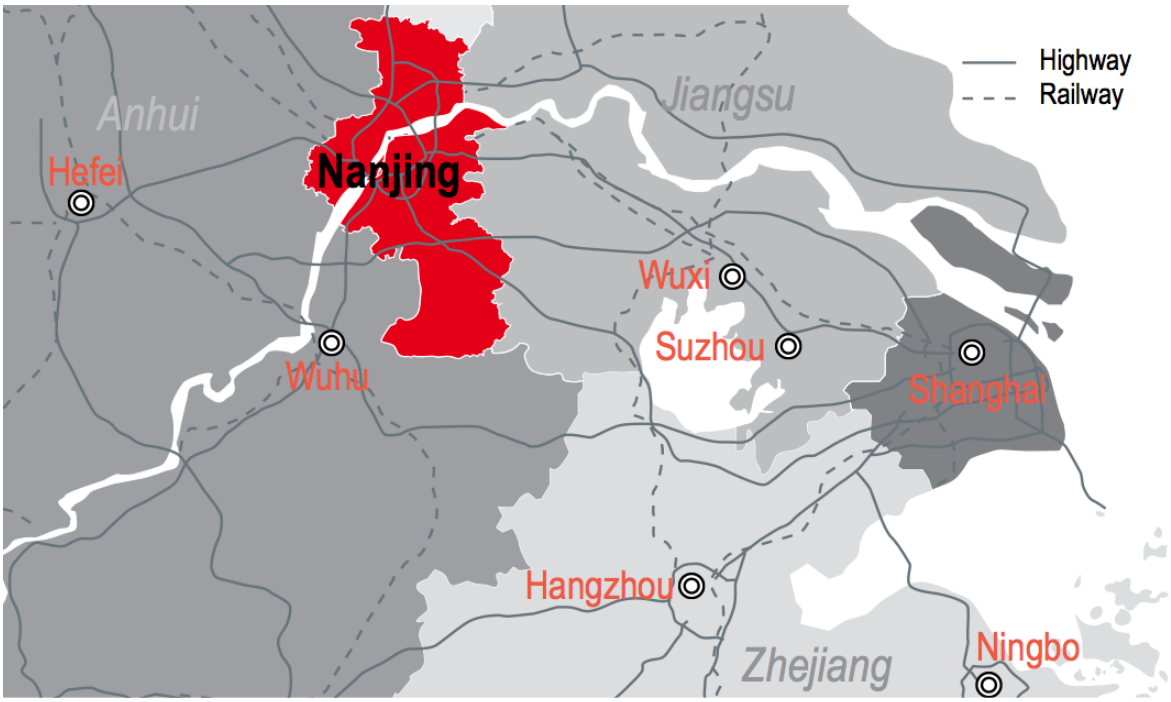
Il progetto World Trade Center Nanjing, oggetto del caso studio di questa tesi, è situato a Nanchino, nel distretto di Hexi. La città di Nanchino è un'interessante fonte di studio poiché fornisce un'alternativa, e anche un contrasto, alle tre città cinesi classicamente e maggiormente studiate, ovvero Pechino, Shanghai e Guangzhou. Si tratta di una grande città situata nella costa orientale proprio come le altre tre, caratterizzata allo stesso tempo da fenomeni di rapida urbanizzazione tipici delle città delle zone centrali.[10]

Nanchino è la vecchia capitale cinese del Sud e l'odierno capoluogo della ricca provincia dello Jiangsu. La città, considerata una *second tier city*, gode di una posizione strategica molto favorevole poiché è situata sul delta del fiume Yangtze (area chiamata "Yangtze River Delta", YRD), a circa 270 km da Shanghai. Nanchino è il fulcro più attivo del delta del fiume

[7] MOSES, Claire, *Top 10 biggest real estate projects coming to NYC*, in "The Real Deal", 9 giugno 2015, http://therealdeal.com/2015/06/09/top-10-biggest-real-estate-projects-coming-to-nyc-8/, 26-05-2016.
[8] Sito Web ufficiale http://flushingcommons.com/
[9] *Flushing Commons breaks ground on megaproject's first phase*, in "The Real Deal", 1 luglio 2014, http://therealdeal.com/2014/07/01/flushing-commons-breaks-ground-on-megaprojects-first-phase/, 26-05-2016.
[10] WU, Qiyan, CHENG, Jianquan, CHEN, Guo, HAMMEL, Daniel J., WU, Xiaohui, "Socio-spatial differentiation and residential segregation in the Chinese city based on the 2000 community-level census data: A case study of the inner city of Nanjing", *Cities*, 39, 2014, pp. 109-119.

Yangtze dal punto di vista logistico grazie alla fitta rete di trasporti fluviali, aerei, ferroviari, autostradali, e anche in quanto *hub* per gli spostamenti delle persone (la stazione dei treni di Nanchino Sud è infatti una delle poche fermate sulla linea ad alta velocità che unisce Pechino a Shanghai, e sulla tratta dell'entroterra tra Shanghai e Chengdu). La città è anche un importantissimo centro industriale per lo YRD, soprattutto nei settori della chimica, dell'elettronica, dell'automobile, dei metalli, del biofarmaceutico, delle nuove tecnologie e delle comunicazioni; negli ultimi dieci anni Nanchino ha anche assistito ad un sostanziale sviluppo del settore terziario, in particolare di servizi e finanza. Infatti, oggi il contributo del terziario al PIL di Nanchino, che è uno dei più alti di tutta la regione YRD, è più del 56%.[11] Nonostante Nanchino sia nota per la massiccia presenza dello stato nell'industria, anche l'economia privata ha un grandissimo valore per la città, contribuendo a più del 40% del PIL; nella provincia dello Jiangsu, che in questi termini è la più sviluppata in Cina, il 14% di tutta l'imprenditoria privata ha base a Nanchino.[12]

Figura 4.1 – La posizione di Nanchino sullo YRD e in relazione alla rete ferroviaria e autostradale



[11] Jones Lang LaSalle, *China's City Winners Nanjing City Profile*, Global Foresight Series 2014, http://www.joneslanglasalle.com.cn/china/en-gb/Research/jll-china-nanjing-city-profile-en.pdf, 07-08-2016.
[12] Savills, *Savills China City Series – Nanjing*, Savills World Research, 1 maggio 2013, http://en.savills.com.cn/publications-pdfs/2013-savills-china-city-series---nanjing-en.pdf, 07-08-2016.

La città, oltre ad essere il centro politico dello Jiangsu è anche una delle basi militari più importanti a livello nazionale. Infine Nanchino è anche un importante riferimento culturale per tutta la regione, non solo grazie alla sua storia di capitale, ma anche dal punto di vista dell'istruzione: essa ospita alcune tra le più importanti università in Cina, posizionandosi al terzo posto per educazione terziaria e ricerca scientifica. Non è un caso, infatti, che la città sia stata scelta per ospitare i Giochi Olimpici della Gioventù del 2014, un'opportunità che il governo locale ha sfruttato non solo per farsi conoscere dal mondo, ma anche per sviluppare il settore servizi, turismo, mediatico, ospitalità, trasporti, e, immancabilmente, l'immobiliare.
Nanchino è anche un punto di attrazione per gli investimenti esteri: essa è base di alcune rinomate imprese occidentali tra le quali Bosch, Ford, Ericsson, Siemens, SAP, Oracle, Intel, ecc., che vi hanno investito non solo in impianti produttivi ma anche in ricerca e sviluppo. Tra le realtà italiane, troviamo Brembo, Marposs, Fiat Iveco. Proprio per questa forte presenza di FDI, Nanchino è stata identificata come un ponte per lo sviluppo e la promozione della Cina centrale.
Dal punto di vista demografico, con i suoi 8,2 milioni di abitanti di cui 6,3 metropolitani, Nanchino è la seconda città più grande della regione dopo Shanghai. La popolazione metropolitana è in larga parte composta da professionisti, da impiegati statali e pubblici, da lavoratori per grandi firme internazionali, e da giovani talenti con un alto livello formativo; vi è inoltre un consistente afflusso di famiglie benestanti dalle provincie vicine, attirate dalle risorse educative o dalle possibilità di investimento. In relazione al settore immobiliare, si tratta dunque di una fascia di popolazione con notevole possibilità di spesa privata, in particolare nel residenziale di lusso.[13]

La vecchia città di Nanchino è circondata da mura: si tratta dell'area centrale, di alto valore storico, culturale ed economico, e corrisponde ai distretti di Gulou, Xuanwu e Baixia (figura 4.2a). Queste sono le aree più costose dal punto di vista degli immobili: per il mercato residenziale, i dati di riferimento del 2013 riportano un costo tra i 20.000 e i 50.000 RMB al metro quadrato.[14] Le ragioni di ciò sono la scarsità di nuovo suolo edificabile in centro città e dunque la limitatezza dell'offerta. Come conseguenza, e per assorbire l'altissimo costo del

[13] *ibid.*
[14] *ibid.*

terreno, i progetti di nuova costruzione in quest'area sono esclusivamente destinati al mercato di lusso. Il centro della città tradizionale è Xinjiekou, e conta la maggior concertazione di attività commerciali e finanziarie.

Figure 4.2a-4.2b – Divisione di Nanchino in distretti e le maggiori aree di interesse economico

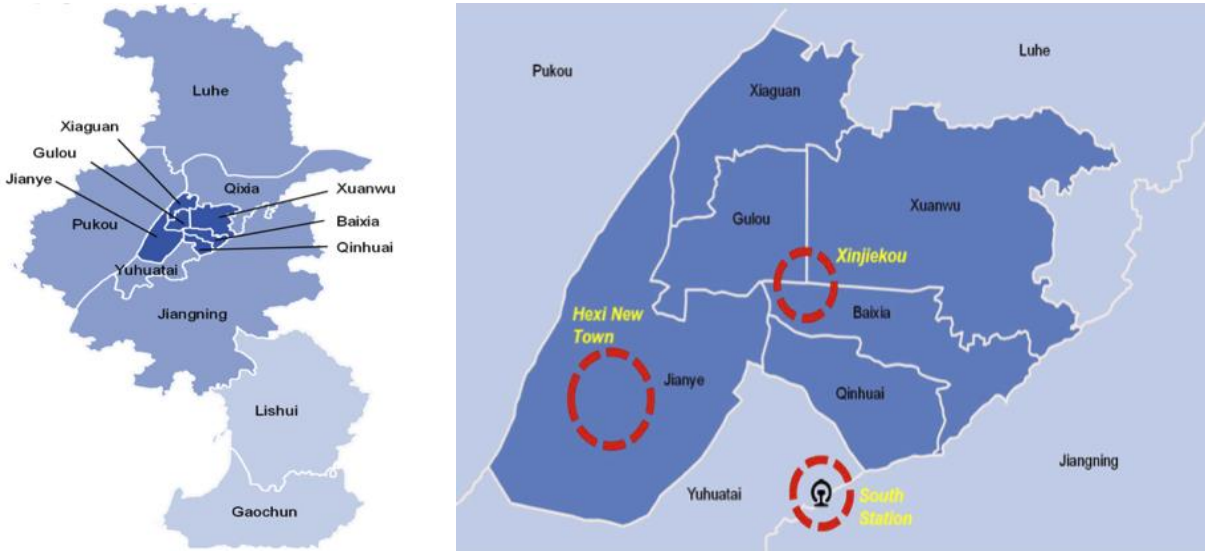


Figura 4.3 – Hexi New Town nel 2011

Di là delle mura vi sono le cosiddette aree suburbane (dedicate allo sviluppo residenziale e commerciale), e le zone di sviluppo industriale, come osservabile in figura 4.2b. Negli ultimi quindici anni Nanchino è stata sottoposta a massici programmi di espansione urbana,

concentrati nelle aree a nord, a est e a sud della città tradizionale.

Prima tra tutti è Hexi New Town (Hexi significa “ovest del fiume”), posizionata nel distretto Jianye a sud ovest del centro, ed esattamente adiacente allo stadio dei Giochi Olimpici della Gioventù. Hexi è stata concepita per alleviare parzialmente la pressione su Xinjiekou ed è stata massicciamente pubblicizzata come nuovo *Central Business District* di Nanchino. Il governo locale intende infatti fare di Hexi CBD uno dei maggiori centri finanziari dello Jiangsu, e sta attivamente lavorando in questa direzione. Quando nel 2013 i maggiori uffici governativi di Nanchino si trasferirono dal vecchio centro a Hexi, fu un chiaro segno dell’attuazione di tale panificazione.

Il progetto, avviato nel 2002, comprende tre fasi di sviluppo per un totale di superfice edificata di ben 8 milioni di metri quadrati, ed un investimento collettivo di circa 47 miliardi di RMB. Lo sviluppo immobiliare dell’area include grattacieli di uffici, centri commerciali e residenze di lusso; ad oggi, la seconda fase è già stata completata, e la terza è ancora in programmazione.[15] Gli immobili a Hexi sono i secondi più costosi di Nanchino: nel 2013 la media dei prezzi era di 22.900 RMB al metro quadrato,[16] e tale cifra è tutt’oggi in costante ascesa. I prezzi sono in parte gonfiati dalle aspettative future del governo e dei cittadini sull’area, nonché dall’alto costo della terra venduta ai *developer*. Hexi CBD è anche stata classificata da DTZ International Property Advisers come una delle 4 aree più produttive in termini di investimento in tutta la Cina (titolo in inglese “Four China's Most Investment-worthy Areas”).

Adiacente a Hexi vi è l’area della nuova Stazione Ferroviaria di Nanchino Sud (una delle più grandi stazioni della Cina), destinata principalmente a scopo residenziale e con una tempistica di sviluppo fino al 2030.

A seguire, sempre a sud, vi è Jiangning: una zona designata dal governo come prettamente industriale, le cui infrastrutture, politiche fondiarie e risorse specifiche sono indirizzate all’attrazione di massicci investimenti esteri e locali. Quest’area, che negli ultimi anni è fiorita in modo decisamente positivo, è dotata di tutti i comfort ed i servizi per i suoi abitanti, ed è divenuta una sorta di paese satellite per Nanchino: il PIL di Jiangning è infatti il più alto di tutte

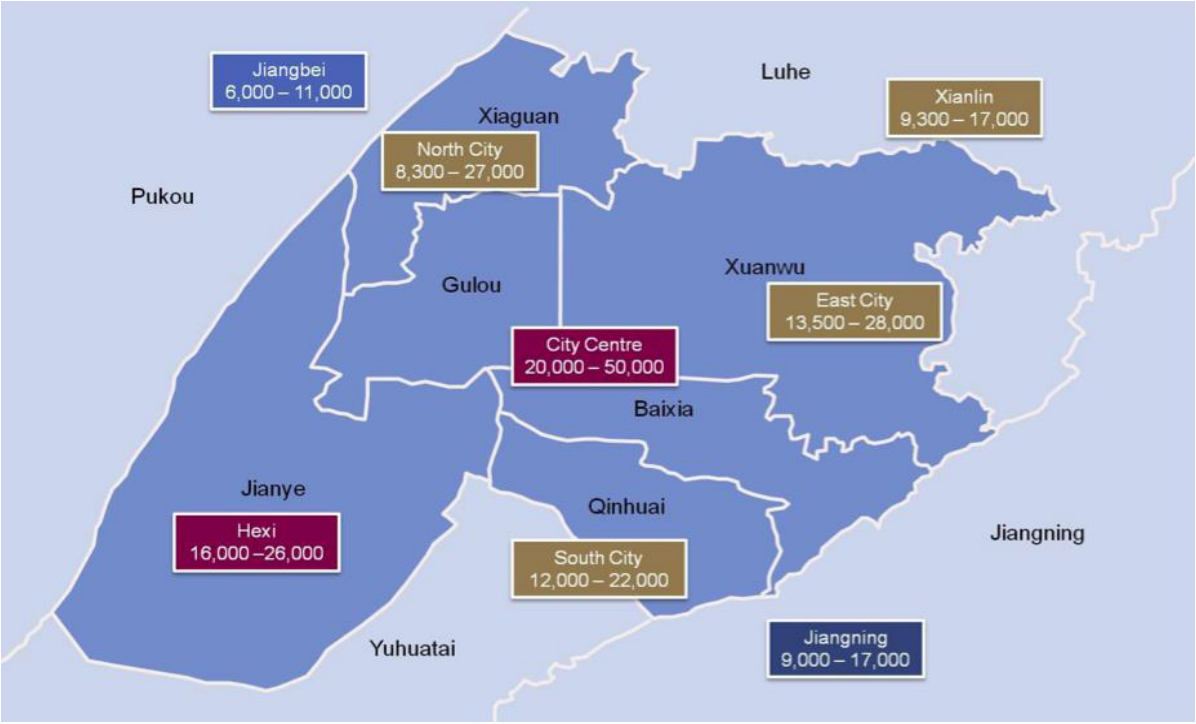
[15] *ibid.*

[16] Jones Lang LaSalle, *China’s City Winners Nanjing City Profile*, Global Foresight Series 2014, http://www.joneslanglasalle.com.cn/china/en-gb/Research/jll-china-nanjing-city-profile-en.pdf, 07-08-2016.

le zone di sviluppo industriale.

A nord vi sono invece i distretti di Pukou, Liuhe e Qixia, aree tipicamente industriali e caratterizzate da complessi residenziali a basso costo; esse sono state fatte rientrare nel progetto di sviluppo di Jiangbei New Area ed hanno ricevuto il titolo di "National-Level Development Area" (lo stesso titolo assegnato a Pudong a Shanghai).[17]

Figura 4.4 – I prezzi medi delle case di nuova costruzione di Nanchino divisi per distretto (RMB/metro quadrato), 2012



Il mercato immobiliare di Nanchino ha seguito una traiettoria altalenante, principalmente guidata dalle varie e oscillanti politiche del governo, come lo è stato per moltissime città cinesi. A seguito della crisi finanziaria del 2007, che spinse il governo ad allentare le politiche di credito, il mercato immobiliare residenziale visse un momento di boom. I prezzi crebbero infatti del 144% dal 2007 al 2010.[18] Tuttavia, a fine 2010, la eccessiva speculazione, il rigonfiamento dei prezzi e la preoccupante quantità di invenduto, costrinsero il governo ad agire con severe restrizioni al mercato, causando una caduta dei prezzi in generale (calcolata

[17] *ibid.*
[18] Savills, *Savills China City Series – Nanjing*, Savills World Research, 1 maggio 2013, http://en.savills.com.cn/publications-pdfs/2013-savills-china-city-series---nanjing-en.pdf, 07-08-2016.

del 3%), nonché un sostanziale calo delle vendite degli immobili di lusso per tutto l'anno 2011.[19] Questi interventi vengono chiamati *Housing Purchase Restrictions*, HPR, e sono in genere mirati sia a colpire gli imprenditori edili, ad esempio tramite restrizioni finanziarie, di acquisto, e di uso della terra; sia a controllare la spesa dei compratori, ad esempio nell'ambito dei mutui e delle credenziali di credito, della quantità di immobili già in possesso, dello stato civile del compratore, dello *hukou*, della tipologia di diritto d'uso dell'immobile, ecc. Nel 2012 il governo intervenne nuovamente per promuovere l'acquisto della prima casa incoraggiando l'offerta di massa, ed i prezzi crebbero ancora per tutto il 2012 e 2013. Il 2014 fu ancora un anno difficile per le vendite immobiliari, soprattutto nei mercati di lusso.[20] Nonostante ciò, la situazione è correntemente in ripresa. Secondo i dati più recenti, riportati dal *magazine* China Daily, in Aprile 2016 i prezzi hanno registrato un rincaro per il tredicesimo mese di fila, e in confronto allo stesso periodo dell'anno scorso sono saliti del 17,8%. Il governo sta perciò pensando a nuove misure di contenimento: il target proposto è quello di limitare l'aumento annuale dei prezzi sotto il 12% per le unità il cui costo rientra nei 20.000 RMB al metro quadrato; sotto il 10% per quelle tra i 20.000 e i 30.000 RMB; e inferiore all'8% per le unità più costose di 30.000 RMB al metro quadrato.[21]

4.3 IL PROGETTO WTC NANJING

World Trade Center Nanjing è un progetto ad uso misto situato a Nanchino, nella Provincia dello Jiangsu. WTC Nanjing è co-investito da J.P Morgan-Global Asset Management al 65% e da F&T Group, che ne è anche il *developer*, al 35%, per un costo complessivo di 5 miliardi di RMB, ovvero 700 milioni di USD circa.

Il progetto coinvolge partner, designer e consulenti tra i più rinomati al mondo, andando quindi a formare un team veramente stellato.

[19] Jones Lang LaSalle, *China's City Winners Nanjing City Profile*, Global Foresight Series 2014, http://www.joneslanglasalle.com.cn/china/en-gb/Research/jll-china-nanjing-city-profile-en.pdf, 07-08-2016.
[20] *ibid.*
[21] WU, Xiaobo, *Nanjing to cap home price rises*, in "China Daily", 22 aprile 2016, http://europe.chinadaily.com.cn/business/2016-04/22/content_24765363.htm, 29-06-2016.

Figura 4.5 – Un *rendering* del progetto WTC Nanjing

Il *mall* è in gestione di Deji Group, uno dei più forti *developer* locali nel settore commerciale.

Tra gli studi di architettura, possiamo nominare Gensler per la progettazione dell'intero complesso, Antonio Citterio and Partners per gli interni, e Mix StudioWorks per il centro commerciale ed il parco.

Il progetto WTC Nanjing può vantare nomi del calibro di AECOM per la consulenza edile e ingegneristica strutturale, Arup che ha fornito supporto in termini di costruzione verde e sostenibile, SMW per la consulenza acustica.

Per la strategia commerciale, F&T Group ha lavorato con i grandi 5 dei servizi immobiliari: DTZ per il posizionamento del *mall*, CBRE per posizionamento delle unità residenziali, e Colliers per la gestione degli immobili.

Infine, WTC Nanjing può contare sulla rinomata certificazione internazionale LEED, Leadership in Energy and Environmental Design, che lo classifica come edificio verde.[22]

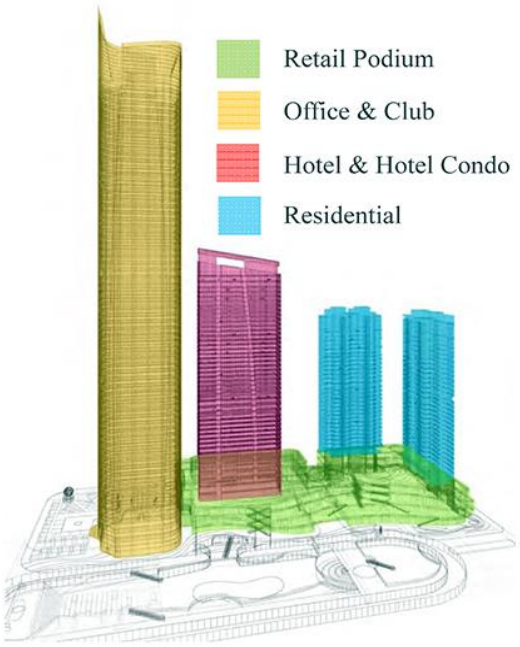
[22] Per maggiori informazioni, il sito web ufficiale è: http://www.usgbc.org/leed

4.3.1 DESCRIZIONE DEL PROGETTO E SPECIFICHE TECNICHE

Il progetto:

Il progetto, disegnato dallo studio di architettura americano Gensler, prevede una superficie di costruzione di 440.000 metri quadrati ed include un grattacielo di uffici, un hotel 5 stelle, uno *shopping mall*, due palazzi residenziali di lusso, e un World Trace Center Business Club. L'idea di base è di fornire una soluzione complessiva per il cliente, la cosiddetta "*one stop solution*": l'individuo, senza allontanarsi dalla struttura, può trovare la soluzione per il lavoro, lo shopping, la ristorazione, lo sport, l'ospitalità, lo spazio aperto, il divertimento, e infine il trasporto.

Figura 4.6 – Gli edifici che compongono WTC Nanjing



Il grattacielo è collocato nella parte più settentrionale del complesso e si affaccia sulla strada principale. L'edificio si eleva ad un'altezza di 318 metri e conta 68 piani per una superficie totale di 155.000 metri quadrati. Esso è interamente ad uso commerciale. È proprio il grattacielo a portare il marchio del World Trade Center, ed è pertanto disegnato secondo criteri e standard internazionali. Sul sito web, esso è descritto come "International Class A

Intelligent office building".[23]

Il World Trade Center Business Club occupa gli ultimi tre piani del grattacielo. È uno spazio dedicato ai membri della World Trade Center Association: un ambiente esclusivo dove questi possono fare uso dei vari servizi, spazi, eventi e assistenza forniti dalla piattaforma.

Figura 4.7 – *Rendering* degli interni del grattacielo

L'hotel è situato nella torre centrale, della quale occupa i piani inferiori (1-17). In totale l'edificio ha una superficie di 65.000 metri quadrati e comprende 42 piani. Il posizionamento dell'hotel nel mercato è quello di un boutique hotel, un concetto piuttosto innovativo per la città di Nanchino dei primi anni duemila. Il design degli interni è stato assegnato allo studio di architettura italiano Antonio Citterio and Partners, conosciuto anche per gli interni del prestigioso Bulgari Hotel a Parigi e a Bali. Il gruppo di gestione dell'hotel è Urban Resort Concept, che si occupa anche del rinomato Hotel Puli di Shanghai. L'hotel del WTC Nanjing sarà infatti disegnato e gestito sulla scia del "fratello" Puli di Shanghai, e si chiamerà Yuning Hotel.

Gli appartamenti di servizio (che per comodità possiamo chiamare "condominio") si trovano al di sopra dello Yuning Hotel, occupando la parte restante dell'edificio fino al piano 42 (naturalmente hotel e condominio sono muniti di entrate separate). Anche questi sono disegnati da Antonio Citterio: sono quindi finemente e interamente arredati. Gli appartamenti

[23] World Trade Center Nanjing, http://en.wtcnanjing.com/, 15-07-2016.

di servizio sono gestiti dal *management* dell'hotel, che ne assicura un livello di servizio a 5 stelle. In tutto vi sono 337 unità, e le superfici variano da 60 a 150 metri quadrati. La caratteristica di queste proprietà è che sono ad uso commerciale, e il diritto d'uso si estende per 40 anni soltanto. Questi appartamenti sono dunque soggetti a regolamentazioni diverse in materia di prestiti, di pagamento anticipato, e di numero massimo di abitazioni consentite.

Figura 4.8 – *Rendering* dell'hotel Yuning e delle due torri residenziali chiamate "One Central Park"

Gli appartamenti di lusso sono in tutto 160 e sono molto più ampi in superficie: con 6 layout in tutto, il più piccolo è di 280 metri quadrati, il più grande di 1000 metri quadrati. Gli appartamenti si trovano nelle due torri residenziali, chiamate "One Central Park". Esse hanno un'altezza di 36 piani e contano in totale 58.000 metri quadrati. La torre a sud, grazie al suo orientamento, e leggermente più costosa di quella ad est. Queste unità sono vendute allo stato finito e con riscaldamento a pavimento; esse sono tuttavia prive di arredi. Gli appartamenti sono ad uso residenziale ed offrono quindi un diritto d'uso di 65 anni. È dunque evidente, che nonostante gli appartamenti di servizio e gli appartamenti di lusso siano

entrambi a scopo abitativo, essi si rivolgono ad una clientela differente, con capacità di spesa e intenzione di utilizzo diversi.

Nelle due torri vi è inoltre una piscina interna ad uso esclusivo dei proprietari, una palestra, delle terrazze verdi e ristoranti esclusivi.

Il centro commerciale si sviluppa su un'area di 60.000 metri quadrati; è composto da 4 piani sopraelevati e altri 2 interrati. Fa parte del complesso commerciale anche la piazza esterna che prevede zone ricreative composte da acqua, natura e arte. La parte occidentale della piazza si congiunge armoniosamente con lo spazio esterno del progetto adiacente, di proprietà di Sun Hung Kai. Inoltre il centro commerciale è collegato direttamente con l'entrata della fermata della metropolitana sottostante tramite una galleria continua.

Figura 4.9 – Il design del centro commerciale

Il centro commerciale è di proprietà di Deji, e sarà dunque di sua competenza l'intera gestione. Il posizionamento del *mall* nel mercato è medio alto, ma non extra lusso (Deji è già proprietario dei due *mall* più lussuosi di Nanchino, nel vecchio centro di Xinjiekou).

La posizione geografica:

WTC Nanjing si trova nel distretto di nuovo sviluppo di Jianye, su Lushan Road 208, all'incrocio con Hexi Avenue. Si tratta di una posizione di altissimo valore economico e strategico: innanzitutto si trova nella zona di Hexi Central Business District; in particolare il

progetto è situato sulla fascia finanziaria del nuovo CBD (figura 4.10), che raccoglie progetti di *player* internazionali e locali quali Fairmont e Jiangsu Goldenland, Suning, Walsin Lihwa, Sunny World Group, Frasers Hospitality, Nanjing International Expo Center, Bank of Communications HQ, e ICC, ovvero il progetto del rinomato Sun Hung Kai Porperties, uno dei maggiori *developer* di tutta l'Asia.

Figura 4.10 - Il progetto WTC Nanjing in relazione ad altri progetti circostanti

Inoltre WTC Nanjing si trova esattamente sull'uscita della seconda stazione metropolitana più importante della città, ovvero Yuantong Station. Al momento delle vendite, a Nanchino vi erano soltanto due linee metropolitane, e Yuantong Station e Xinjiekou Station erano le uniche due intersezioni della città (figura 4.10). Si trattava, fino al 2014, di una posizione

strategica per gli spostamenti giornalieri delle persone. La stazione Yuantong aprì infatti un accesso dedicato al WTC Nanjing, cosicché le persone potessero accedere dalla metropolitana direttamente al centro commerciale senza uscire all'aperto.

Infine, il progetto si innalza di fronte ad una piccola area verde, un parchetto artificiale usato come area ricreativa e chiamato Central Park. A questo fanno contorno diverse torri di uffici e numerosi complessi residenziali di lusso. La zona, che si è enormemente sviluppata negli ultimi anni anche grazie ai Giochi Olimpici della Gioventù, include diverse scuole internazionali, ospedali, strutture sportive, e si trova in prossimità della stazione dei treni ad alta velocità di Nanchino Sud.

Il team: partner e collaboratori:

World Trade Centers Association: è un'associazione non profit, fondata negli anni settanta a New York. La base di New York, del cui complesso facevano parte le famose Torri Gemelle, fu voluta da David Rockefeller; oggi al posto dei due grattacieli è stato costruito il One World Trade Center. WTCA è una piattaforma volta a promuovere lo scambio commerciale e le opportunità di investimento tra diversi soggetti nel mondo, fornendo una serie di servizi a livello globale e tramite le numerose strutture sparse nelle città che ne fanno parte. La certificazione della *membership* avviene attraverso l'ottenimento e il pagamento di una licenza riconosciuta dalla WTCA, e solo dopo aver dimostrato l'idoneità della struttura nell'offrire i servizi e le funzioni richieste. Oggi nel mondo vi sono più di 300 World Trade Center; in Cina ve ne sono 30 circa.[24]

J.P. Morgan Asset Management: è una società finanziaria americana con sede a New York. Il gruppo è leader a livello globale nella gestione di investimenti capitali, beni e risorse. Nel mondo, J.P. Morgan Asset Management ha un patrimonio gestito del valore di 1.800 miliardi di dollari, ed ha sedi in 30 Paesi con ben 5 presenze in Asia. La società opera in Cina dal 1921.[25]

Deji Group: è un *developer* locale ed è una delle realtà più di successo nella scena immobiliare di Nanchino. Deji Group è il proprietario di diversi immobili nel centro della città, a

[24] Per maggiori informazioni, il sito web ufficiale è: https://www.wtca.org/
[25] Per maggiori informazioni, il sito web americano è: https://www.jpmorgan.com/country/US/EN/about/asset-management

Xinjiekou, e l'unico *player* a gestire centri commerciali di extra lusso: Deji Plaza 1 e Deji Plaza 2 possono infatti contare sulla presenza di tutti i marchi di lusso internazionali: Chanel, Dior, Valentino, Burberry, LV, Gucci, Armani, Cavalli, ecc.[26] Il gruppo opera inoltre nel residenziale di lusso (ville) e nel commerciale (uffici di alta gamma). Per queste ragioni Deji Group gode di un'ottima reputazione e di un'indubbia fiducia da parte dei cittadini di Nanchino.

Gensler: è un colosso nel mondo dell'architettura e del design, nonché uno dei maggiori studi di architettura e pianificazione urbana degli Stati Uniti. Lo studio, che fu fondato a San Francisco, ha oggi più di 46 uffici nel mondo ed ha un grandissimo successo anche in Cina. È progettato da Gensler, infatti, il grattacielo più alto di Shanghai: la Shanghai Tower, inaugurata quest'anno.[27]

Antonio Citterio and Partners: è uno studio di architettura di fama mondiale, fondato dall'italiano Antonio Citterio e da Particial Viel. Lo studio, con sede a Milano, lavora principalmente nei campi dell'architettura, del design degli interni, e dell'urbanistica. Oltre a disegnare oggetti di arredo per brand di alta gamma quali Kartell e Hermes, lo studio è anche conosciuto per il design dello Hotel Bulgari.[28]

Mix StudioWorks: è uno studio di architettura e progettazione statunitense nato dalla collaborazione e fusione di diversi designer. Lo studio è molto attivo in Giappone e in Cina, dove ha lavorato nelle città più grandi, come Shanghai dove ha progettato il World Financial Center e Banyan Tree, ma anche in città minori come Wuhan, Qingdao, Hangzhou.[29]

AECOM: è una multinazionale americana altamente specializzata nella consulenza ingegneristica e tecnica in ambito immobiliare, edilizio, ambientale, energetico, dei trasporti, delle infrastrutture, del gas e del petrolio. AECOM rientra nella lista delle Fortune 500 ed è una delle società più grandi degli Stati Uniti.[30]

Arup: è una società che presta servizi di ingegneria, design, progettazione e consulenza nel settore edile. Arup ha sede a Londra, tuttavia ha uffici in 42 Paesi e progetti in 160 Paesi.

---

[26] Per maggiori informazioni sul centro commerciale Deji Plaza, il sito web è: http://m.dejiplaza.com/vmall/index
[27] Per maggiori informazioni, il sito web ufficiale è: http://www.gensler.com/
[28] Per maggiori informazioni, il sito web ufficiale è: http://www.antoniocitterioandpartners.it/EN/Home.aspx
[29] Per maggiori informazioni, il sito web ufficiale è: http://mixstudioworks.com/
[30] Per maggiori informazioni, il sito web ufficiale è: http://www.aecom.com/

La società è considerata una delle più grandi al mondo nel suo settore.[31]

SMW: è una società di consulenza di New York operante nel settore acustico, audio-visivo, e tecnologico. I servizi offerti spaziano dall'ambito edile e architettonico, a quello meccanico e industriale, sino a quello delle arti.[32]

Shanghai Construction Group: è uno dei maggiori costruttori edili cinesi, con più di 50 anni di storia. Sono loro i costruttori della Jinmao Tower a Shanghai, della Shanghai Oriental Pearl TV Tower, del Lupu Bridge, ecc.[33]

La cronologia:

F&T Group ottenne il diritto d'uso della terra, e conseguente permesso di costruzione (土地开发权, *tudi kaifaquan*), nel dicembre 2007 tramite asta. Il gruppo si aggiudicò i lotti numero 02 e 04: si tratta di un terreno edificabile di 43.000 metri quadrati per un costo totale di 84.810.000 RMB. Possiamo affermare che i lotti in questione erano tra quelli di maggior valore nel distretto di Jianye per le ragioni sopra elencate.[34] Nel novembre 2008 il gruppo festeggiò con un taglio del nastro, ma i lavori iniziarono solamente nel 2011.

Con l'ottenimento della terra F&T Group fondò una società locale, chiamata Jiangsu Futong Properties, per le operazioni in loco. A giugno 2011 fu annunciata la collaborazione con Shanghai Construction Group, che si aggiudicò l'appalto del progetto per 2,7 miliardi di RMB,[35] e iniziò la costruzione in ottobre. Il piano di sviluppo prevedeva una prima fase, nella quale sarebbero stati costruiti l'hotel, le due torri residenziali e il centro commerciale; una seconda fase sarebbe invece stata dedicata alla costruzione del grattacielo. F&T Group coinvolse immediatamente Deji Group nel progetto, dando il centro commerciale in completa gestione al *developer* locale.[36]

Nel 2012 la società si stabilì nel nuovo ufficio operativo, situato al 31esimo piano del

[31] Per maggiori informazioni, il sito web ufficiale è: http://www.arup.com/
[32] Per maggiori informazioni, il sito web ufficiale è: http://www.smwllc.com/
[33] Per maggiori informazioni, il sito web ufficiale è: http://www.scg.com.cn/index.html
[34] Fang.com 房天下, http://land.fang.com/market/68218d66-fa62-413c-bb60-8526a35604b4.html, 06-07-2016.
[35] JIAN, Xi 见习, WANG, Shaoping 汪少平, *Shanghai jiangong 26.28 yi zhongbiao Nanjing shimao zhongxin xiangmu* 上海建工 26.28 亿中标南京世贸中心项目 (Shanghai Jiangong vince l'appalto per il progetto WTC Nanjing con 2,628 miliardi), in "观点" (Guandian), 2 giugno 2011, http://www.guandian.cn/article/20110603/110069.html, 06-07-2016..
[36] *Fudun jituan "qianshou" deji guangchang hexi jian nanjing shijie maoyi zhongxin* 富顿集团"牵手"德基广场 河西建南京世界贸易中心 (Fudun Group "passa" la costruzione del WTC Nanjing di Hexi a Deji Plaza), in "赢商新闻" (winshang.com) 8 giugno 2013, http://news.winshang.com/news-172129.html, 06-07-2016.

grattacielo Sunny World, a Hexi. Il team locale includeva i dipartimenti di amministrazione e contabilità, ingegneria e design, marketing e vendite; il gruppo dirigenziale invece rimaneva a Shanghai e si spostava soltanto qualche giorno a settimana. L'ufficio di Nanchino si affacciava sul sito in costruzione, di modo che gli impiegati e i potenziali clienti potessero avere una vista panoramica ed una chiara idea sull'avanzamento del progetto. Parallelamente F&T Group stava anche costruendo lo showroom, o *sales center* (销售中心, *xiaoshou zongxin*). La struttura sarebbe sorta esattamente ai piedi del sito in costruzione, e prevedeva un mini bar, un centro reception, un piccolo museo, e degli appartamenti campione.

A febbraio F&T Group inaugurò il World Trade Center Nanjing Business Club, e per l'occasione firmò il gemellaggio con il World Trade Center San Diego, coinvolgendo nell'atto anche la Camera di Commercio di Nanchino.

Nel 2013 tutto il team delle vendite si trasferì nell'adiacente *sales center*, che era stato nel frattempo completato. In giugno F&T Group ottenne il permesso di prevendita e poté finalmente aprire al mercato la vendita degli appartamenti di servizio del condominio, 337 unità in tutto. Il prezzo inziale di vendita variava da 28.000 RMB al 37.000 RMB al metro quadrato. A marzo 2014, le vendite avevano raggiunto soltanto l'11,19%.[37]

Sempre lo stesso anno WTCA confermò che WTC Nanjing era un membro ufficiale dell'associazione. La certificazione avvenne dopo un esame di idoneità, che verificò la conformità del progetto e dei servizi agli standard del WTCA.

Ad aprile 2014 J.P. Morgan vendette per intero la propria quota che, come spiegato, equivaleva al 65%. L'acquirente era il *developer* locale Deji Group (già proprietario del centro commerciale) che, con un'operazione che costò 73.500.000 USD, divenne il maggior *shareholder* del progetto. Infine nel 2015 Deji Group divenne l'unico proprietario, comprando anche la quota di F&T Group.[38]

A novembre 2014 F&T Group avviò anche la vendita degli appartamenti di lusso, con un

[37] *Nanjing shimao zhongxin tinggong bannian huo lanwei* 南京世贸中心停工半年或烂尾 (WTC Nanjing ferma i lavori per sei mesi o rimarrà incompleto), in 腾讯新闻 (inews.qq.com), 4 aprile 2014, http://view.inews.qq.com/a/JSC2014040401659601?refer=share_relatednews, 06-07-2016.

[38] *Quanguo qiye xinyong xinxi gongshi xitong (jiangsu)* 全国企业信用信息公示系统(江苏) (Sistema pubblico nazionale di informazione del credito delle imprese, Provincia dello Jiangsu), http://www.jsgsj.gov.cn:58888/ecipplatform/inner_ci/ci_queryCorpInfor_gsRelease.jsp, 06-07-2016.

prezzo di partenza di circa 40.000 RMB al metro quadrato. Deji Group abbassò il prezzo di vendita a 20.000 RMB, e con esso abbassò lo standard di consegna: non più completamente finito, ma al grezzo.[39]

Entro la fine del 2015, la costruzione dell'hotel (e dunque degli appartamenti di servizio) e delle due torri residenziali fu portata a compimento (figure 4.11a-4.11b); Deji Group si impegna inoltre a completare al più presto la costruzione dell'edificio principale, ovvero il grattacielo di uffici (ad oggi le fondamenta sono già state completate e la costruzione è giunta a livello del decimo piano circa). Correntemente Deji Group ha la completa gestione del progetto nel suo complesso. Gli appartamenti di servizio sono ancora in fase di vendita a circa 31.000 RMB al metro quadrato, mentre le vendite delle residenze di lusso sono state completate con un prezzo medio di 25.000 RMB al metro quadrato.

Figure 4.11a-4.11b – Gli edifici del WTC Nanjing dopo la realizzazione

[39] *Deji shijie maoyi zhongxin zai shou jingzhuang gongyu junjia 30000 yuan/pingmi* 德基世界贸易中心在售精装公寓 均价 30000 元/平米 (Deji World Trade Center sta vendendo i condimìni con soft decoration al prezzo medio di 30.000 Yuan al metro quadrato), in "新浪乐居" (house.sina.com), 21 giugno 2016, http://nj.house.sina.com.cn/scan/2016-06-21/15336150923280078654842.shtml#wt_source=data9_lpdt_00, 06-07-2016.

4.3.2 MARKETING E VENDITE

Il dipartimento di marketing includeva circa otto persone: tre si occupavano di maxi eventi e della creazione di materiale promozionale, due si occupavano di pubblicità e rapporti con i media, tre erano responsabili del *business development* (BD), ed erano per questo più vicine al dipartimento di vendite. Il dipartimento di vendite era composto da una decina di persone circa, che andavano a formare due squadre con due leader alla guida.

Era previsto un sistema di comunicazione e di riferimento della clientela tra i due dipartimenti. Sia la squadra BD che la squadra vendite dovevano tenere un *database* aggiornato di clienti, potenziali clienti, canali di clientela e visitatori; la dirigenza avrebbe valutato periodicamente l'operato delle due squadre calcolando la percentuale di contratti chiusi sul totale di contatti creati.

Di seguito saranno analizzate tre strategie di marketing e di vendita, evidenziando le unicità e peculiarità del sistema immobiliare cinese: esse ci daranno dunque un esempio pratico dei vari approcci delle famiglie cinesi nei confronti del *consumo residenziale*.

Riconoscimento del marchio: creazione della fiducia nel developer:

I compratori cinesi sono ormai avvezzi al sistema di vendita anticipata. Come spiegato, è una tecnica molto utilizzata dagli imprenditori edili poiché permette di ridurre il rischio per entrambe le parti: il *developer* riduce il rischio di mercato o di bancarotta vendendo la proprietà in anticipo o in più fasi, mentre il compratore riduce il rischio di mancanza di offerta e di prezzo eccessivo; in caso di mancata consegna, il pagamento di una penalità da parte del *developer* al cliente dovrebbe funzionare da garanzia e protezione per quest'ultimo.[40] Nel caso di WTC Nanjing, la vendita anticipata del complesso residenziale permetteva a F&T Group di capitalizzare in anticipo in modo da avere i fondi per costruire il grattacielo. Se le vendite non avessero avuto successo o non fossero avvenute entro le tempistiche programmate, la costruzione della torre principale sarebbe stata posticipata o addirittura non sarebbe mai avvenuta.

Come spiegato da Lai *et al*. (2004), nei mercati in cui la tecnica della prevendita è

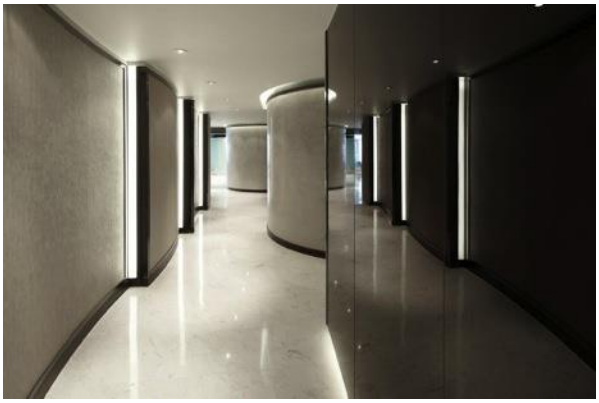
[40] LAI, Rose Neng, WANG, Ko, ZHOU, Yuqing, "Sale before Completion of Development: Pricing and Strategy", *Real Estate Economics*, 32, 2, 2004, pp. 329-357.

particolarmente usata, vi sono delle vere e proprie barriere per l'entrata di nuovi *developer*. I compratori cinesi, per esempio, sono molto consapevoli e informati riguardo alla reputazione dell'imprenditore edile, e tendono quindi a fidarsi maggiormente di *developer* conosciuti, con dei casi di successo alle spalle, o con un *background* statale.

Nel caso di WTC Nanjing, nessuna di queste condizioni era in essere. I nomi World Trade Center, J.P. Morgan e F&T Group erano praticamente sconosciuti al mercato di Nanchino, e ciò avrebbe influito non solo sul prezzo di vendita, ma anche sul successo del progetto stesso. Di fatto F&T Group era riuscito a mettere assieme una squadra internazionale e rinomata, e questo fu fondamentale per convincere il governo locale ed ottenere i lotti di terra; tuttavia la fase delle vendite richiedeva un grandissimo sforzo di localizzazione, fattore essenziale nei mercati immobiliari, particolarmente in quelli cinesi. A questo scopo, la partnership con Deji Group sulla parte *retail* fu un primo passo molto importante per creare un sentimento di attaccamento con la comunità locale; tuttavia era necessario per WTC Nanjing rendersi maggiormente visibile al mercato.

Di tale compito fu incaricato il dipartimento di marketing, ed il primo strumento per farsi conoscere fu lo showroom. Lo spazio venne chiamato "Experience Center" (体验中心, *tiyan zhongxin*), e si trovava al 31esimo piano del Sunny World, di fianco agli uffici.

Figure 4.12a-4.12b – L'entrata e i corridoi dello Experience Center al piano 31 del Sunny World



L'entrata dello Experience Center era arredata con divanetti e sculture artistiche simboleggianti il *fengshui* cinese, ed aveva una vista panoramica sul sito in costruzione. Lo Experience Center era strutturato in tre ambienti, ai quali corrispondevano tre passaggi

distinti: introduzione, corpo centrale, conclusione.

La prima parte dell'esperienza, ovvero l'introduzione, consisteva in un corridoio con una parete interattiva a proiezione (figure 4.13a-4.13b): con un semplice movimento del braccio, il visitatore poteva navigare tra la storia di WTC, di J.P. Morgan, e di F&T Group. Di particolar nota è la parte narrante il World Trade Center, nella quale, partendo dalla costituzione dell'associazione da parte di Rockefeller a New York, si giungeva all'episodio dell'attacco terroristico alle Torri Gemelle dell'11 settembre, documentato da una fotografia dei grattacieli in fiamme. Questo passaggio rappresentava un momento saliente nel percorso di riconoscimento del World Trade Center da parte del visitatore, che finalmente poteva capire la grandezza del marchio per associazione. Un altro passaggio di riconoscimento per associazione era quello della presentazione del WTC Beijing, il complesso finanziario più conosciuto di Pechino: finalmente, il *succesfull case* di cui il cliente aveva bisogno.

Di J.P. Morgan venivano elencati i successi finanziari; di F&T Group venivano presentate le varie proprietà a New York con una mappa interattiva che mostrava l'influenza del gruppo nella grande mela. Oltre a riconoscere il marchio, il visitatore aveva quindi la possibilità di contestualizzarlo nel *background* newyorkese.

Figure 4.13a-4.13b – Il corridoio interattivo dello Experience Center

Il tour proseguiva con uno stanzone contenete il modellino del progetto, dove con una penna laser si potevano illustrare la posizione e le caratteristiche dei vari edifici; puntando il laser, sulla parete sarebbero comparse le immagini e i *rendering* dell'edificio in questione. A fianco

del modellino vi era un *touch screen* che mostrava il *network* mondiale di WTCA. Con un semplice tocco sulla città prescelta, era possibile accedere ad un video del responsabile WTC di quella città, che esponeva la sua opinione sulla piattaforma. Lo scopo di questa sezione, che rappresentava il corpo centrale del percorso, era di informare il visitatore riguardo al progetto.

La parte finale dello Experience Center consisteva in un mini cinema (figura 4.14). Qui, comodamente seduti su delle poltroncine, i visitatori potevano assistere ad un filmato di dieci minuti che spiegava la storia, i nomi e le specifiche tecniche del progetto. Il video, assieme al modellino, sono due elementi immancabili nelle tecniche di vendita immobiliare in Cina. In particolare, il video di WTC Nanjing era realizzato in pieno stile cinese: una voce maschile artefatta racconta il progetto in tono epico, le immagini che si susseguono ne mostrano la grandezza, la musica varia a seconda dell'elemento narrato, il tutto in un climax ascendente che termina in una sorta di apoteosi in cui la voce proclama con entusiasmo il nome del progetto. Lo scopo di questa parte è di toccare il visitatore emotivamente. Il cliente termina dunque il tour con la visione del video, a seguito del quale può tornare alla sala di ricevimento e godersi un buon caffè italiano.

Figura 4.14 – La sala del cinema

A fianco dello Experience Center, infatti, venne creato il WTC Business Club. Il Club sarebbe poi stato trasferito agli ultimi piani del grattacielo, una volta completato. Lo spazio fu disegnato dallo studio di architettura italiano con sede a Shanghai noto con il nome di Kokai.[41] Il Club includeva un bar, un ufficio esecutivo, una sala riunione multimediale, e diversi uffici. Lo spazio era stato realizzato per mostrare ai visitatori lo standard del futuro Business Club e, idealmente, per iniziare a raccogliere iscrizioni alla *membership*. Lo staff del Business Club era infatti già operante, e le sale riunione così come gli uffici erano a disposizione di esterni.

Questo spazio permise a WTC Nanjing di farsi conoscere e instaurare un *network* con le altre aziende del Sunny World e di Hexi, (tuttavia il target ultimo di WTC Nanjing era di entrare in contatto con i gruppi dirigenziali di queste aziende, che potevano essere potenziali compratori degli appartamenti).

L'evoluzione dello Experience Center consistette nel *sales center* ai piedi del progetto in costruzione, che fu completato dopo due anni (figura 4.15). Si trattava di un edificio di tre piani, i cui interni erano decorati con corsi d'acqua e bambù. Gli spazi dell'edifico ed il servizio all'interno erano gestiti dal team di Colliers, esperto nella gestione immobiliare.

Al piano terra vi era la reception, il bar, il modellino, il cinema e le sale riunione. Il primo piano era il cuore dell'edificio: vi era una sala relax, una parete dedicata ai partner, un museo dedicato ad Antonio Citterio, e gli appartamenti campione. Il museo di Antonio Citterio (figura 4.16) consisteva in una parete biografica con riferimenti al premio del Compasso D'Oro, e nell'esposizione di alcuni mobili disegnati dall'architetto: i pezzi più importanti erano la poltrona di Hermes e la seduta di B&B, entrambe in pelle cucita a mano. La parete opposta invece elencava le opere architettoniche disegnate da Citterio, prime tra tutte i Bulgari Hotel e lo *headquarter* di Ermenegildo Zegna. Ancora una volta il riconoscimento del marchio avveniva per associazione: in questo caso gli interni del condominio erano progettati dallo stesso architetto che aveva disegnato i mobili di Hermes, e progettato i lussuosi hotel di Bulgari.

[41] KOKAISTUDIOS è conosciuto a Shanghai per la riqualificazione del noto edificio n.18 sul Bund, e della realizzazione dello *shopping mall* del grattacielo K11. Per maggiori informazioni il sito web ufficiale è: www.kokaistudios.com/

Figura 4.15 – Il *sales center* situato ai piedi del sito in costruzione

Figura 4.16 – Il museo dedicato ad Antonio Citterio

Una volta visitato il museo, era possibile visionare gli appartamenti di servizio del condominio. F&T Group ne realizzò tre, con metrature e caratteristiche diverse: un monolocale, un

bilocale, e un trilocale. Come spiegato, questi venivano venduti già arredati, ed erano progettati da Citterio.

La parte opposta era invece dedicata agli appartamenti di lusso, tre in tutto. Il primo era interamente arredato da Li Weimin, tuttavia sarebbe stato venduto senza mobili. Le cucine erano di Poggenpohl, i forni di Gaggenau, le illuminazioni di Flos, il sistema di sicurezza di Bosch, i mobili di B&B, i vestiti negli armadi erano di Chanel, e i profumi in bagno di Dior. Il potenziale compratore poteva dunque identificarsi in questa fascia di mercato. Gli altri due appartamenti erano arredati con stili diversi per dare un'esperienza più completa ai visitatori.

Figure 4.17a-4.17b – Lo showroom: un appartamento di servizio e un appartamento di lusso a confronto

Il progetto era di proprietà di J.P. Morgan, il brand era WTC ovvero lo stesso delle Torri Gemelle, il designer era Gensler che ha anche progettato la Shanghai Tower, gli interni erano curati dal designer di Hermes e Bulgari, e gli spazi gestiti dalla professionalità di Colliers. Il nome di F&T Group passava, insomma, in secondo piano. Non essendo un *developer* conosciuto né a livello internazionale né nel mercato cinese, ed essendo privo di *succesfull case* in Cina, il gruppo doveva fare leva su altri fattori per farsi riconoscere dal mercato locale e per costruire la fiducia nel prodotto (ricordiamo infatti che al momento delle vendite il prodotto non esisteva poiché era ancora in costruzione; F&T Group vendeva dunque delle promesse). Per queste ragioni fu fondamentale che il gruppo investisse nell'immagine, e che non badasse a spese nella costruzione del *sales center*: alla qualità dei materiali degli spazi corrispondeva la qualità dei materiali degli appartamenti futuri. Non è un caso, difatti, che il nome scelto per il *sales center* fosse "Experience Center": un nome abbastanza inusuale per

il pubblico di Nanchino, ma che distingueva WTC Nanjing dagli altri progetti, con una connotazione di maggior considerazione del cliente e, dunque, di servizio.

Creazione di una comunità: chi è il mio vicino:

Gli appartamenti del WTC Nanjing presentavano tutte le prerogative per andare a formare una *gated community*, sebbene non fossero recintati da un vero e proprio cancello. Essi erano esclusivi, non solo dal punto di vista del prezzo, ma anche da quello fisico. Naturalmente tutte le entrate e l'uso degli ascensori erano regolati da un codice e da una carta di accesso, a garanzia della sicurezza tanto ricercata dai compratori cinesi. Non è un caso, ad esempio, che fosse importante evidenziare che l'accesso agli appartamenti di servizio era separato dall'entrata dell'hotel: il fatto che si trattasse dello stesso edificio poteva essere una minaccia per la privacy dei futuri compratori. Un altro esempio è il fatto che, nel fare la presentazione delle residenze di lusso, i venditori sottolineassero che per ogni piano vi fossero tre appartamenti e quattro ascensori, il che significava più di un ascensore per appartamento.

A evidenziare ulteriormente l'esclusività dell'essere proprietario di un appartamento al WTC Nanjing, erano i servizi e gli spazi ad uso limitato dei residenti: le piscine, la palestra, le terrazze verdi chiamate "skygarden". È sufficiente dare uno sguardo al sito web per farsi un'idea della terminologia usata: "luxury", "customized", "private", "exclusive", "limited".

> "The luxury condominiums are exquisitely tailored and customized while overlooking 36 stories. The beauty of the apartment interior combined with the view of the up and coming Hexi CBD is captivating. The urban penthouse apartments and luxury condominiums are available with a 270-degree angle view, an outdoor private swimming pool, exclusive elevator access inside residences, and limited edition, international high-end household electric appliances. These luxury condominiums will set a new standard for Nanjing."[42]

Infine, l'ultima frontiera dell'esclusività era data dalla *membership* al WTC Business Club. Con l'appartamento veniva infatti venduta anche la possibilità di divenire membri della rete business del WTC Nanjing, nonché di accedere agli ultimi piani del grattacielo per godere del bar e dei ristoranti del Club.

[42] World Trade Center Nanjing, http://en.wtcnanjing.com/, 15-07-2016.

Tuttavia ciò su cui F&T Group lavorò maggiormente fu proprio la creazione di una comunità. Il dipartimento di marketing, e in particolare il team di BD, operò nella costituzione di una comunità, o per meglio dire di un élite, un anno prima che le prevendite avessero inizio. La squadra di BD aveva come target la realizzazione di 4 eventi al mese, ciascuno con 20-30 invitati; essa doveva tenere un *database* di tutti gli invitati raccolti e passare tali contatti al team di vendite. La qualità dei contatti era valutata sulla base di criteri relativi alla capacità di spesa dei soggetti, quali: posizione lavorativa (dal rango di *general manager* a salire), azienda (società internazionali, uffici governativi o amministrativi), *background* (in possesso di altre proprietà immobiliari simili o con un passato all'estero), famiglia (nomi facoltosi, o figli che studiano all'estero).

La creazione della comunità del WTC Nanjing avvenne principalmente tramite una sorta di *co-branding*, ovvero l'affiancamento ad altri brand rinomati. Così, ad esempio, il dipartimento di marketing di F&T Group avrebbe identificato i propri potenziali compratori tra i clienti di un marchio di auto di lusso, e si sarebbe accordato con questo nella realizzazione di un evento nel quale ciascuna delle parti avrebbe invitato 15 clienti VIP. L'evento si sarebbe tenuto nello Experience Center di WTC Nanjing, e il programma avrebbe previsto una presentazione interattiva del progetto, una introduzione della storia dell'auto di lusso, un *test drive* per gli interessati e una visita degli appartamenti showroom. Per un anno e mezzo F&T Group lavorò in questo modo, creando partnership con nomi quali Bentley, Mercedes, Audi, BMW, Maserati nel settore automobilistico; Hilton, Intercontinental, Westin, Fairmont e Sofitel nel settore *hospitality* e ristorazione; Gucci, Loro Piana, Hermes, Shisheido nell'ambito della moda; Nanjing International School e British School of Nanjing che permisero al gruppo di entrare in contatto con le famiglie più benestanti di Nanchino; Siemens, B&B Italia, Ernst & Young, Frasers Suites, Lufthansa, Airfrance, Christie's e molti altri.

L'idea di fondo era che i clienti di queste firme erano anche potenziali clienti di WTC Nanjing, e viceversa; le collaborazioni si basavano dunque su uno scambio di risorse reciproco. Gli eventi organizzati da WTC Nanjing erano lo strumento ideale per la creazione di una comunità: essi erano in primo luogo un'operazione di marketing e promozione, talvolta anche mediatica; avvenivano ad un costo contenuto poiché il budget era condiviso tra i due partner, ed avevano infine come risultato il *business development*. WTC Nanjing fu dunque capace di

farsi conoscere e riconoscere nel mercato di Nanchino, e i potenziali investitori iniziarono ad identificarsi in una comunità di individui che guidano macchine sportive e che frequentano ambienti stellati, che sanno riconoscere i vini più pregiati, i cui figli studiano alla scuola internazionale, e le cui mogli frequentano le spa di lusso e indossano capi firmati.

A questo proposito riportiamo un esempio emblematico, un maxi evento durato diversi mesi e realizzato nel 2012 in collaborazione con una rivista locale di lusso. Il nome dell'evento era "100 Most Influential Ladies of Nanjing". Il progetto, certamente molto ambizioso, consisteva nella selezione di cento figure femminili note per i loro successi professionali, oppure per la loro affermazione sociale o personale. WTC Nanjing avrebbe organizzato un servizio fotografico per ognuna di loro, invitandole separatamente e in un arco di tempo di tre mesi; il *magazine* le avrebbe intervistate. Il set fotografico era il *sales center* di WTC Nanjing: una volta giunte nella sala relax, le donne sarebbero state truccate da un gruppo di *make-up artist* di una nota marca giapponese, e vestite da un consigliere di stile di un brand di lusso italiano. Durante la fase della preparazione, esse erano chiamate a rispondere ad un semplice questionario sui gioielli per una famosissima casa d'aste. Le foto erano scattate da un team di esperti all'interno dello showroom e negli appartamenti campione. Le ospiti erano trattate come delle dive; esse non erano affiancate da alcun addetto alle vendite, bensì dalla squadra di BD, incaricata di introdurre il progetto in modo non aggressivo.

Al termine dei tre mesi, il *magazine* realizzò una rivista intitolata appunto "100 Most Influential Ladies of Nanjing", sponsorizzata da WTC Nanjing e contenente, a parte le storie e le interviste delle signore fotografate negli appartamenti, anche informazioni e reportage sul progetto. Il lancio della rivista fu festeggiato con una cena di gala presentata da Miss China, alla quale furono invitate tutte le protagoniste del *photo shoot* assieme alle loro famiglie.

Il progetto fu molto costoso, tuttavia non si trattava di un evento puramente rivolto alla vendita, ma piuttosto di un evento di marketing e di immagine; inoltre se anche solo il 2% delle partecipanti avesse acquistato una proprietà di lusso di WTC Nanjing, tale costo si sarebbe rivelato più che giustificato. Le partecipanti vennero selezionate dal *magazine* (che ha una lunga storia di *network* con le famiglie più facoltose di Nanchino), in collaborazione con diverse banche.

Figure 4.18a-4.18e – Alcune immagini del *photo shoot* di “100 Most Influential Ladies of Nanjing”

L’evento venne percepito dalle partecipanti come un’attività di svago, nonché come un’opportunità per fare nuove conoscenze tra l’élite di Nanchino; diverse signore suggerirono addirittura alcune amiche perché potessero prendere parte all’iniziativa. Ecco dunque che ritornano i concetti di comunità, di appartenenza e, indubbiamente, di esclusività.

Diversificazione del prodotto: due alternative alle housing purchase restricitions:

Come visto nei capitoli precedenti, il mercato immobiliare cinese è molto mutevole, spesso soggetto a politiche di manipolazione da parte del governo tramite le cosiddette HPR. Per F&T Group, il fatto di differenziare le abitazioni tra appartamenti di servizio e appartamenti di lusso, fu una scelta strategica. Le residenze di lusso, infatti, posizionate nelle due torri residenziali, erano soggette a diverse restrizioni in ambito di mutui e di numero di proprietà (限购限贷, *xiangou xiandai*); inoltre la durata del diritto d’uso era di 65 anni. Al contrario gli appartamenti di servizio, avendo carattere commerciale di 40 anni, non avevano

alcuno di questi vincoli (不限购不限贷, *bu xiangou bu xiandai*). Coloro intenzionati ad investire in WTC Nanjing, ma che avrebbero subìto restrizioni a causa dei limiti imposti dalle HPR, avrebbero riversato la loro domanda e il loro capitale sugli appartamenti di servizio.

Figure 4.19a-4.19b – Una pubblicità degli appartamenti di servizio e una pubblicità degli appartamenti di lusso a confronto

La fascia di prezzo dei due era inoltre nettamente diversa: al momento del lancio, gli appartamenti del condominio costavano dai 27.000 ai 38.000 RMB al metro quadrato, mentre quelli di One Central Park costavano dai 40.000 RMB in su. La differenza è ancora più netta se si guarda alle metrature: l'appartamento di servizio più grande misurava circa 150 metri quadrati, mentre l'appartamento di lusso più piccolo era di 280 metri quadrati. In media un appartamento di servizio sarebbe costato circa 3,7 milioni RMB, mentre l'appartamento più piccolo della torre residenziale sarebbe costato 11 milioni di RMB. Le due tipologie di abitazione erano dunque indirizzate a due clientele totalmente diverse e lo stile pubblicitario delle due proprietà esprimeva appieno questa diversificazione (figure 4.19a-4.19b).

Il caso degli appartamenti di servizio è particolarmente singolare per WTC Nanjing, poiché la municipalità di Nanchino aveva definito che il diritto di uso del suolo per "serviced apartment" fosse applicabile soltanto in 65 siti della città. Questi siti, sebbene fossero definiti a scopo commerciale, sarebbero tuttavia stati impiegati ad uso residenziale.[43] Uno di questi

[43] Savills, *Savills China City Series – Nanjing*, Savills World Research, 1 maggio 2013, http://en.savills.com.cn/publications-pdfs/2013-savills-china-city-series---nanjing-en.pdf, 07-08-2016.

siti era proprio Hexi CBD, dove sono sorti gli appartamenti di servizio del WTC Nanjing. Prima del 2011, gli appartamenti di servizio non potevano essere venduti e abitati da privati, ed erano dunque gestiti e affittati centralmente dal *management* dell'hotel;[44] in questi termini WTC Nanjing fu dunque tra i progetti più innovativi di Nanchino, poiché permetteva la vendita del condominio ai privati. Una volta acquistato, la gestione dell'appartamento sarebbe stata a carico del gruppo dell'hotel, che avrebbe pensato anche a trovare un affittuario. Solitamente l'acquisto di un appartamento di servizio era dunque visto come un'attività di investimento (in diversi casi alcune famiglie ne comperarono più di due).

Figure 4.20a-4.20b – Gli interni degli appartamenti di servizio di WTC Nanjing

I due argomenti più utilizzati per la vendita del condominio furono la possibilità di ricavare un profitto dall'affitto, e la rivalutazione del prezzo in breve tempo. La possibilità di affittare gli appartamenti di servizio era soprattutto giustificata dallo sviluppo finanziario di Hexi e dalla crescente presenza di viaggiatori di lavoro e di una comunità internazionale in cerca di appartamenti di alta gamma e con un servizio 5 stelle. Sin dall'inizio dunque, F&T Group decise di posizionare gli appartamenti del condominio in questa fascia di mercato: gli appartamenti di servizio erano, difatti, venduti interamente arredati, come fossero un pacchetto pronto per l'investimento (un compratore che acquista una proprietà per viverci

[44] *ibid.*

sentirebbe infatti la necessità di personalizzarla e rifiuterebbe probabilmente l'omologazione degli appartamenti di servizio). Per queste ragioni, le unità più vendute erano quelle più piccole, ossia il monolocale e il bilocale.

L'obiettivo del compratore di un appartamento di servizio era dunque di massimizzare il profitto della proprietà durante i 40 anni di diritto d'uso, oppure di riuscire a rivenderlo con una grosso margine di profitto. Per assistere gli investitori, F&T Group aveva calcolato la possibile rivalutazione degli appartamenti nel tempo, basandosi sul fatto che, durante i dieci anni precedenti, il tasso di inflazione annuale delle proprietà immobili era sempre stato più alto dell'8%. Inoltre in Cina l'affitto degli appartamenti di servizio è generalmente più alto del 10% rispetto agli appartamenti standard. Il gruppo aveva quindi fatto una stima di potenziale reddito mensile di 12.000-34.000 RMB al mese, con un ritorno del 5% annuale per i 5 anni a venire.

Il carattere degli appartamenti di lusso era totalmente differente. Per le dimensioni ed i costi coinvolti (va inoltre considerato il costo aggiuntivo della mobilia), era praticamente impossibile pensare di affittarlo. Gli investitori target di queste proprietà erano le famiglie più benestanti di Nanchino, con nessuna o con al massimo una proprietà; al tempo la municipalità consentiva infatti al massimo due proprietà immobiliari per famiglia, e proprio per questo motivo, a volte le case venivano intestate ai figli ancora minorenni.[45] Il governo di Nanchino richiedeva un pagamento anticipato sul mutuo del 30% nel caso la casa fosse la prima proprietà, e del 60% se fosse la seconda proprietà.

La famiglia ideale per One Central Park era composta da uno o due figli: l'appartamento più piccolo, di 280 metri quadrati, includeva infatti la camera da letto dei genitori, due camere più piccole (idealmente per due figli, o più tradizionalmente per un figlio e per una coppia di nonni), e la cameretta per la donna di servizio. Si noti che, al momento delle vendite, la politica del figlio unico era ancora in vigore in Cina; il fatto di progettare tre stanze da letto

[45] È noto a livello mondiale il caso che vide nel 2013 un record di divorzi nelle maggiori città cinesi (la città di Tianjin registrò addirittura 300 divorzi al giorno). A marzo, quando il governo annunciò la nuova regolamentazione che prevedeva una tassa del 20% sul plusvalore della vendita della seconda casa, molti investitori cinesi dovettero ingegnarsi per trovare una soluzione alla minaccia di questa imposta. Presto si scoprì che la tassa non sarebbe stata applicata se la casa fosse stata acquistata prima, o dopo, che la copia fosse sposata (per i single, insomma). Moltissime coppie cinesi si affrettarono dunque a firmare le carte di divorzio prima di procedere con l'acquisto della seconda casa. Da JIANG, Chengcheng, *Why Chinese Couples Are Divorcing Before Buying a Home*, in "Time", 29 aprile 2013, http://world.time.com/2013/04/29/why-chinese-couples-are-divorcing-before-buying-a-home/, 05-07-2016.

indicava quindi, implicitamente, lo stato economico della famiglia che vi avrebbe risieduto, che poteva sostenere le spese per più figli.

Figure 4.21a-4.21b – Gli appartamenti di lusso di WTC Nanjing

Il team di vendite aveva il compito di ricercare queste famiglie nel mercato, identificandole tra quelle residenti in altri complessi di lusso, o nelle ville fuori città. È una tecnica molto utilizzata in Cina quelle che vede i venditori accamparsi all'entrata di altri complessi residenziali per pubblicizzare il proprio progetto, e tentare di accaparrarsi clienti tra i residenti di queste abitazioni. Spesso i venditori forniscono anche un servizio extra: si offrono cioè di trovare un

compratore per la vecchia proprietà e di aiutare il futuro cliente nel processo di vendita di questa, cosicché esso abbia i fondi per acquistare la casa nuova.

In un mercato talmente vasto e ricco di offerta, è necessario per il *developer* individuare la propria fascia di clientela sin dall'inizio e promuovere il progetto massicciamente all'interno degli ambienti selezionati. Di solito la clientela target viene individuata per localizzazione geografica (famiglie che risiedono già nell'area o i cui figli studiano nell'area), per fascia economica (famiglie che hanno una capacità di spesa corrispondente, o che risiedono in proprietà di prezzo simile), o per fascia sociale (famigliari o amici delle prime due, oppure determinate cerchie sociali: ad esempio le famiglie con bambini che frequentano scuole il cui costo è maggiore di 200.000 RMB all'anno, oppure ambienti artistici particolarmente sensibili ad un certo stile di design, o ancora persone con un passato all'estero che sono orientate ad un alto livello di servizio).

Nel caso degli appartamenti di lusso di WTC Nanjing, anche la cooperazione con le banche fu un elemento essenziale per poter accedere alla fascia di mercato desiderata. Le banche, interessate alla possibilità di operare come fruitori di prestiti e mutui, nonché di procurarsi nuovi clienti, avrebbero pubblicizzato il progetto tra le file dei propri clienti VIP; il *developer* in cambio avrebbe potuto accordarsi su uno sconto preferenziale per i clienti di una certa banca. Nelle banche cinesi, il *client relations manager* è considerato una figura fidata, a volte anche vicina alla famiglia, e può quindi consigliare ed influenzare le scelte finanziare di quest'ultima.

4.3.3 ANALISI CRITICA: LA SCOMMESSA DI F&T GROUP

Le prevendite di WTC Nanjing iniziarono nel marzo 2013 con gli appartamenti di servizio; purtroppo non andò come previsto. L'esito negativo delle vendite della prima fase potrebbe essere una delle ragioni principali che spinse J.P. Morgan prima, e F&T Group dopo, a vendere il progetto; tuttavia non siamo certi di questa informazione.

La sezione seguente si propone di analizzare alcuni dei motivi di tale insuccesso, con riferimento alle strategie di vendita e di marketing sopra descritte.

Innanzitutto, sarebbe scorretto leggere l'insuccesso inziale delle vendite come un

fallimento del progetto. Come riportato nella sezione 4.2, il mercato immobiliare di Nanchino ha da sempre alternato fasi di crescita a momenti di contrazione. La fine del 2013 e tutto il 2014 furono appunto dei periodi difficili per la vendita immobiliare, a causa delle imposizioni messe in atto dalle HPR, e WTC Nanjing ne fu indubbiamente coinvolto. A ciò va aggiunta una situazione di relativa instabilità politica e amministrativa che investì la città dal 2013 al 2015: nel 2013 il sindaco Ji venne rimosso dal suo incarico poiché accusato di corruzione per aver accettato mazzette per un valore di 1,9 milioni di dollari dal 1992 al 2012. Gli episodi di corruzione erano in larga parte avvenuti nel settore delle costruzioni, e l'ex sindaco venne soprannominato "Bulldozer Ji" proprio per la sua costante promozione di progetti edili.[46] Dopo il sindaco, anche il Segretario del Partito Comunista di Nanchino (una carica paragonabile al sindaco della città),[47] Yang Weize, venne accusato di corruzione e abuso di potere.[48] Indubbiamente questa serie di eventi ebbe delle ripercussioni sul mercato immobiliare della città nel suo complesso, e WTC Nanjing, come altri progetti in vendita in quel periodo, ne subì le conseguenze, anche indirettamente. Se a questi fattori aggiungiamo il fatto che F&T Group fosse un *player* nuovo nella scena di Nanchino, possiamo immaginare che un possibile investimento immobiliare con WTC Nanjing rappresentasse una grande incognita per un compratore locale.

Oltre a ciò va tenuto in considerazione che WTC Nanjing proponeva un prodotto piuttosto nuovo per il mercato di Nanchino. Se infatti possiamo affermare con certezza che lo stile di design degli appartamenti sarebbe stato ben accettato nella vicina Shanghai, non possiamo esserne altrettanto certi per la capitale dello Jiangsu. Nonostante la grande ondata di urbanizzazione, al tempo Nanchino era ancora una città fortemente provinciale e molto orgogliosa della sua identità. Gli appartamenti di servizio erano una forma proprietaria nuova per il mercato immobiliare della città; Hexi era un distretto in via di sviluppo e con potenziale

[46] *Former Chinese mayor 'Bulldozer Ji' jailed for corruption*, in "The Guardian", 7 aprile 2015, https://www.theguardian.com/world/2015/apr/07/former-chinese-mayor-bulldozer-ji-jailed-for-corruption, 05-07-2016.

[47] Ji Jianye era il sindaco di Nanchino. Il sindaco rappresenta il potere amministrativo, e tale carica in cinese si traduce con 市长, *shizhang*. Di pari livello, o addirittura più potente, è il Segretario del Partito Comunista di Nanchino (al tempo Yang Weize), poiché detiene il potere politico. In cinese la carica in questione si traduce con 书记, *shuji.*

[48] BO, Zhiyue, *Who's Your Daddy: Politics and Revenge in China's Anti-Corruption Campaign*, in "The Diplomat", 9 aprile 2015, http://thediplomat.com/2015/04/whos-your-daddy-politics-and-revenge-in-chinas-anti-corruption-campaign/, 06-07-2016.

di crescita; gli stili ed il design degli appartamenti erano molto azzardati per i gusti del mercato. Il compratore medio di Nanchino non era probabilmente pronto per questo tipo di prodotto, ed il mercato doveva essere educato a riguardo.

WTC Nanjing proponeva lo stile di vita di New York (il sito web descrive così gli appartamenti di servizio: "These apartments can be compared to luxury apartments in Manhattan, New York and rank first in appreciation potential among buildings in the same area."[49]), tuttavia educare i gusti di un mercato è un'impresa molto più difficile. Proprio di gusto, infatti, parliamo, poiché è molto conosciuta la tendenza cinese ad arredare le proprie case con stili suntuosi e baroccheggianti, forse un simbolo di agiatezza durante gli anni novanta e duemila.

Figura 4.22 – Un'unità campione degli appartamenti di WTC Nanjing arredata in stile più consono ai gusti cinesi

D'altronde anche F&T Group era al corrente di questo fatto, e fece arredare un'unità campione degli appartamenti di lusso in pieno stile cinese. Tuttavia le unità del condominio progettate da Antonio Citterio, di cui l'architetto ne aveva disegnato anche i mobili, rimanevano molto, forse troppo, moderne per i gusti di Nanchino. Esse erano infatti maggiormente apprezzate da individui che avevano un trascorso all'estero, o dai clienti più

[49] World Trade Center Nanjing, http://en.wtcnanjing.com/, 15-07-2016.

giovani (tuttavia spesso le decisioni sull'investimento immobiliare vengono prese da adulti ed anziani).

Non solo vi era l'ostacolo del gusto, ma anche quello delle metrature. Potrebbe trattarsi di un errore di posizionamento da parte di F&T Group, oppure di un eccesso di sicurezza nel prodotto; in ogni caso la grandezza degli appartamenti non era adatta al mercato di Nanchino, né a quello cinese nel suo complesso. Le dimensioni delle residenze di lusso erano, probabilmente, esagerate: in un mercato in cui la grandezza media di un appartamento è di 100-150 metri quadrati, la scelta di posizionare la propria offerta da 280 metri quadrati in su è molto rischiosa. Le dimensioni di questi appartamenti erano paragonabili a quelle di una villa: a parità di investimento, l'investitore avrebbe potuto scegliere tra una villa immersa nel verde alle porte della città, o un appartamento senza terrazzo nel futuro centro finanziario di Nanchino. Nel caso in cui per l'investitore si fosse trattato dell'acquisto della seconda casa, esso avrebbe plausibilmente optato per la villa. Gli appartamenti più grandi simboleggiavano l'apice del lusso: con i loro 1000 metri quadrati di superficie sarebbero arrivati a costare 40 milioni di RMB, ovvero più di 5 milioni di USD. Sebbene ne fossero stati progettati soltanto 4, le probabilità di trovare gli acquirenti erano limitate.

Va inoltre considerato che case di dimensioni più grandi comportano anche costi di mantenimento e di gestione più elevati: questi ultimi, i cosiddetti *property management fees* (物业管理费, *wuye guanlifei*), sono calcolati al metro quadrato e sono pagati alla società di gestione dell'immobile. Nel caso di WTC Nanjing, il costo era, ovviamente, relativamente alto, a garanzia dell'elevato livello di servizio offerto.

Gli appartamenti di servizio avevano delle dimensioni più consone alla domanda del mercato. Tuttavia, considerando il fatto che il loro uso principale era l'affitto, le metrature sarebbero potute risultare, comunque, troppo grandi per lo scopo. Gli appartamenti che ebbero maggior successo furono, infatti, quelli più piccoli, poiché permettevano un investimento moderato per un profitto contenuto, ma stabile nel tempo.

Un fattore determinante per l'insuccesso delle vendite degli appartamenti di sevizio potrebbe essere, inoltre, il carattere commerciale che ne consentiva l'utilizzo soltanto per 40 anni. Per il compratore cinese, il quale come si è visto considera l'acquisto immobiliare un'attività finanziaria vera e propria, investendovi anche i risparmi di una vita, 40 anni sono

un limite temporale che spaventa. Inoltre F&T Group aveva in gestione il terreno già dal 2007; nel 2013, quando vennero avviate le prevendite, erano già trascorsi quasi 6 anni; la promessa di completamento degli appartamenti entro il 2014 pareva, per di più, utopistica: in conclusione, se il compratore avesse ricevuto le chiavi dell'appartamento nel 2015, il diritto d'uso di quest'ultimo sarebbe stato di 32-33 anni.

Infine, con la nuova imposta del 20% sul plusvalore alla vendita, entrata in vigore nel 2013, vi era il rischio effettivo che il valore della proprietà non aumentasse abbastanza velocemente da giustificarne l'acquisto per investimento. In breve, forse agli occhi di un potenziale compratore di Nanchino, gli appartamenti di servizio non erano particolarmente adatti né all'acquisto per uso personale, né come strumento di investimento.

Infine un altro possibile errore di posizionamento è rappresentato dal prezzo. Sia i prezzi degli appartamenti del condominio sia quelli di One Central Park erano molto alti al tempo, e lo sarebbero anche oggi, a tre anni di distanza. Nel 2013 WTC Nanjing era tra le proprietà più costose di Nanchino, seconda solo ad alcuni progetti di nicchia nel centro di Xinjiekou e di pari prezzo alle lussuose ville immerse nel verde di Purple Mountain. Il prezzo, che in Cina è sempre riportato al metro quadrato, lievitava poi enormemente a causa delle superfici esageratamente grandi.

Non possiamo essere certi di questo fattore; tuttavia, quando Deji Group entrò in operazione, il *developer* locale cambiò nettamente approccio. Esso abbassò volontariamente, o forzatamente, tutti i prezzi fissati in precedenza da F&T Group. Nella prima fase i prezzi subirono una notevole contrazione (gli appartamenti del condominio giunsero addirittura a costare 18.800 RMB), per poi rialzarsi nell'ultimo periodo.[50] Oggi, anche grazie alla scelta strategica di Deji Group di consegnare le unità al grezzo anziché finite, tutte le residenze di lusso sono state vendute, ed il prezzo medio riportato è di 25.000 RMB al metro quadrato. Questa mossa permise al gruppo di avvicinarsi alla domanda del mercato riducendo il prezzo, di contenere i propri costi evitando di investire nella decorazione degli interni, e di velocizzare il tempo di consegna. Gli appartamenti di servizio, invece, sono tuttora in vendita; essi sono venduti finiti ma non ammobiliati, a circa 31.000 RMB al metro quadrato.

In conclusione, potremmo forse sostenere che per F&T Group il WTC Nanjing fu una

[50] House.sina.com 新浪乐居, http://data.house.sina.com.cn/nj60429/jiage/, 06-07-2016.

sorta di scommessa, in cui credette anche tutto il team ed i partner che collaborarono sul progetto. Il gruppo fu un precursore di un tipo di prodotto forse troppo innovativo per il luogo ed il tempo. Sicuramente svantaggiato dal fatto di non avere un *successful case* nel mercato cinese, ne pagò forse il prezzo per non essere riuscito ad incontrare la domanda locale.

CONCLUSIONE

Con soli trent'anni di storia alle spalle, il mercato immobiliare cinese è uno dei più giovani al mondo. In ambito residenziale la Cina ed i cinesi hanno vissuto una vera e propria rivoluzione, che ha coinvolto il mondo politico, il settore giuridico, il sistema economico ed il tessuto sociale. Negli ultimi due decenni i cittadini cinesi hanno assistito alla nascita del diritto di proprietà, allo sviluppo di un mercato di acquisto, vendita e affitto, ad un incremento costante di prezzi e persino a diverse bolle immobiliari. Non solo le loro case, ma anche le loro città e la loro vita famigliare si sono trasformati drasticamente. Si tratta del più grande cambiamento avvenuto in Cina nel corso di una generazione.

Oggi la casa in Cina è divenuta quasi un bene di consumo: essa ha una scadenza temporale, viene scelta ed acquistata in tempi brevissimi (anche in un giorno), e rivenduta altrettanto velocemente; viene sfoggiata nella società come simbolo di ricchezza e talvolta leva di potere; il possedimento di una casa è, infine, un requisito necessario per ogni famiglia o per ogni uomo. Nella letteratura anglo-americana si usa persino il termine "*housing consumption*".

La tesi ripercorre la storia del sistema immobiliare cinese dalla sua nascita ad oggi, ricercando i motivi ed i processi che hanno portato all'esplosione dell'acquisto immobiliare. Si conclude che l'intercorrere e la concomitanza di una serie di fattori socio-economici, combinati agli ideali e ai valori classici della cultura cinese, abbiano contribuito alla crescita esponenziale (e talvolta irrazionale) dell'acquisto residenziale urbano in Cina. Tra questi fattori possiamo elencare:

1) la stabilità politica e la coerenza degli interventi istituzionali;
2) la ristrutturazione e modernizzazione dell'apparato economico con il conseguente boom;
3) il bisogno piscologico di sicurezza e di privatezza in una fase di profondo cambiamento;
4) la necessità di affermazione sociale e individuale in contrapposizione alla omologazione maoista.

Si riscontra, inoltre, che gli accorgimenti applicati in ambito economico, sommati alle profonde trasformazioni che investirono il tessuto sociale, sono gli aspetti più incisivi e determinanti nella costituzione del mercato immobiliare residenziale cinese.

Le riforme iniziate da Deng Xiaoping a fine anni settanta furono fondamentali per

modernizzare la struttura economica e giuridica del Paese. Verso la metà degli anni novanta, quando le istituzioni riuscirono a garantire una certa stabilità politica, vennero a crearsi le condizioni e la fiducia necessari per la nascita di un mercato immobiliare.

È tuttavia in ambito economico che riscontriamo le trasformazioni più importanti: il boom dell'economia degli anni novanta, il successo dell'edilizia, la *Consumer Revolution*, ma soprattutto l'aumento consistente dei salari e del conseguente potere d'acquisto, l'introduzione dello *housing provident fund* e dello strumento dei mutui. Tutto ciò consentì una massiccia circolazione di soldi, portando più liquidità nelle tasche dei cittadini cinesi.

All'interno di questo nuovo sistema, i beni immobili rappresentavano il canale di investimento più sicuro per ragioni psicologiche e culturali. Dal punto di vista psicologico, la casa era simbolo di sicurezza fisica e di sicurezza economica. Inoltre, l'acquisto di una casa assunse per i compratori cinesi diversi significati, dimenticati da tempo: esso simbolizzava la libertà di scelta, la libertà di espressione personale e di identità; la libertà di arricchimento; ed infine la libertà della vita privata, in contrapposizione alla vita in comune, agli spazi condivisi, alle attività collettive imposti nell'epoca maoista.

La mercificazione del sistema ha fatto del cittadino cinese un consumatore e non più un produttore: il cittadino da individuo dell'unità di lavoro è divenuto individuo sociale e individuo della comunità. Inevitabilmente, con i cambiamenti economici, la società ha subìto trasformazioni altrettanto drastiche: lo *status* sociale è ora collegato alla titolarità di una casa. La ricchezza di una famiglia è ora misurabile in reddito ed è visibile attraverso ciò che un individuo possiede. I rapporti sociali hanno quindi trovato una nuova dimensione, secondo la quale la ricchezza è utilizzata come strumento di controllo e di manipolazione delle relazioni con altri gruppi. Il primo simbolo di ricchezza è divenuto proprio la casa, ed è nata così la classe possidente. Oltre a ciò, oggi è riscontrabile una stratificazione anche all'interno della stessa classe possidente: in Cina le case sono vendute assieme ad uno stile di vita corrispondente, in un unico pacchetto. A determinare lo *status* della proprietà sono una serie di fattori combinati tra loro: la posizione, le infrastrutture circostanti, il prestigio del *developer* e del designer, e i servizi offerti. Grazie al fenomeno della fortificazione, le *gated communities*, non solo permettono di filtrare i residenti secondo la loro disponibilità economico-finanziaria, ma sono anche l'espressione della nuova logica morale della società urbana moderna cinese.

È una logica di esclusione e inclusione, dove i migranti sono i grandi esclusi. Con il fenomeno delle *gated communities* le città cambiano perciò fisonomia, rispecchiando attraverso i diversi quartieri anche i diversi strati sociali.

Le tecniche di marketing e di vendita descritte nel caso studio del World Trade Center Nanjing sono esempi concreti della rilevanza dei fattori economici e sociali sopra elencati nel processo di acquisto di una casa da parte di un compratore cinese. Si consideri il significato di appartenenza alla comunità residenziale, attraverso l'identificazione dello *status* del proprio vicino; e allo stesso tempo all'importanza dell'esclusività della proprietà come logica morale di distinzione da altri gruppi sociali. Si osservi lo stile di vita costruito e venduto assieme alla casa, in un unico, lussuoso pacchetto in cui i proprietari possono riconoscersi. Si guardi agli sforzi dell'imprenditore edile per costruire la fiducia del cliente, fattore indispensabile perché il compratore cinese sia disposto a spendere i risparmi di una vita. Si considerino, infine, le logiche economiche secondo le quali un individuo decide di acquistare una casa in Cina, tra le quali: la rivalutazione del prezzo della proprietà, la durata del diritto d'uso, i costi collaterali come decorazione e gestione, la metratura, ecc.

Oltre alle conclusioni sopra descritte, vi sono alcune considerazioni aggiuntive che è utile riportare per la loro rilevanza. In primo luogo, il sistema immobiliare cinese è un sistema dualistico: vi sono in Cina due mondi, uno rurale ed uno urbano. La popolazione è classificata in queste due grandi categorie, e così lo è anche l'apparato immobiliare. Si tratta di due sistemi separati e distinti, che non condividono né le storia, né le metodologie. Possiamo anzi affermare che sarebbe improprio parlare di mercato immobiliare nelle zone di campagna. Gli stessi contadini, o coloro in possesso di *hukou* rurale, non sono, per la maggior parte dei casi, autorizzati ad acquistare una casa nelle città.

Tutto ciò ci porta ad una seconda considerazione, ovvero quella della ineguaglianza. Si tratta di una questione fortemente legata al mondo immobiliare, e purtroppo ancora irrisolta. La disuguaglianza concerne il settore immobiliare perché le case in Cina sono dei moltiplicatori di ricchezza, e l'investimento nel residenziale è per molti cinesi un'attività economica vera e propria, spesso più redditizia del lavoro. La questione del possedimento o meno di un bene immobile ha quindi a che fare con la disuguaglianza dei redditi. Ad essa è anche legato il problema della iniquità sociale, poiché tutta la parte rurale della Cina è, per legge, esclusa

dalla possibilità di acquistare una casa in città. Questa fascia di popolazione, che non può godere dello *status* di proprietario, avrà dunque limitatissime possibilità di riscatto sociale, e sarà esclusa dalle logiche morali urbane. In questo contesto possiamo anche parlare di disuguaglianza geografica, poiché le zone centrali ed interne della Cina sono zone prettamente rurali, mentre le aree costiere sono altamente urbanizzate e dunque più ricche e sviluppate. Il governo sta mettendo in atto alcune modifiche allo *hukou*, consentendo finalmente ad alcuni abitanti rurali di comprare casa; tuttavia i primi risultati saranno visibili nei prossimi anni. Maggiori accorgimenti istituzionali invece potrebbero aiutare a diminuire il divario tra ricchi e poveri in Cina, soprattutto tramite politiche di assistenza più mirate e consistenti. Si ricorda infatti l'introduzione della politica delle *economically affordable houses*, inizialmente pensata per coloro che non potevano acquistare una casa, ma che infine si piegò al gioco del più forte: le case adibite ai poveri vennero per la gran parte acquistate dai più ricchi e da coloro già in possesso di una casa.

Infine, una breve considerazione sul futuro del sistema immobiliare cinese, nonostante sia molto difficile prevederne con chiarezza gli sviluppi. Innanzitutto, da un punto di vista tecnico, non sappiamo cosa accadrà alle prime proprietà immobiliari quando il diritto d'uso su di esse giungerà al termine. Poiché non sono ancora passati 70 anni dall'avvio delle riforme, non vi è ancora una casistica a riguardo. Nonostante ciò, i proprietari cinesi non sembrano troppo preoccupati, convinti che la soluzione più plausibile potrebbe essere quella del pagamento di una tassa per la continuazione del diritto d'uso (nessuno tuttavia può predire l'ammontare di tale imposta). Resta comunque l'incognita di cosa accadrà agli edifici più vecchi e malmessi poiché, almeno all'inizio del boom dell'edilizia, i materiali usati nelle costruzioni erano di pessima qualità. Come conseguenza, oggi, anche le città più moderne come Shanghai, necessitano di numerosi interventi di riqualificazione e di rinforzo. Le due questioni qui affrontate rimangono nelle mani del governo centrale.

Un'altra incognita per il futuro del settore immobiliare in Cina è quella dei prezzi. Sin dall'inizio delle riforme, i prezzi delle case nelle *first tier cities* non hanno mai smesso di crescere. Molti osservatori si chiedono quando questo fenomeno avrà una fine e, se mai vi sarà, quale sarà il limite dei prezzi (soprattutto considerando il divario tra redditi e prezzo delle case in Cina). I mercati secondari hanno vissuto alti e bassi, ma i prezzi hanno comunque mantenuto una

media in salita. La maggior parte delle case in Cina sono oggi inaccessibili per la gran parte della popolazione. Se in passato per una famiglia era necessario l'impiego di prestiti intergenerazionali ed inter-famigliari per poter acquistare una proprietà, molti si chiedono dove troveranno le risorse economiche i giovani in futuro per compare la loro casa. Ci si aspetta, inoltre, di vedere famiglie più numerose di quelle passate, in seguito all'abolizione della politica del figlio unico, con il limite spostato a due figli. Gli esperti presumono quindi di registrare presto una crescita sostanziale degli stipendi accompagnata da un miglioramento della qualità della vita.

Al problema dei prezzi è strettamente collegato quello della bolla immobiliare. Indubbiamente il settore è caratterizzato da una grossa bolla o, per essere più precisi, da diverse bolle speculative. Molto investitori guardano con timore al futuro dell'immobiliare (soprattutto residenziale) in Cina. Vi è inoltre un'enorme giacenza di invenduto, specialmente nelle città minori. Tuttavia si tratta di bolle ben localizzate e i cui danni sono dunque limitati ad alcuni territori e mercati specifici. La minaccia non sembra dunque toccare le grandi città come Pechino, Shanghai, Guangzhou, Shenzhen, Chengdu, Chongqing. Nonostante i timori, il mercato cinese è grande e vario, e una buona parte di esso è ancora inesplorata. Una volta raggiunta la maturità delle grandi città costiere, che diverranno sempre più esclusive, sarà il momento delle *second tier* e *third tier cities*; ed una volta esaurito anche questo mercato, si svilupperanno anche le aree più interne, in modo da assorbire la domanda di una popolazione in costante crescita e con sempre maggior capacità di spesa. Si tratta, probabilmente, di un processo che durerà ancora vent'anni.

BIBLIOGRAFIA

BARTH, James R., LEA, Michael, LI, Tong, *China's Housing Market Is a Bubble About to Burst?*, Santa Monica, Milken Institute, 2012.

BRAY, David, *Social Space and Governance in Urban China: The Danwei System from Origins to Reform*, Stanford, Stanford University Press, 2005.

CHEN, Junhua, GUO, Fei, WU, Ying, "One decade of urban housing reform in China: Urban housing price dynamics and the role of migration and urbanization, 1995-2005", *Habitat International*, 35, 2011, pp. 1-8.

DAVIS, Deborah S. (a cura di), *The Consumer Revolution in Urban China*, "Studies on China", 22, Berkley, Los Angeles, London, University of California Press, 2000.

DAVIS, Deborah S., FRIEDMAN, Sara L. (a cura di), *Wives, Husbands, and Lovers: marriage and sexuality in Hong Kong, Taiwan and urban China*, Stanford, Stanford University Press, 2014.

DING, Chengri, "Land policy reform in China: assessment and prospects", *Land Use Policy*, 20, 2003, pp. 109-120.

FANG, Cheng, ZHANG, Xiaobo, FAN, Shenggen, "Emergence of urban poverty and inequality in China: evidence from household survey", *China Economic Review*, 13, 2002, pp. 430-443.

FU, Yuming, TSE, David K., ZHOU, Nan, "Housing Choice Behavior of Urban Workers in China's Transition to a Housing Market", *Journal of Urban Economics*, 47, 2000, pp. 61-87.

HE Shenjing, LIU, Yuting, WU, Fulong, WEBSTER, Chris, “Social Groups and Housing Differentiation in China’s Urban Villages: An Institutional Interpretation”, *Housing Studies*, 25, 5, 2010, pp. 671-691.

HE, Shenjing, LIN, George CS, “Producing and consuming China’s new urban space: State, market and society”, *Urban Studies*, 52, 15, 2015, pp. 2757-2773.

HUANG, Youqin, “A room of one's own: housing consumption and residential crowding in transitional urban China”, *Environment and Planning A*, 35, 2003, pp. 591-614.

LAI, Rose Neng, WANG, Ko, ZHOU, Yuqing, “Sale before Completion of Development: Pricing and Strategy”, *Real Estate Economics*, 32, 2, 2004, pp. 329-357.

LEE, James, “From Welfare Housing to Home Ownership: The Dilemma of China’s Housing Reform”, *Housing Studies*, 15, 1, 2000, pp. 61-76.

LI, Heng, LI, Vera, SKITMORE, Martin, WONG, Johnny Kwok Wai, CHENG, Eddie W. L., “Competitiveness factors: a study of real estate market in China”, *Construction Management and Economics,* 27, 6, 2009, pp. 567-579.

LIANG, Bin (2013), *Housing inequality under market transition in urban China: evidence from the 2005 Mini Census*, tesi di laurea in Human Development and Social Policy, The University of Utah, UMI n.1545176.

MAK, Stephen W. K., CHOY, Lennon H. T., HO, Winky K. O., “Privatization, housing conditions and affordability in the People’s Republic of China”, *Habitat International*, 31, 2007, pp. 177-192.

MERELLI, Aldo (2006), *La nuova Cina: un ambiente estremo*, tesi di laurea in Scienze dell’Architettura, Politecnico di Milano.

POW, Choon-Piew, “Securing the ‘Civilised’ Enclaves: Gated Communities and the Moral Geographies of Exclusion in (Post-)socialist Shanghai”, *Urban Studies*, 44, 8, 2007, pp. 1539-1558.

QU, Weidong, LIU, Xiaolong, “Assessing the Performance of Chinese Land Lease Auctions: Evidence from Beijing”, *Journal of Real Estate Research*, 34, 3, 2012, pp. 291-310.

READ, Benjamin L., “Democratizing the Neighbourhood? New Private Housing and Home-Owner Self-Organization in Urban China”, *The China Journal*, 49, 2003, pp. 31-59.

ROSEN, Kenneth T., ROSS, Madelyn C., “Increasing Home Ownership in Urban China: Notes on the Problem of Affordability”, *Housing Studies*, 15, 1, 2000, pp. 77-88.

SHAW, N. Victor, “Urban Housing Reform in China”, *Habitat International*, 21, 2, 1997, pp. 199-212.

TOMBA, Luigi, “Creating an Urban Middle Class: Social Engineering in Beijing”, *The China Journal*, 51, 2004, pp. 1-26.

TOMBA, Luigi, “Making Neighbourhoods: The Government of Social Change in China’s Cities”, *China Perspectives*, 4, 2008, pp. 48-61.

TOMBA, Luigi, “Residential Space and Collective Interest Formation in Beijing's Housing Disputes”, *The China Quarterly*, 184, 2005, pp. 934-951.

VENDRYES, Thomas, “Land Rights in Rural China since 1978”, *China Perspectives*, 4, 2010, pp. 87-99.

WAN, Xiaoyuan, “Governmentalities in everyday practices: The dynamic of urban neighbourhood governance in China”, *Urban Studies*, 0042098015589884, 2015, pp. 1-17.

WANG, Donggen, LI, Si-Ming, “Housing preferences in a transitional housing system: the case of Beijing, China”, *Environment and Planning A*, 36, 2004, pp. 69-87.

WANG, Hongwei, WANG, Ko, “What is Unique about Chinese Real Estate Markets?” *Journal of Real Estate Research*, 34, 3, 2012, pp. 275-289.

WANG, Ya Ping, MURIE, Alan, “Commercial Housing Development in Urban China”*, Urban Studies*, 36, 9, 1999, pp. 1475-1494.

WU, Fulong, “Sociospatial differentiation in urban China: evidence from Shanghai's real estate markets”, *Environment and Planning A*, 34, 2002, pp. 1591-1615.

WU, Qiyan, CHENG, Jianquan, CHEN, Guo, HAMMEL, Daniel J., WU, Xiaohui, “Socio-spatial differentiation and residential segregation in the Chinese city based on the 2000 community-level census data: A case study of the inner city of Nanjing”, *Cities*, 39, 2014, pp. 109-119.

YANG, Zan, CHEN, Jie, *Housing Affordability and Housing Policy in Urban China*, “SpringerBriefs in Economics”, Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 2014.

YAO, Shujie, LUO, Dan, WANG, Jianling, “Housing Development and Urbanisation in China”, *The World Economy*, 2014, pp. 481-500.

YAO, Shujie, ZHANG, Zongyi, HANMER, Lucia, “Growing inequality and poverty in China”, *China Economic Review*, 15, 2004, pp. 145-163.

YEUNG, Stanley Chi-Wai, HOWES, Rodney, “The role of the housing provident fund in financing affordable housing development in China”, *Habitat International*, 30, 2006, pp. 343-356.

YI, Chengdong, HUANG, Youqin, “Housing Consumption and Housing Inequality in Chinese Cities During the First Decade of the Twenty-First Century”, *Housing Studies*, 29, 2, 2014, pp. 291-311.

ZHANG, Li, *In Search of Paradise: Middle-class Living in a Chinese Metrofundpolis*, Ithaca, NY, Cornell University Press, 2010.

SITOGRAFIA

BIRD, Mike, *China Just Overtook The US As The World's Largest Economy*, in “Business Insider UK”, 8 ottobre 2014, http://uk.businessinsider.com/china-overtakes-us-as-worlds-largest-economy-2014-10?r=US&IR=T, 05-09-2014.

BO, Zhiyue, *Who's Your Daddy: Politics and Revenge in China's Anti-Corruption Campaign*, in “The Diplomat”, 9 aprile 2015, http://thediplomat.com/2015/04/whos-your-daddy-politics-and-revenge-in-chinas-anti-corruption-campaign/, 06-07-2016.

CAI, Peter Yuan, *China’s Housing Crisis*, in “East Asia Forum”, 18 gennaio 2010, http://www.eastasiaforum.org/2010/01/18/chinas-housing-crisis-2/, 19-07-2016.

Colliers International, *Shanghai Residential Q4 2015*, Research & Forecast Report, http://www.colliers.com/-/media/files/marketresearch/apac/china/eastchina-research/sh-residential-q4-2015.pdf?la=en-gb, 25-06-2016.

Deji shijie maoyi zhongxin zai shou jingzhuang gongyu junjia 30000 yuan/pingmi 德基世界贸易中心在售精装公寓 均价30000元/平米 (Deji World Trade Center sta vendendo i condimìni con soft decoration al prezzo medio di 30.000 Yuan al metro quadrato), in “新浪乐居” (house.sina.com), 21 giugno 2016, http://nj.house.sina.com.cn/scan/2016-06-21/15336150923280078654842.shtml#wt_source=data9_lpdt_00, 06-07-2016.

F&T, http://www.fandtgroup.com, 26-05-2016.

Fang.com 房天下, http://land.fang.com/market/68218d66-fa62-413c-bb60-8526a35604b4.html, 06-07-2016.

Flushing Commons breaks ground on megaproject's first phase, in "The Real Deal", 1 luglio 2014, http://therealdeal.com/2014/07/01/flushing-commons-breaks-ground-on-megaprojects-first-phase/, 26-05-2016.

Former Chinese mayor 'Bulldozer Ji' jailed for corruption, in "The Guardian", 7 aprile 2015, https://www.theguardian.com/world/2015/apr/07/former-chinese-mayor-bulldozer-ji-jailed-for-corruption, 05-07-2016.

Fudun jituan "qianshou" deji guangchang hexi jian nanjing shijie maoyi zhongxin 富顿集团"牵手"德基广场 河西建南京世界贸易中心 (Fudun Group "passa" la costruzione del WTC Nanjing di Hexi a Deji Plaza), in "赢商新闻" (winshang.com) 8 giugno 2013, http://news.winshang.com/news-172129.html, 06-07-2016.

Global Property Guide, *China's property market soars to new highs*, 20 dicembre 2015, http://www.globalpropertyguide.com/Asia/China/Price-History, 03-05-2016.

House.sina.com 新浪乐居, http://data.house.sina.com.cn/nj60429/jiage/, 06-07-2016.

HUI, X. (2009), *The Chinese Housing Reform and The Following Urban Question*, lavoro presentato a The 4th International Conference of the International Forum on Urbanism (IFoU) "The New Urban Question – Urbanism beyond Neo-Liberalism", 26-28 novembre 2009, Delft, http://newurbanquestion.ifou.org/proceedings/3%20The%20Urbanized%20Society/full%20papers/B008_Xiaoxi_The%20Chinese%20Housing%20Reform%20and%20the%20following%20New%20Urban%20Questions-fullpaper_revised.pdf, 05-05-2016.

JIAN, Xi 见习, WANG, Shaoping 汪少平, *Shanghai jiangong 26.28 yi zhongbiao Nanjing shimao zhongxin xiangmu* 上海建工26.28亿中标南京世贸中心项目 (Shanghai Jiangong vince l'appalto per il progetto WTC Nanjing con 2,628 miliardi), in "观点" (Guandian), 2 giugno 2011, http://www.guandian.cn/article/20110603/110069.html, 06-07-2016.

JIANG, Chengcheng, *Why Chinese Couples Are Divorcing Before Buying a Home*, in “Time”, 29 aprile 2013, http://world.time.com/2013/04/29/why-chinese-couples-are-divorcing-before-buying-a-home/, 05-07-2016.

JOHNSON, Ian, *China’s Great Uprooting: Moving 250 Million Into Cities*, in “The New York Times”, 15 giugno 2013, http://www.nytimes.com/2013/06/16/world/asia/chinas-great-uprooting-moving-250-million-into-cities.html?pagewanted=all&_r=0, 04-05-2016.

Jones Lang LaSalle, *China’s City Winners Nanjing City Profile*, Global Foresight Series 2014, http://www.joneslanglasalle.com.cn/china/en-gb/Research/jll-china-nanjing-city-profile-en.pdf, 07-08-2016.

LARSON, Christina, *The Cracks in China’s Shiny Buildings*, in “Bloomberg”, 27 settembre 2012, http://www.bloomberg.com/news/articles/2012-09-27/the-cracks-in-chinas-shiny-buildings, 02-05-2016.

MARRUCCI, Giuliano, *Cinacittà*, in “Report”, 22 maggio 2016, http://www.report.rai.it/dl/Report/puntata/ContentItem-397c0797-6477-4128-9997-d99b526c3fab.html, 23-05-2016.

MISTREANU, Simina, *China desperately needs low-income migrant workers to buy homes and save the economy*, in “qz.com”, 7 marzo 2016, http://qz.com/631271/china-needs-its-low-income-migrant-workers-to-buy-new-homes-and-save-its-economy/, 23-05-2016.

MOSES, Claire, *Top 10 biggest real estate projects coming to NYC*, in “The Real Deal”, 9 giugno 2015,

http://therealdeal.com/2015/06/09/top-10-biggest-real-estate-projects-coming-to-nyc-8/, 26-05-2016.

Nanjing shimao zhongxin tinggong bannian huo lanwei 南京世贸中心停工半年或烂尾 (WTC Nanjing ferma i lavori per sei mesi o rimarrà incompleto), in 腾讯新闻 (inews.qq.com), 4 aprile 2014, http://view.inews.qq.com/a/JSC2014040401659601?refer=share_relatednews, 06-07-2016.

National Bureau of Statistics of China 中华人民共和国国家统计局, *15-1 Main Indicators of Enterprises for Real Estate Development*, in “China Statistical Yearbook 2014”, http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2014/indexeh.htm, 4-5-2016.

National Bureau of Statistics of China 中华人民共和国国家统计局, *15-10 Total Sale of Commercialized Buildings Sold by Use*, in “China Statistical Yearbook 2014”, http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2014/indexeh.htm, 4-5-2016.

Paulson Institute, *Mapping China’s Mass Migration*, in “Paulson Institute”, 30 gennaio 2015, http://www.paulsoninstitute.org/paulson-blog/2015/01/30/china-by-the-chart-mapping-chinas-mass-migration/, 03-06-2016.

Pearson, http://www.pbmstoria.it/dizionari/storia_mod/c/c233.htm, 25-05-2016.

Quanguo qiye xinyong xinxi gongshi xitong (jiangsu) 全国企业信用信息公示系统(江苏) (Sistema pubblico nazionale di informazione del credito delle imprese, Provincia dello Jiangsu), http://www.jsgsj.gov.cn:58888/ecipplatform/inner_ci/ci_queryCorpInfor_gsRelease.jsp, 06-07-2016.

Queens Chamber of Commerce, http://www.queenschamber.org/Real-Estate-Commercial-/F-T-Group-1957, 26-05-2016.

Savills, *Briefing Beijing Residential Sales May 2016*, Savills World Research, 5 maggio 2016, http://pdf.savills.asia/asia-pacific-research/china-research/beijing-research/beijing-residential/16q1-bj-resi-sales-en.pdf, 10-09-2016.

Savills, *Briefing Shenzhen Residential Sector January 2016*, Savills World Research, 10 febbraio 2016, http://pdf.savills.asia/asia-pacific-research/china-research/shenzhen-research/shenzhen-residential/15q4-sz-residential-en.pdf, 25-06-2016.

Savills, *Briefing Shenzhen Residential Sector July 2016*, Savills World Research, 29 luglio 2016, http://pdf.savills.asia/asia-pacific-research/china-research/shenzhen-research/shenzhen-residential/16q2-sz-residential-en.pdf, 22-09-2016.

Savills, *Savills China City Series – Nanjing*, Savills World Research, 1 maggio 2013, http://en.savills.com.cn/publications-pdfs/2013-savills-china-city-series---nanjing-en.pdf, 07-08-2016.

SCUTT, David, *If you think China's stock bubble was nuts, look at what's now happening in its property market*, in “Business Insider UK”, 3 marzo 2016, http://uk.businessinsider.com/chinas-property-market-2016-3?r=US&IR=T, 17-05-2016.
Shanghai Housing Provident Fund Website, *2015 Annual Report on Shanghai Housing Provident Fund*, 31 marzo 2016, http://www.spfmc.com/html/en/zcfg/88979.html, 23-05-2016.

SHAO, Xiaoyi, JIM, Clare, *Strong China property data masks big problem: unsold homes*, in “Reuters” 18 gennaio 2016, http://www.reuters.com/article/us-china-economy-property-idUSKCN0UW178, 02-05-2016.

SWANSON, Ana, *How China used more cement in 3 years than the U.S. did in the entire 20th Century*, in “The Washington Post”, 24 marzo 2015,

https://www.washingtonpost.com/news/wonk/wp/2015/03/24/how-china-used-more-cement-in-3-years-than-the-u-s-did-in-the-entire-20th-century/, 02-05-2016.

Trading Economics, http://www.tradingeconomics.com/china/indicators, 03-05-2016.

TRData, http://therealdeal.com/new-research/topics/company/ft-group/, 25-05-2016.

World Trade Center Nanjing, http://en.wtcnanjing.com/, 15-07-2016.

WU, Xiaobo, *Nanjing to cap home price rises*, in “China Daily”, 22 aprile 2016, http://europe.chinadaily.com.cn/business/2016-04/22/content_24765363.htm, 29-06-2016.

YU, Howard, *This Is Why China’s Housing Market Is Such a Mess*, in “Fortune”, 10 febbraio 2010, http://fortune.com/2016/02/10/china-housing-market-mortgage-down-payment/, 02-05-2016.

ZHANG, Tristin, *A Brief Guide to Purchasing Property in China*, in “thatsmags.com”, 26 febbraio 2016, http://www.thatsmags.com/guangzhou/post/12275/china-s-property-puzzle, 02-06-2016.

INDICE DELLE FIGURE

Figura 1.1 – Utilizzo del suolo nelle maggiori città cinesi nel 1991 (%)

Fonte: DING, Chengri, “Land policy reform in China: assessment and prospects”, *Land Use Policy*, 20, 2003, pp. 109-120.

Figura 1.2 – Transazioni terriere in Cina dal 1987 al 1996

Fonte: DING, Chengri, “Land policy reform in China: assessment and prospects”, *Land Use Policy*, 20, 2003, pp. 109-120.

Figura 2.1 – Andamento del prezzo medio delle nuove case in 70 città cinesi dal 2011 al 2016

Fonte: Trading Economics, http://www.tradingeconomics.com/china/housing-index, 03-05-2016.

Figura 2.2 – Spesa residenziale in rapporto ai redditi famigliari in Cina dal 1993 al 2011

Fonte: YAO, Shujie, LUO, Dan, WANG, Jianling, “Housing Development and Urbanisation in China”, *The World Economy*, 2014, pp. 481-500.

Figura 2.3 – Andamento dei prezzi delle case e dei prezzi di affitto dal 1998 al 2010

Fonte: YAO, Shujie, LUO, Dan, WANG, Jianling, “Housing Development and Urbanisation in China”, *The World Economy*, 2014, pp. 481-500.

Figura 2.4 – Costi edili in relazione ai prezzi di vendita residenziale dal 1998 al 2011

Fonte: YAO, Shujie, LUO, Dan, WANG, Jianling, “Housing Development and Urbanisation in China”, *The World Economy*, 2014, pp. 481-500.

Figura 2.5 – Un’immagine della città fantasma di Zhengzhou (Henan)

Fonte: The ghost towns of China: Amazing satellite images show cities meant to be home to millions lying deserted, in ”Daily Mail”, 18 dicembre 2010, http://www.dailymail.co.uk/news/article-1339536/Ghost-towns-China-Satellite-images-cities-lying-completely-deserted.html, 20-09-2016.

Figura 3.1 – Versamenti HPF annuali, Shanghai

Dati rielaborati dall’autrice da: Shanghai Housing Provident Fund Website, *2015 Annual Report on Shanghai Housing Provident Fund*, 31 marzo 2016, http://www.spfmc.com/html/en/zcfg/88979.html, 23-05-2016.

Figura 3.2 – Prelievi HPF annuali, Shanghai

Dati rielaborati dall'autrice da: Shanghai Housing Provident Fund Website, *2015 Annual Report on Shanghai Housing Provident Fund*, 31 marzo 2016, http://www.spfmc.com/html/en/zcfg/88979.html, 23-05-2016.

Figura 3.3 – Prestiti HPF per l'acquisto immobiliare dal 2011 al 2015, Shanghai

Dati rielaborati dall'autrice da: Shanghai Housing Provident Fund Website, *2015 Annual Report on Shanghai Housing Provident Fund*, 31 marzo 2016, http://www.spfmc.com/html/en/zcfg/88979.html, 23-05-2016.

Figure 3.4a-3.4b – Due esempi di fortificazione delle residenze cinesi

Fonte: per 3.4a, House.sina.com 新浪乐居, http://data.house.sina.com.cn/hf99578/picture/4701312/, 16-08-2016; *per 3.4b*, Fang.com 房天下, http://newhouse.sh.fang.com/house/newsgqztdetail/2015-05-08/72353.htm#p=15, 16-08-2016.

Figura 3.5 – La standardizzazione degli alloggi pubblici e dei dormitori all'interno delle *danwei* (1958)

Fonte: BRAY, David, *Social Space and Governance in Urban China: The Danwei System from Origins to Reform*, Stanford, Stanford University Press, 2005.

Figure 3.6a-3.6f – Le entrate di diverse *gated communities* di Shanghai a confronto: due residenze di lusso, due complessi di massa, e due più poveri

Fonte: per 3.6a, Fang.com 房天下, http://jiazhaoyeshuianhuafu.fang.com/photo/d_other_97912391.htm, 18-08-2016; *per 3.6b*, Fang.com 房天下, http://newhouse.sh.fang.com/2012-09-04/8493484_all.htm, 18-08-2016; *per 3.6c,* Fangdd.com 房多多, http://esf.fangdd.com/shanghai/489107.html, 18-08-2016; *per 3.6d,* House.sina.com 新浪乐居, http://data.house.sina.com.cn/tb56424/slide/3167132all/, 18-08-2016; *per 3.6e*, Fangdd.com 房多多, http://esf.fangdd.com/shanghai/491409.html, 19-08-2016; *per 3.6f*, Baike.com 互动百科, http://www.baike.com/wiki/%E5%B7%A8%E4%B8%9C%E5%B0%8F%E5%8C%BA&prd=so_1_doc, 19-08-2016.

Figura 4.1 – La posizione di Nanchino sullo YRD e in relazione alla rete ferroviaria e autostradale

Fonte: Jones Lang LaSalle, *China's City Winners Nanjing City Profile*, Global Foresight Series 2014,

http://www.joneslanglasalle.com.cn/china/en-gb/Research/jll-china-nanjing-city-profile-en.pdf, 07-08-2016.

Figure 4.2a-4.2b – Divisione di Nanchino in distretti e le maggiori aree di interesse economico

Fonte: Savills, *Savills China City Series – Nanjing*, Savills World Research, 1 maggio 2013, http://en.savills.com.cn/publications-pdfs/2013-savills-china-city-series---nanjing-en.pdf, 07-08-2016.

Figura 4.3 – Hexi New Town nel 2011

Fonte: Jones Lang LaSalle, *China's City Winners Nanjing City Profile*, Global Foresight Series 2014, http://www.joneslanglasalle.com.cn/china/en-gb/Research/jll-china-nanjing-city-profile-en.pdf, 07-08-2016.

Figura 4.4 – I prezzi medi delle case di nuova costruzione di Nanchino divisi per distretto (RMB/metro quadrato), 2012

Fonte: Savills, *Savills China City Series – Nanjing*, Savills World Research, 1 maggio 2013, http://en.savills.com.cn/publications-pdfs/2013-savills-china-city-series---nanjing-en.pdf, 07-08-2016.

Figura 4.5 – Un *rendering* del progetto WTC Nanjing

Fonte: immagine in possesso dell'autrice.

Figura 4.6 – Gli edifici che compongono WTC Nanjing

Fonte: immagine in possesso dell'autrice.

Figura 4.7 – *Rendering* degli interni del grattacielo

Fonte: Gensler, http://www.gensler.com/projects/nanjing-world-trade-center?k=world+trade+center&l=search, 10-07-2016.

Figura 4.8 – *Rendering* dell'hotel Yuning e delle due torri residenziali chiamate "One Central Park"

Fonte: immagine in possesso dell'autrice.

Figura 4.9 – Il design del centro commerciale

Fonte: LMA Design, http://www.lmarchdesign.com/world-trade-center-nanjing, 10-07-2016.

Figura 4.10 - Il progetto WTC Nanjing in relazione ad altri progetti circostanti

Fonte: immagine in possesso dell'autrice.

Figure 4.11a-4.11b – Gli edifici del WTC Nanjing dopo la realizzazione

Fonte: immagini in possesso dell'autrice.

Figure 4.12a-4.12b – L'entrata e i corridoi dello Experience Center al piano 31 del Sunny World

Fonte: Archello, http://it.archello.com/en/project/world-trade-center-nanjing-business-club, 11-07-2016.

Figure 4.13a-4.13b – Il corridoio interattivo dello Experience Center

Fonte: immagini in possesso dell'autrice.

Figura 4.14 – La sala del cinema

Fonte: Archello, http://it.archello.com/en/project/world-trade-center-nanjing-business-club, 11-07-2016.

Figura 4.15 – Il *sales center* situato ai piedi del sito in costruzione

Fonte: immagine in possesso dell'autrice.

Figura 4.16 – Il museo dedicato ad Antonio Citterio

Fonte: immagine in possesso dell'autrice.

Figure 4.17a.4-17b – Lo showroom: un appartamento di servizio e un appartamento di lusso a confronto

Fonte: immagini in possesso dell'autrice.

Figure 4.18a-4.18e – Alcune immagini del *photo shoot* di "100 Most Influential Ladies of Nanjing"

Fonte: immagine in possesso dell'autrice.

Figure 4.19a-4.19b – Una pubblicità degli appartamenti di servizio e una pubblicità degli appartamenti di lusso a confronto

Fonte: per 4.20a, immagine in possesso dell'autrice; per 4.20b, Hajin Choi, http://hajinchoi.com/One-Central-Park, 15-07-2016.

Figure 4.20a-4-20b – Gli interni degli appartamenti di servizio di WTC Nanjing

Fonte: World Trade Center Associations, http://en.wtcnanjing.com/Planning5.html, 10-07-2016.

Figure 4.21a-4.21b – Gli appartamenti di lusso di WTC Nanjing

Fonte: immagine in possesso dell'autrice.

Figura 4.22 – Un'unità campione degli appartamenti di WTC Nanjing arredata in stile più consono ai gusti cinesi

Fonte: immagine in possesso dell'autrice.

INDICE DELLE TABELLE

Tabella 1.1 – Riassunto delle Principali Riforme

Rielaborazione dell'autrice.

Tabella 2.1 – Comparazione dei prezzi medi delle case nelle metropoli statunitensi, italiane e cinesi nel 2015

Dati rielaborati dall'autrice da:
per USA, Federal Housing Finance Agnecy,http://www.fhfa.gov/AboutUs/Reports/ReportDocuments/HPI4Q2015_2252016.pdf,04-06-2016; Home Advisor, http://www.homeadvisor.com/r/wp-content/uploads/2016/05/PricePerSquareFootComplete_small.jpg, 04-06-2016; REYES, Carrie B., *California price-per-square-foot analysis*, in "journal.fisrttuesday", 1 febbraio 2016, http://journal.firsttuesday.us/price-per-square-foot-analysis-of-california-market/7023/ , http://www.zillow.com/boston-ma/home-values/, 04-06-2016;
per Italia, Immobiliiare.it, www.immobiliare.it/, 06-06-2016;
per Cina, China Daily, www.chinadaily.com.cn/, 06-06-2016.

Tabella 2.2 – Investimento nel settore immobiliare realizzato ogni anno dal 2010 al 2013

Dati rielaborati dall'autrice da: National Bureau of Statistics of China 中华人民共和国国家统计局, *15-1 Main Indicators of Enterprises for Real Estate Development*, in "China Statistical Yearbook 2014", http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2014/indexeh.htm, 4-5-2016.

Tabella 2.3 – Turn over derivante dalla vendita immobiliare dal 2010 al 2013

Dati rielaborati dall'autrice da: National Bureau of Statistics of China 中华人民共和国国家统计局, *15-10 Total Sale of Commercialized Buildings Sold by Use*, in "China Statistical Yearbook 2014", http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2014/indexeh.htm, 4-5-2016.

Tabella 2.4 – Superficie costruita ogni anno dal 2010 al 2013

Dati rielaborati dall'autrice da: National Bureau of Statistics of China 中华人民共和国国家统计局, *15-1 Main Indicators of Enterprises for Real Estate Development*, in "China Statistical Yearbook 2014", http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2014/indexeh.htm, 4-5-2016.

Tabella 2.5 – Superficie venduta ogni anno dal 2010 al 2013

Dati rielaborati dall'autrice da: National Bureau of Statistics of China 中华人民共和国国家统计局, *15-1 Main Indicators of Enterprises for Real Estate Development*, in "China Statistical Yearbook 2014", http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2014/indexeh.htm, 4-5-2016.

APPENDICE

INTERVISTE

La sezione seguente include alcune interviste effettuate durante l'anno corrente a cinque soggetti cinesi. Le domande proposte si sono incentrate sugli aspetti economici, psicologici e sociali del *consumo residenziale*, con riferimento agli approcci analizzati nel Capitolo 3 di questa tesi. Gli intervistati si sono dunque prestati a rispondere ad una serie di domande riguardo la loro esperienza personale e famigliare di acquisto immobiliare, i loro punti di vista sulla situazione corrente e le loro opinioni sul futuro di tale mercato in Cina.

I rispondenti, che hanno partecipato in forma anonima, appartengono a diverse fasce economiche (com'è visibile dal reddito annuale), sono di diversa estrazione sociale (chi con *hukou* rurale, chi con *hukou* urbano; chi già in possesso di una proprietà e chi no), ed hanno prospettive future divergenti (chi sposato con famiglia, chi single, chi fidanzato). I partecipanti, inoltre, erano liberi di non rispondere alle domande che potessero urtare la loro sensibilità.

Le interviste non hanno alcuna valenza dimostrativa, ma si propongono di fornire un riscontro reale, nonché un tocco antropologico alle tematiche studiate nel Capitolo 3.

INTERVISTA 1

Name: Viola Han
Sex: F
Age: 37
City of Origin: Yancheng, Jiangsu
City of Residence: Shanghai
Marital Status: Married
Annual Net Salary: over 1 million RMB

1. **Do you already own a house or are you planning to buy a house?**
   Is your house to live in or for investment?
   How big is it, how much did it cost?
   I already have one flat in my hometown, and I just bought one in Shanghai. This one is for investment. Somehow, if I want to buy a flat for living in it, I need to spend more than 10 million RMB, so I just decided to buy a small one for investment, which is around 2,7 million RMB. This flat is nearby Hongqiao airport, it's only 54 square meters. I wish I can buy one for living in it but I cannot afford it. Now I live in a rented flat in the city center of Shanghai.

2. **When buying a house, what do you take into consideration? Location, price, size, services, developer background, neighborhood?**
   When I was younger I would only think about the price and the potential to increase the price. Now, after more experience in real estate, I care about the brand, the quality, as I believe the good quality projects will keep the value up.

3. **How big and how long of a loan are you ready to take, in order to buy a house?**
   Do Chinese people usually pay their loans on time and completely?
   I paid 700.000 RMB by cash and for the rest, 70%, we will apply for a bank loan.
   Chinese people prefer to apply for bank loan because you can use the cash for other investments.
   Chinese people normally will pay off the bank loan on time and completely because they don't want to owe money to the bank.

4. **Do you think the Housing Provident Fund is a good help for you to buy a house?**
   Have you or your family ever made use of HPF funds when buying a house?
   Yes, for some friends the 公积金 [HPF] is a help, because every month it's around 1.000-2.000 RMB less for you bank loan. But sometimes because the government takes more time to approve the HPF, so the real estate developer would give us bonus if we don't use the HPF.
   For example this time I didn't use the HPF and the developer gave me 0,5% discount. So I just didn't use it.

5. **What is, in your opinion, the biggest obstacle to buy a house in China?**
   The biggest obstacle is that you don't have enough money; you never have enough money. For example the flat I'm living in now is around 10 million RMB, and I think it's very difficult for a working class family to take out 3-4 million cash to buy a flat, only for bank loan.
   Also the interest rate is quite high in China. For example, if we want to buy a 7-8 million RMB flat, even if we have 3 million cash, we need to pay back 5 million of bank loan in 15 years. Which means every month we will pay 30.000-35.000 RMB as bank loan; and among 35.000 the half of it is for interest. That is also the biggest obstacle.

6. **Would you consider buying a house in your city of origin? Is it maybe more affordable? Is it a good investment?**
   Yes I did buy a flat in my hometown, it's cheaper. I don't think it's a good investment because I'm from a small city and the population of mall cities will decrease, so the property will not increase the value. I bought that because I consider my parents, I want to improve their way of living.

7. **What is your *hukou* condition, and is the *hukou* related to the housing issue in your case?**
   Hukou is the issue: for example my *hukou* is in Nanjing, I don't have the Shanghai *hukou*. To buy a flat in Shanghai, first I have to get married. If I don't have Shanghai *hukou* and I'm single, I don't have the certificate to buy a property.
   For example my colleague got married just because she wants the certificate to buy the flat. Being a non-Shanghai *hukou* person, and even after getting married, I still need to work in Shanghai for more than 5 years, and I need to provide the papers to show I paid 5 years of taxes to buy a flat in Shanghai.

8. **Why do you think Chinese families consider it is so important to own a house?**
   It is very important for Chinese, because we think if you don't have a house you are a loser and you're not safe.

9. **Do you feel pressure from your family, or do you feel pressure from the society about buying a house?**
   Yes, I do have pressure from both.

10. **What is, in your opinion, the meaning of a house? What does a house represent to you?**
    For me a house means a lot. It means safety, insurance, investment, the "way off". It really means a lot.

11. **Do you think having a house on your own is an essential step to build a family?**
    When considering to get married, do you ever take into account the fact that your partner owns or doesn't own a house?
    When I got married with my partner, my partner didn't have anything. But of course it was important for me. That's the reason why I pushed him to buy a flat in Milan and we bought one in Shanghai this year.

12. **Do you ever involve in your compound activities?**
    Do you feel you are part of a community in your residential compound?
    If we owned this flat in this compound we would take part in it. Because currently we cannot afford this one, we can only rent it, so we don't we feel we are part of it.

13. **Do you think the residential compound where a person lives in is a symbol of his/her economic status?**
    Absolutely yes.

14. **Your parents lived the Maoist period, as well as the period of the Economic Reforms of Deng Xiao Ping. Would you like to share where did they live during the Maoist period, and how did they manage buy a house later during the reforms?**
    When my parents got married they had a small bungalow because they were from the countryside. Then, when they lived in the city, in the Deng Xiao Ping period the

factory gave them one flat. Later during the economic reforms the factory told them they could spend a little bit of money to buy the one where they were living. So my parents spent… I think a few thousands RMB to buy the one the factory gave to them. So they privatized the flat which used to be given to them by the factory.

15. What do you think will happen to your property after the 70 years land use right will expire?

We don't know what will happen after 70 years, but most likely the government will ask us to pay another land use right or a renewal fee. That's what we guess, but we don't know how much money the government will ask.

16. Do you feel financially secure about China real estate market conditions? Do you see any threaten to your investments?

Yes I think it's very stable, specially this time to buy my own flat I needed to show so many documents to prove I have the qualifications to buy. From this point of view I really think the real estate in China is very stable.

17. What's your opinion about the real estate bubble in China?

I think in smaller cities there are bubbles, that's also what people call "ghost cities". But in great A cities, like Beijing Shanghai and Shenzhen, there is so much population… that I don't think there is any bubble. Even me and my husband, we are middle class, but we cannot afford to buy, we rent. This means that lots of people in these cities don't have a place that belongs to themselves.

18. What's your opinion about the real estate prices in Chinese cities? Is it sustainable? Will the prices keep on rising or will they fall eventually?

Of course anything and everything eventually will go to a peak (price wise). But I don't think Chinese real estate has reached the peak yet. As far as we see… for example you can compare Shanghai's real estate price to Hong Kong, to Taiwan, to Singapore, and you can understand that actually we still have big room [for price increase in Shanghai].

But for smaller cities I don't think so, because we can see that the direction of population will divert to big cities. Small cities will have less and less people so the price in small cities will become more stable. It's the same case as in USA. If you check the American real estate price you can see that the prices in big cities are going up, whereas in small cities they remain stable.

19. Why do people keep on buying in China although no one can afford it? How do they manage to buy a property in these big cities?

We don't have other ways for investment because the real estate always brought profit, so everybody is confident and people keep on buying. Nothing else can be compared to the return from real estate.

It's difficult for a couple to buy on their own, so normally both families will help them.

20. Where are rich people investing their money now? What are other good investment channels?

I think rich people are still buying good quality real estate properties. Also they are trying to invest in the industrial sectors and in small business channels. A lot of

rich people are also moving their money to different places abroad.

INTERVISTA 2

Name: Tidus Wang
Sex: M
Age: 28
City of Origin: Nanjing, Jiangsu
City of Residence: Shanghai
Marital Status: Single
Annual Net Salary: 150.000 RMB

1. **Do you already own a house or are you planning to buy a house?**
   Is your house to live in or for investment?
   How big is it, how much did it cost?
   I own 2 apartments, they are actually apartments under my name… do they count? If not then we can say 0, since I did not purchase an apartment for myself. We bought them 2 years ago [2014], and they are both for living in. My parents live in their own apartment, a third one; they bought one apartment for my grandma which is under my name, and another one just for future use (currently it is vacant), which is also under my name. They are located in Nanjing, and one cost 1,5 million RMB and the other cost 3,5 million RMB.

2. **When buying a house, what do you take into consideration? Location, price, size, services, developer background, neighborhood?**
   Location, price and developer background. Position is all about how easy it is to commute to my workplace, whether it is near a metro station, and whether there is a good primary school as 学区房 [apartments in a good school area] in the region. Developer has to have already established their name in the market. Moreover, I also prefer the high-tech apartments.

3. **What is, in your opinion, the biggest obstacle to buy a house in China?**
   I can't afford it now in the big cities without a financial help.

4. **Would you consider buying a house in your city of origin? Is it maybe more affordable? Is it a good investment?**
   Yes it is a good investment since Nanjing is expanding.

5. **What is your *hukou* condition, and is the *hukou* related to the housing issue in your case?**
   I have an urban *hukou*, but not for Shanghai. I will get the Shanghai urban *hukou* in approximately one year. Since I was studying abroad [USA], and I came back to Shanghai for further development, Shanghai has a policy to encourage 留学生 [students abroad] to come back to China for further development, by offering them *hukou* in approximately 1 year.
   Right now, before getting my *hukou*, I can only buy those 不限购的酒店式公寓 [hotel condo apartments which are not subjected to restrictions in the amount of properties owned].

6. **Why do you think Chinese families consider it is so important to own a house?**
   For security and for good investment. In China security means 安全感 [sense of security], no 房, no 安全感 [no house, no sense of security]. It's both physical, financial and psychological security I think. As per the investment, in the top cities like Shanghai, to own an extra house means extra money cause you can be sure that the real estate price is going up.

7. **What is, in your opinion, the meaning of a house? What does a house represent to you?**

It is a mean for people in love and who want to start a family.

8. **Do you think having a house on your own is an essential step to build a family?**
   When considering to get married, do you ever take into account the fact that your partner owns or doesn't own a house?
   Yes, a house is important when starting a family.
   No I don't take into account if my future wife owns or doesn't own a house.

9. **At this moment, do you think you will purchase a house for your future son/daughter? Do you feel you have this responsibility and duty towards your future son/daughter?**
   Yes, in my mind I need to strive to provide security to my sons/daughters; responsibility is key to my future life. But I won't start a family without having a secured job in a secured place, which is part of my definition of "responsibility".

10. **Do you think the residential compound where a person lives in is a symbol of his/her economic status?**
    No, I don't think so.

11. **What do you think will happen to your property after the 70 years land use right will expire?**
    I'm not sure about it, it will be depending on the policy by then.

12. **What's your opinion about the real estate prices in Chinese cities?**
    Is it sustainable? Will the prices keep on rising or will they fall eventually?
    The prices right now are ridiculous, it will not last. Whether they will keep on rising or fall, it depends on the different regions.

13. **Why do people keep on buying in China although no one can afford it?**
    How do they manage to buy a property in these big cities?
    从众心理 [following the crowd, pressure from peers, and the fear of falling behind]. They mainly manage to buy by taking loans.

14. **Where are rich people investing their money now? What are other good investment channels?**
    They are mainly investing in real estate and in other financial investments, like 基金，银行理财，股市 [funds, bank transactions, stock market].

INTERVISTA 3

Name: Hong Wang
Sex: F
Age: 31
City of Origin: Taizhou, Zhejiang
City of Residence: Shanghai
Marital Status: Single
Annual Net Salary: N/A

1. **Do you already own a house or are you planning to buy a house?**
   I don't have a house yet, I currently live in a rented apartment in Shanghai. My parents would like me to stay with them but they respect my decision.

2. **When buying a house, what do you take into consideration? Location, price, size, services, developer background, neighborhood?**
   When buying a house I would consider the price and neighborhood for sure. As per neighborhood I would consider a very peaceful one with well educated people, and convenience of traffic.

3. **How big and how long of a loan are you ready to take, in order to buy a house?**
   Do Chinese people usually pay their loans on time and completely?
   I really don't know about what loan will I take because at the moment I'm not planning to buy a house. My Chinese friends take loans and I think they pay on time, but we never really ask those kind of questions.

4. **What is, in your opinion, the biggest obstacle to buy a house in China?**
   Of course the biggest obstacle is the price, it is so expensive now in Chinese cities.

5. **Would you consider buying a house in your city of origin? Is it maybe more affordable? Is it a good investment?**
   I really don't know, it mainly depends on my future partner, if we decide where to locate then we will decide to buy a house in that city together.

6. **What is your *hukou* condition, and is the *hukou* related to the housing issue in your case?**
   My *hukou* is a rural *hukou*. I don't know if through my *hukou* I can buy a house in Shanghai or not, because I never did that research before.
   Moreover for Zhejiang Province rural *hukou* is good, so I don't want to change into Shanghai urban *hukou*.

7. **Why do you think Chinese families consider it is so important to own a house?**
   Chinese families think that the 根, the "root" is very important. When you own a house you have a root there, when you buy an apartment, you can have a stable root.
   Honestly, for myself I don't think it is so necessary to buy a house.

8. **Do you feel pressure from your family, or do you feel pressure from the society about buying a house?**
   I don't have any pressures about buying an apartment.

9. **What is, in your opinion, the meaning of a house? What does a house represent to you?**
   Buying a house means family to me, a family living together.

10. **Do you think having a house on your own is an essential step to build a family?**

When considering to get married, do you ever take into account the fact that your partner owns or doesn't own a house?

Buying a house is not so essential for a family. I think we can build up a family first, and eventually buy a house together later.

11. **At this moment, do you think you will purchase a house for your future son/daughter? Do you feel you have this responsibility and duty towards your future son/daughter?**

No I don't think so, I think children should buy themselves.

12. **Do you think the residential compound where a person lives in is a symbol of his/her economic status?**

I believe yes, if you are part of the middle class, you will chose a middle class area because you can afford that area. We can recognize a middle class compound from the location and the reputation, that you can find online. From internet you can always know if an area is safe or not and what kind people live inside; you can just use internet to do a research.

13. **Your parents lived the Maoist period, as well as the period of the Economic Reforms of Deng Xiao Ping. Would you like to share where did they live during the Maoist period, and how did they manage buy a house later during the reforms?**

My parents built up their own house, they actually built two houses and each house has 5 floors [4 floors]. They used to live in the old house and they built the second house when they were 50, because they firstly needed to save money for me and my sister's education; after we graduated they finally could save money for the new house. They didn't take a loan from bank, they probably got a loan from family relatives and later paid it off. The 2 houses are together, and we rent out the first floor [ground floor] to shops. Every Spring Festival when I go back to my hometown I always live with them.

14. **What do you think will happen to your property after the 70 years land use right will expire?**

I don't know because my *hukou* is rural thus we can have a permanent house.

15. **What's your opinion about the real estate bubble in China?**

It is true there is a real estate bubble, but in my opinion people can decide whether to buy or not to buy a house. Actually I believe a couple will decide together depending on their economic status, so now I'm not on the stage to buy an apartment.

16. **Why do people keep on buying in China although no one can afford it? How do they manage to buy a property in these big cities?**

As I said before, Chinese families think that roots are very important, if they want to have a family, then they think that a house represents their root. I think mainly they take their parents money for the down payment, or they have loans from the bank.

17. **Where are reach people investing their money now? What are other good investment channels?**

I don't know. Personally I prefer to invest in funds; usually I just invest in green companies, because Chinese environment is so bad so I believe green business can be a good investment.

INTERVISTA 4

Name: Meimei Han
Sex: F
Age: 26
City of Origin: Changzhou, Jiangsu
City of Residence: Shanghai
Marital Status: Single
Annual Net Salary: 100.000 RMB

1. **Do you already own a house or are you planning to buy a house?**
   Is your house to live in or for investment?
   How big is it, how much did it cost?
   My partner and I are planning to buy a house in the coming 3 years for living in Shanghai; ideally the size should be around 80 square meters, for a cost of maximum 5 million RMB. Currently we live in a rented flat.

2. **When buying a house, what do you take into consideration? Location, price, size, services, developer background, neighborhood?**
   Location is the most important to me. Central location will be good, with good public transportation, normally within the 内环 [Shanghai inner ring].
   The price is also a critical point, but in Shanghai right now the price is not an issue customers can consider too much (because it's increasing so fast, always changing and never being constant). Developer and services are not that important in this sense.

3. **How big and how long of a loan are you ready to take, in order to buy a house?**
   Do Chinese people usually pay their loans on time and completely?
   I am thinking about 30 years loan for my house purchase.
   Yes, Chinese people usually pay their loan fully and on time; moreover, from my knowledge, since the economy was growing fast in the past 30 years, normally people can clear their loans earlier than they should have.

4. **Do you think the Housing Provident Fund is a good help for you to buy a house?**
   Have you or your family ever made use of HPF funds when buying a house?
   Yes, it is a good help because the interest is lower. Especially for non-major cities, the 公积金 [HPF] can make up a big percentage in buying a house.

5. **What is, in your opinion, the biggest obstacle to buy a house in China?**
   The price increase of properties is a big problem, because it confuses people's plan of buying a house. For example in major cities, the price increases too fast while in other cities, you will be worried if the price goes down.

6. **Would you consider buying a house in your city of origin? Is it maybe more affordable? Is it a good investment?**
   In my city it's affordable but it will not be a good investment. Thus I will not consider to buy a house in Changzhou in the next years (probably in the future when I will be older).

7. **What is your *hukou* condition, and is the *hukou* related to the housing issue in your case?**
   Yes, my *hukou* is in Changzhou so if I choose to buy a house in Shanghai, I have to either wait till I work for more than 5 years, paying the 社保 [social insurance] for 5 years, or I marry a person whose *hukou* is in Shanghai. I can buy a house as a single non-shanghainese only

when I paid the social insurance for 5 years in Shanghai.

Also, I'm planning to apply for Shanghai *hukou* through the policy for 留学生 [students abroad].

8. **Why do you think Chinese families consider it is so important to own a house?**

   In our culture, house is a must for organizing a new family. Normally in non-major cities, guys should buy houses in order to get married. People will consider renting a house is not stable.

9. **Do you feel pressure from your family, or do you feel pressure from the society about buying a house?**

   Yes, considering the increase rate of the price in Shanghai, I feel the pressure and the urgency about buying a house. It's hard to decide not to buy a house forever; while if you eventually would like a house, you have to buy as early as possible to avoid that the cost becomes even higher.

10. **What is, in your opinion, the meaning of a house? What does a house represent to you?**

    A house means safety and home. For example, I can live in a house that is not owned by me. However I have to buy and own a house before I have a baby to avoid that my child grows up in others' house because it's not stable. For example the case when I rent a house and suddenly the landlord breaks the contract. Even if I could get some part of the deposit back, still I would have to find another place to live in and this is not very good for the child.

    Also, only if I own a house the child can go to the public school of that area. I heard that if you don't own a house your child cannot go to the public school so you can only go back to your hometown or to international school if you have 关系 [relations, contacts]. This issue is housing related because it's about 产证 [property certificate].

11. **Do you think having a house on your own is an essential step to build a family?**

    When considering to get married, do you ever take into account the fact that your partner owns or doesn't own a house?

    Yes, not necessarily to have a house to get married, but it's a must if I plan to have children.

12. **Do you think the residential compound where a person lives in is a symbol of his/her economic status?**

    Partly. Since the price of renting a house and buying a house are so different, normally there would be a difference within the same building between those who own a house and those who rent one. This is visible from the outside, as normally if you rent a house you will not spend much on the fit out to make your own style, so it will not reflect your own personality.

    Besides, given the price's fast increase rate, normally in central Shanghai there are many residential places that contain a mix of relatively poor original residents and richer new ones.

13. **Your parents lived the Maoist period, as well as the period of the Economic Reforms of Deng Xiao Ping. Would you like to share where did they live during the Maoist period, and how did they manage buy a house later during the reforms?**

    They had a 公房 [public house] provided by the government during Maoist Era.

Around 1980s, my parents bought their first house mostly using money offered by their working organizations (public organizations) and small amount of savings by themselves. The *danwei* helped my parents to buy the house just because my parents' first jobs were in public organizations.

14. **What do you think will happen to your property after the 70 years land use right will expire?**
    I think the policy will change. After 70 years probably people will pay a tax or do some process in order to renew the use right. Otherwise this policy will be against normal people.

15. **Do you feel financially secure about China real estate market conditions? Do you see any threaten to your investments?**
    Absolutely not safe. It's unusual to observe how high the price of housing in major cities is, and the completely different status in other cities. I will buy a house to live in, but as investment I will not choose to buy a house.

16. **What's your opinion about the real estate bubble in China?**
    The government will not let the bubble explode, so even if we all know it's unusual, once the real estate market experiences difficulties, the government will have some new policies to help.

17. **What's your opinion about the real estate prices in Chinese cities? Is it sustainable? Will the prices keep on rising or will they fall eventually?**
    All believe it will fall eventually, but now even the experts are confused, especially in major cities.

18. **Why do people keep on buying in China although no one can afford it? How do they manage to buy a property in these big cities?**
    Firstly, most Shanghainese had houses before the price became crazy, so they can sell and buy again. Secondly, although common people cannot afford buying a house, there are too many rich people in China that could not find a better way to invest than buying house. Thirdly, even if we cannot afford it, our parents will support us to own at least one house in Shanghai (for example house is so important that people can even choose to live in a worse condition but to spend most of their money buying a house).

19. **Where are reach people investing their money now? What are other good investment channels?**
    P2P or some other funds. House is still the best way for most of the common rich people to invest.

INTERVISTA 5

Name: Lei Li
Sex: M
Age: 30
City of Origin: Zhenjiang, Jiangsu
City of Residence: Suzhou, Jiangsu
Marital Status: Married
Annual Net Salary: N/A

1. **Do you already own a house or are you planning to buy a house?**
   I don't own a house and have no intention to buy one.

2. **When buying a house, what do you take into consideration? Location, price, size, services, developer background, neighborhood?**
   I believe the location and the neighborhood are the most important factors to be considered.

3. **How big and how long of a loan are you ready to take, in order to buy a house?**
   Do Chinese people usually pay their loans on time and completely?
   I do not have a plan to buy a house. However, due to the cultural tradition, I think Chinese people are normally willing to pay loans on time and completely.

4. **Do you think the Housing Provident Fund is a good help for you to buy a house?**
   Have you or your family ever made use of HPF funds when buying a house?
   I think it is a good help. I haven't used mine yet, but it is always nice to know there is something to help you if you decide to buy a house.

5. **What is, in your opinion, the biggest obstacle to buy a house in China?**
   Definitely, the price is the biggest issue.

6. **Would you consider buying a house in your city of origin? Is it maybe more affordable? Is it a good investment?**
   No, I wouldn't. I come from an under-developed city in Jiangsu Province. It would not be a reasonable investment even if the price was not high.

7. **Why do you think Chinese families consider it is so important to own a house?**
   Because owning a house provides a sense of security.

8. **Do you feel pressure from your family, or do you feel pressure from the society about buying a house?**
   Yes I do have pressure, but to an affordable amount.

9. **What is, in your opinion, the meaning of a house? What does a house represent to you?**
   I think it represents constraint to one's freedom. I do not think it is essential to build a family.

10. **Do you think the residential compound where a person lives in is a symbol of his/her economic status?**
    Yes, to some extent.

11. **Your parents lived the Maoist period, as well as the period of the Economic Reforms of Deng Xiao Ping. Would you like to share where did they live during the Maoist period, and how did they manage buy a house later during the reforms?**
    I think, according to their own belief, they are very lucky because the price of the

house was quite low when they bought their house.

12. **What do you think will happen to your property after the 70 years land use right will expire?**
    I simply can't imagine because the Chinese government is always very creative and hard to anticipate their policies.

13. **Do you feel financially secure about China real estate market conditions? Do you see any threaten to your investments?**
    Yes. I believe it is secure in the next 20-30 years.

14. **What's your opinion about the real estate prices in Chinese cities? Is it sustainable? Will the prices keep on rising or will they fall eventually?**
    I think the price is understandable. The prices will keep on rising with the development of Chinese economy.

15. **Where are reach people investing their money now? What are other good investment channels?**
    They can place their money on stock market, or they can use some newly developed P2P internet financial companies to help their wealth grow.

RINGRAZIAMENTI

Vorrei ringraziare sinceramente la Prof.ssa De Giorgi e il Prof. Vescovi per avermi seguita nella ricerca, e per avermi permesso di approfondire questo argomento, il cui interesse nasce da un'esperienza professionale personale.

Ringrazio di cuore la mia famiglia che da sempre mi è vicina nonostante la lontananza, e che mi ha permesso di realizzare tutto ciò attraverso sacrifici e traguardi. È grazie a loro che, ahimè, ho il coraggio di andare un po' più in là. Con Giorgio, Sandra e Francesca, ringrazio anche Rémi, che mi supporta incondizionatamente. E tutti i miei famigliari che mi seguono a distanza ad ogni mio viaggio, ad ogni mia impresa. A Filippo, il problem solver, va un ringraziamento speciale. E ai nonni Antonietta e Renato.

Un grazie ai miei amici di Vicenza, di Venezia, di Pechino, di Nanchino, e di Shanghai: Prof. Antonio, Daniele, Marta, Frà, Anna, Alice, Michelle, Agnese, Martina, Andrea, Gianluca Marco, Abbas. Loro ci sono sempre quando torno. Grazie anche ai miei amici della pallavolo, che mi accolgono ogni volta a braccia aperte, e alla mia squadra storica, con la quale mi manca giocare.

Infine, un ringraziamento a chi mi ha fatto crescere professionalmente, dandomi opportunità, fiducia, e molti insegnamenti. Grazie ad Helen H., Helen M., Ivy, Blanche, Mr. Jia, Jin, chi come mentore, chi come collega e amico.