

COMUNE DI TRIESTE (TS) - PIANO DI SETTORE DEL COMMERCIO

STUDIO DI BASE

Rapporto n. 4

Relazione propedeutica contenente gli elementi strutturanti della proposta di piano e gli indirizzi normativi per grandi e medie strutture di vendita

SOMMARIO

INTRODUZIONE pag. 3

CAPITOLO 1: ELEMENTI STRUTTURANTI DELLA PROPOSTA DI PIANO pag. 5

CAPITOLO 2: INDIRIZZI NORMATIVI PER GRANDI E MEDIE STRUTTURE DI VENDITA pag. 16

Parte 1: Traccia di Norme del Piano di Settore per il Commercio al dettaglio pag. 16

Parte 2: Traccia di Criteri e modalità per il rilascio di medie strutture di vendita pag. 37

INTRODUZIONE

Questo rapporto affronta, unitamente alla relazione ambientale alla quale si rimanda per approfondimenti specifici, i contenuti della seconda fase del servizio a supporto della redazione del Piano del Commercio del Comune di Trieste.

In particolare, viene qui presentata la Relazione propedeutica contenente gli elementi strutturanti della proposta di piano e gli indirizzi normativi per grandi e medie strutture di vendita.

Gli elementi strutturanti della proposta di piano hanno qui una valenza eminentemente qualitativa, di aggancio con la prima fase analitica, redazione e trasmissione delle valutazioni confacenti ad una ottimale impostazione del Piano del Commercio tenuto conto dello scenario attuale entro il quale ci si muove e delle ipotesi di scenario future.

Non tutti gli elementi strutturanti, che sono stati sviluppati a partire dall'obiettivo di analizzare oggettivamente e senza limitazioni (geografiche, storiche, normative) il settore del commercio al dettaglio e le sue ripercussioni sull'assetto urbano, potranno peraltro trovare una immediata traduzione negli indirizzi normativi, che sono necessariamente legati alle regole vigenti a livello regionale al momento dell'adozione del Piano.

Oltre a questo, alcune delle osservazioni hanno una valenza prettamente commerciale, mentre altre hanno una valenza spiccatamente urbanistica e potranno eventualmente trovare spazio in varianti di piano dedicate.

Si ritiene però che siano stati tutti utili e rilevanti per avere il quadro più ampio oggi e per disporre di strumenti interpretativi e applicativi anche nel medio termine; si ritiene altresì che possano costituire un importante elemento di riflessione a livello di area vasta.

Il rapporto è quindi suddiviso in due capitoli.

Nel primo si riprendono alcune considerazioni e conclusioni emerse nel corso delle analisi e si traducono in elementi strutturanti, ossia in criteri e ipotesi di sviluppo e regolazione.

Nel secondo capitolo il lavoro fatto sin qui viene tradotto in indirizzi normativi per le grandi e per le medie strutture di vendita.

La forma che si è scelto di dare agli indirizzi è quella dell'articolato normativo, in modo da renderli più organici, sistematici e leggibili.

L'articolato normativo vuole essere un suggerimento, uno schema di riferimento all'interno del quale convogliare tutte le sollecitazioni nate dallo studio e dal confronto con gli uffici nel corso del lavoro svolto, uno spunto collaborativo alla stesura del Piano, non una proposta finale di Piano che non compete a questo servizio di supporto.

CAPITOLO 1

ELEMENTI STRUTTURANTI DELLA PROPOSTA DI PIANO

Per punti, si richiamano alcuni elementi emergenti dalle analisi effettuate durante la prima fase del lavoro:

1. Gli obiettivi della nuova stagione di programmazione possono essere ricondotti a due temi chiave: in primo luogo la necessità di consumare di meno, meno suolo, meno energia, meno “ambiente” in generale; in secondo luogo la necessità di assicurare la qualità della vita, l’equilibrio delle funzioni urbane, il benessere e la risposta ai bisogni dei cittadini, la vitalità urbana. Tutto questo si traduce in alcune linee programmatiche:
 - limitare il consumo di suolo;
 - utilizzare al meglio le infrastrutture esistenti;
 - limitare l’aumento del traffico;
 - privilegiare i trasporti pubblici e le reti urbane già esistenti, evitando di doverle ampliare con fabbisogno di nuovi investimenti e di maggiori costi di gestione;
 - limitare i consumi energetici e incentivare il ricorso a fonti rinnovabili;
 - garantire le funzioni di approvvigionamento in centro città;
 - privilegiare i siti centrali per l’insediamento di attività commerciali anche di medio/grande dimensione, per valorizzare ed utilizzare in modo ottimale le reti infrastrutturali e il sistema dei trasporti pubblici esistenti;
 - coordinare le varie funzioni urbane nel rispetto di quelle abitative, soprattutto con attenzione alle utenze deboli.

I due ordini di motivi vanno del pari perseguiti, perché se è necessario certamente contenere i consumi di suolo e di investimenti, è altrettanto necessario salvaguardare la vitalità, i valori ed il ruolo delle città, o rivalutarli se indeboliti. In sostanza il risparmio di suolo deve essere un obiettivo chiave, ma deve essere abbinato alla valorizzazione del centro urbano; per far questo, occorre pensare a strumenti che non penalizzino la localizzazione centrale ed il riuso;

2. Una considerazione generale: non esiste una soluzione semplice e complessiva alla questione di gestire il territorio secondo criteri di sostenibilità, considerata la storia lunga e le numerose sovrapposizioni legislative interne al settore (a partire dalla legge 426 del 1971 ad oggi, passando per le deleghe regionali), ed esterne (ci si riferisce alle norme territoriali di carattere urbanistico). E' pertanto necessario puntare a redigere una nuova regolazione che assommi diversi strumenti e procedure, ciascuna delle quali presa singolarmente non potrà essere risolutiva in termini di sostenibilità, ma che nel complesso potranno avvicinare sostanzialmente tale obiettivo. La questione degli strumenti va posta sia rispetto al passato (per stemperare e circoscrivere le conseguenze della grande quantità di superfici destinate a commercio al dettaglio presenti nella pianificazione urbanistica), sia rispetto al futuro (per ideare meccanismi che favoriscano in primis la rivitalizzazione delle aree centrali e storiche, che per secoli hanno rappresentato il volto del commercio e lo hanno visto nascere);
3. Trieste presenta, tra tutte le 26 città analizzate nel corso della prima fase, a cui si rimanda per approfondimenti, l'unico caso di trend negativo della popolazione residente nel periodo tra il 2002 ed il 2015. Il calo del 2,6% contrasta con l'incremento del 6,8% fatto registrare dalla media complessiva dei territori presi in considerazione. Nei territori dell'Emilia Romagna e del Trentino Alto Adige si riscontrano gli incrementi percentuali più significativi di popolazione, con variazioni in doppia cifra e addirittura oltre il 20% nel caso di Reggio Emilia. Qualora Trieste avesse seguito l'andamento generale si sarebbe già ora assestata attorno ai 225mila residenti, ovvero 20mila residenti più di quelli effettivamente presenti;
4. Trieste è attualmente caratterizzata da una rete di medie e grandi strutture commerciali al dettaglio che, rispetto al benchmark prescelto, presenta una densità sensibilmente più alta nelle strutture alimentari comprese tra i 400 ed i 1.499 metri quadrati e una densità inferiore alla media sia per le strutture alimentari comprese tra 1.500 e 2.499 metri quadrati che per quelle superiori o uguali a 2.500 metri quadrati. Si potrebbe quantificare il differenziale in circa 6mila metri quadri oltre la media nelle strutture inferiori ai 1.500

metri e in circa 10mila metri in meno nelle strutture alimentari maggiori. Il saldo tra le varie classi dimensionali, attorno ai 4mila metri quadrati di minor presenza relativa, fornisce una informazione già percepita dagli addetti ai lavori ma qui ripresa e aggiornata: Trieste ha sinora storicamente supplito alle esigenze di servizio dei suoi cittadini nel comparto alimentare privilegiando le strutture medio piccole ed il servizio di vicinato o prossimità, sia per ragioni di assetto territoriale che per scelte amministrative;

5. La nuova fase dello sviluppo della grande distribuzione inaugurata da qualche anno, con il ritorno degli investimenti nei centri storici cittadini anche mettendo a punto nuovi formati commerciali a componente alimentare ad hoc, non fa ritenere scontata la necessità di un allineamento della rete commerciale alimentare di Trieste al dato medio delle 26 città considerate; il ciclo di vita urbano ha superato un punto di svolta importante, anche segnato profondamente dalla crisi, e oggi richiede di tornare ovunque a concentrare risorse in tessuti consolidati senza ulteriore uso di suolo e con la possibilità di incrementare il “sistema distributivo integrato” delle attività stesse;
6. Questa tendenza è peraltro confermata dalle più recenti scelte legislative di diverse realtà italiane e straniere che si sono dovute già confrontare con una complessiva revisione delle proprie strategie di regolazione; poichè, come argomentato nel rapporto, spostare le opzioni di sviluppo entro la strumentazione urbanistica richiede comunque una scelta programmatica in presenza di risorse scarse (rappresentate in ultima analisi dalle aree che possono ospitare commercio di medio grandi dimensioni, che però spesso sono già destinate oppure sono contendibili da funzioni e destinazioni alternative man mano che il commercio perde il suo ruolo di driver dello sviluppo territoriale su larga scala), concentrare lo sviluppo in centro implica una sistematica riduzione e revisione delle opzioni di sviluppo commerciale periferiche;
7. Il confronto nazionale con la densità delle strutture non alimentari di rilievo (le banche dati utilizzate: Sincron Polis, Urbistat, Comune di Trieste, Osservatorio Nazionale del Ministero) è stato circoscritto alla densità del numero di strutture, in quanto è molto meno affidabile

e confrontabile il dato relativo alle dimensioni in metri quadrati nel campo non alimentare. In questo caso, Trieste registra al momento una minor presenza relativa quantificabile in circa 10 strutture non alimentari di medio grandi dimensioni. Queste valutazioni hanno, come ripetuto più volte, soltanto una valenza descrittiva e non possono in alcun modo condurre a valutazioni quantitative di sviluppo, ma possono indubbiamente costituire un elemento conoscitivo rilevante;

8. Trieste ha seguito sinora nel commercio al dettaglio un percorso di sviluppo diverso rispetto alle altre città di analoghe dimensioni, ma anzichè perseguire un allineamento a modelli di assetto del territorio che stanno dimostrandosi ormai obsoleti altrove è piuttosto opportuno porre a valore la diversità di Trieste, renderla un punto di forza;
9. Occorre in questo senso ribaltare le logiche seguite negli ultimi decenni nel settore della distribuzione al dettaglio in Italia, improntate ad una crescita periferica a scapito del centro urbano. Trieste deve puntare ad un approccio sequenziale che sta emergendo nelle realtà urbane più avvedute, che prevede in primo luogo di favorire l'apertura di medie e grandi strutture di vendita entro il centro storico, naturalmente nei limiti consentiti dall'assetto urbano e dalle caratteristiche architettoniche degli edifici, e in secondo luogo di riqualificare le aree dismesse (come nel caso, eclatante, di Porto Vecchio);
10. Il centro storico va insomma interpretato pienamente come Centro Commerciale Naturale, non soltanto per le iniziative promozionali come già accaduto, ma anche per le opportunità di investimento ed insediamento. Occorre contribuire a riportare la progettualità privata in centro;
11. In questa ottica, si suggerisce di non prevedere ulteriori aree a destinazione commerciale di medie o grandi dimensioni nelle aree periferiche. Un problema nella gestione del territorio è d'altronde legato, sovente, alla notevole consistenza di aree già previste nella pianificazione, e al momento non realizzate. Si tratta di un serbatoio di superficie di vendita che, pur in una fase di crisi e cambio di paradigma come quella attuale, non consente di

governare al meglio il futuro della città. Un tema rilevante quindi è quello di gestire e mitigare l'utilizzo delle superfici periferiche già disponibili nella strumentazione di piano, in attesa di una riforma del sistema con la nuova organizzazione del territorio che potrà essere proposta dalla Regione a modifica della Legge 29/2005;

12. In questo senso, è importante che la Regione Friuli Venezia Giulia assuma ad esempio un concetto di compensazione territoriale tra gli enti locali investiti dagli effetti di una nuova grande struttura. Nel momento in cui le ricadute positive di un progetto commerciale, in termini di introiti a vario titolo dovuti, venissero ripartite pro quota (ad esempio in base alla popolazione residente nel bacino di utenza e nelle specifiche isocrone) tra i vari Comuni coinvolti, si ridurrebbe drasticamente l'interesse speculativo dei Comuni minori a previsioni fuori scala;
13. Come si potrebbe pensare di valutare l'impatto territoriale (non economico) di una nuova struttura in centro urbano? La valutazione va fatta a due livelli: un primo livello è quello dimensionale complessivo del centro urbano, che deve poter supportare la nuova struttura in termini di servizio. Qui si possono ipotizzare griglie di sostenibilità: un capoluogo importante come Trieste deve poter ospitare qualunque formato distributivo nel proprio centro storico, nel rispetto del secondo livello, che è quello di accessibilità specifica, e va coniugato da parte del privato e a sue spese. Se l'afflusso supplementare previsto è inferiore ad una certa soglia, tale per cui si può ipotizzare di avere a che fare eminentemente con un servizio pedonale o di vicinato urbano, si possono assegnare compensazioni territoriali moderate, mentre se l'incidenza è significativa, le compensazioni devono tenerne conto;
14. Il livello di fruizione pedonale rappresenta naturalmente un livello di valutazione molto rilevante, per alcuni aspetti decisivo, per un centro storico come quello di Trieste. Nel momento in cui si ipotizza ad esempio l'insediamento di una grande struttura non alimentare in grado di movimentare mille persone nel corso di una giornata, occorre tenere conto che di quelle mille soltanto una percentuale minoritaria è attivata

specificamente e unicamente da quella nuova struttura, e che il flusso aggiuntivo effettivamente attivato è composto in parte da residenti e in parte da non residenti, con conseguenze diverse sulla tipologia dei mezzi di avvicinamento. L'impatto netto della struttura è quindi, in termini assoluti, molto più ridotto del suo impatto "lordo"; oltre a ciò occorre considerare che la struttura va a posizionarsi in un tessuto urbano che già oggi sostiene flussi molto ingenti. Il differenziale reale di impatto, alla luce di queste considerazioni, tende ad essere molto ridotto e non di rado poco incidente sull'assetto urbano, a differenza di quanto può accadere in una realtà più piccola e meno strutturata. Il centro di Trieste letto e interpretato come Centro Commerciale Naturale può ragionevolmente ospitare format trainanti con riflessi molto ridotti sulla accessibilità e con importanti benefici in termini di sinergie per chi già opera in centro;

15. Un modo per limitare il rischio che le aree "da saturare" o edificabili riducano drasticamente l'efficacia di qualsiasi previsione futura è da un lato che l'autorizzazione commerciale conservi un significato (cosa peraltro non semplice e legata essenzialmente alle prossime scelte regionali sulla normativa), e dall'altro che nel meccanismo autorizzativo venga prevista, dato che non si può tornare indietro negando un diritto acquisito, una forma specifica di perequazione da mettere a disposizione degli operatori. Ad esempio, se ci sono 10mila metri coperti a commercio in una zona che non si ritiene di dover sviluppare ulteriormente, si concede uno standard di cambio in termini di credito edilizio al proprietario, ad esempio 1 a 3 o 1 a 4, in zona centrale, in modo che possa realizzare 2500-3300 metri di superficie coperta in una zona più centrale o comunque da riqualificare - valorizzare. La superficie disponibile "atterra" in un ambito da valorizzare mentre l'area di partenza riduce in tutto o in parte quella destinazione d'uso;
16. Nell'ambito dei confronti con altre discipline italiane ed europee sul tema, già analizzate nel corso della prima fase, appare interessante richiamare qui alcuni punti fondanti della disciplina tedesca che non sono stati esplicitati; essi offrono indicazioni importanti di impostazione riguardo quella che abbiamo definito "ideologia di sistema" della programmazione commerciale in Germania:

- a) la grande autonomia normativa degli Enti territoriali di questo paese: ogni livello ha delle competenze proprie anche se lavora in stretto coordinamento con gli altri livelli;
- b) la presenza di una volontà politica definita: la concorrenza è un obiettivo importante, ma non è un fine in sé. Sono privilegiate le preoccupazioni di avere una città sostenibile, abitabile ovunque e una pianificazione territoriale equilibrata;
- c) il diritto tedesco di urbanistica commerciale è integrato da sempre nel diritto dell'urbanistica generale, con però delle regole specifiche per le grandi superfici commerciali >800 mq, soglia che proviene dalla giurisprudenza amministrativa. Come regola generale, queste grandi superfici debbono situarsi in centro città o nelle zone appositamente designate, potendo i comuni arrivare a controllare la gamma dei prodotti suscettibili di essere venduti da un'azienda commerciale su un dato sito;
- d) la salvaguardia dei centri città: il sistema dei luoghi centrali e delle loro zone di influenza, come base della concretizzazione degli obiettivi della pianificazione del territorio, si basa su una determinazione dell'8 febbraio 1968 della Conferenza dei Ministri dei Länder ed è stato completato con successive integrazioni. Prevede la loro articolazione in Oberzentren, Mittelzentren, Unterzentren e Kreiszentren;
- e) il rifiuto dell'uniformità nella organizzazione del territorio, con autonomia e cooperazione tra i differenti livelli territoriali. In particolare gli obiettivi del piano di sviluppo del Land Renania del Nord Westfalia lasciano un certo margine di manovra alle "pianificazioni subordinate", al fine di poterle adattare caso per caso alle situazioni ed esigenze regionali e locali. L'autogestione comunale e la cooperazione intercomunale su base volontaria fanno parte delle condizioni indispensabili alla pianificazione del Land;
- f) lo sviluppo sostenibile;
- g) la garanzia su tutto il territorio dell'approvvigionamento di base della popolazione. "L'infrastruttura sociale dev'essere concentrata prioritariamente nei luoghi centrali."
- h) L'articolo 34 del Codice dell'urbanistica, relativo ai progetti consentiti all'interno delle parti agglomerate della località, prevede che i progetti "non devono portare pregiudizio ai commerci del centro città ed ai commerci di quartiere del comune o dei comuni vicini".

17. In Gran Bretagna esiste la pratica del “Test dei centri città” dove un operatore che auspica insediarsi in periferia deve dimostrare la “impossibilità di insediamento nel centro (centralità) e negoziare con la collettività delle misure di compenso a favore di quest’ultima;
18. Il procedimento sequenziale previsto dalla Regione Veneto di fatto si può tradurre nella quasi impossibilità di aprire nuove strutture di medio grandi dimensioni al di fuori del centro urbano o di aree dismesse e degradate: si tratta di un cambiamento definitivo ed epocale di approccio rispetto agli ormai numerosissimi centri e parchi commerciali di periferia, che è stato preceduto da numerosi segnali e che quindi non giunge inaspettato, ma che individua una visione dello sviluppo nella quale il concetto di “contingente” è implicitamente fortissimo, sebbene non più di carattere economico e naturalmente in dipendenza dalle scelte dell’Amministrazione e nel rispetto delle norme sovraordinate;
19. Appare interessante richiamare qui anche alcuni degli elementi emergenti dall’indagine sugli operatori delle attività del centro storico. Nel corso del mese di novembre 2015 sono state svolte circa 100 interviste dirette sul campo presso una selezione di attività commerciali del centro di Trieste. L’indagine, composta da sette quesiti di base, ha in particolare esplorato le seguenti dimensioni dell’imprenditorialità locale:
1. sono state raccolte valutazioni (in termini di voto classico da 1 a 10) su 8 aspetti dell’offerta commerciale di Trieste. Di fatto gli operatori si sono auto valutati su questioni quali la bellezza delle vetrine, la qualità complessiva dell’offerta commerciale, dei bar o della ristorazione, nonché sulla loro professionalità, mentre hanno fornito il loro parere sul sistema delle soste, sul livello dell’animazione culturale, sulla sicurezza;
 2. si è poi chiesto agli operatori come percepiscono che sia cambiata a Trieste nel corso degli ultimi anni l’offerta dei negozi, dell’artigianato e delle attività di somministrazione (bar e ristoranti);
 3. le due domande successive hanno puntato a verificare, sempre nella percezione degli imprenditori, quale sia la percentuale di clientela che proviene da fuori Comune e quale in particolare proviene da fuori confine;

4. tornando ai dati tendenziali, si è poi chiesto agli operatori se la clientela è in calo o in aumento rispetto agli anni scorsi;
5. la sesta domanda ha invece voluto fare emergere quale sia oggi il problema più grave che le imprese commerciali al dettaglio devono affrontare nella loro attività caratteristica;
6. la settima domanda si è concentrata sugli investimenti nello sviluppo, sia nel recente passato che nelle intenzioni per il futuro.

Richiamiamo qualcuna delle tematiche affrontate, rimandando al documento completo per gli approfondimenti:

- Aspetti del centro storico di Trieste: come era da attendersi (poichè questo avviene regolarmente nella grande maggioranza delle città italiane) il voto più basso attribuito dagli operatori riguarda il sistema delle soste (3,5). Si tratta, peraltro, anche dell'unica insufficienza a fronte di una valutazione complessiva sulle otto dimensioni pari a 6,3. Dimensioni di eccellenza relativa sono attribuite alla rete dei bar (7,6, il voto più alto di tutti) e dei ristoranti/trattorie (7,3), mentre tutti gli altri voti si posizionano tra il 6 ed il 7. Anche il livello dell'animazione culturale (6,1) e la sicurezza (6,8) sono considerati sufficienti o soddisfacenti, con valutazioni medie che comunque cambiano a seconda della tipologia di operatori;
- Cambiamento dell'offerta commerciale di Trieste negli ultimi anni: Per il 42,5% degli intervistati l'offerta commerciale del centro di Trieste è peggiorata (molto o abbastanza) nel corso degli ultimi anni; per il 22,6% è rimasta sostanzialmente inalterata, mentre il restante 34% circa la trova migliorata o molto migliorata. E' interessante notare che chi ha percezioni negative del trend storico risulta maggioritario in termini relativi, ma che la percentuale di chi invece giudica positivo il trend è comunque molto elevata, e superiore ad un terzo delle persone ascoltate; questo dato, soprattutto dopo la crisi strutturale di portata storica che si è verificata dal 2008 in poi, non era da considerarsi scontato;
- Gravitazioni (percentuale di clienti che provengono da fuori Comune): nella maggioranza relativa dei casi (42,5%) la percentuale di clienti che proviene da fuori Comune secondo gli intervistati si posiziona tra il 10% ed il 30%. Da segnalare

comunque che circa un quarto delle imprese percepisce una presenza di clientela non residente inferiore al 10% (forte carattere di prossimità) e che contestualmente il 16% indica che i clienti da fuori Comune rappresentano oltre la metà del totale per la propria impresa (forte valenza extra comunale del servizio). Una stima basata sui dati assoluti delle risposte, che costituisce un riferimento nelle valutazioni ma che non pretende di essere esaustiva, individua nel 26,7% i movimenti di consumo aggregati percepiti dai vari settori imprenditoriali coinvolti nelle indagini. All'interno di quella percentuale di flussi di consumo da fuori Comune, è stato chiesto quanti provengono da oltre confine. Si tratta indicativamente di un cliente su tre;

- Andamento storico dei clienti non residenti a Trieste: Il dato (occorre sottolinearlo, sempre basato su percezioni) relativo al trend dei clienti provenienti da fuori Comune evidenzia una valutazione tendenziale decisamente positiva: oltre 6 intervistati su 10 hanno affermato infatti che nel corso degli ultimi anni i clienti non residenti a Trieste sono in aumento;
- Maggiore problema per l'attività: Il problema di gran lunga più sentito dagli operatori è il calo dei consumi, con oltre il 40% delle indicazioni. La concorrenza della grande distribuzione preoccupa nel 14,7% dei casi (in passato in rilevazioni analoghe in molte altre realtà italiane questo dato risultava molto più elevato), ovvero la stessa percentuale di indicazioni raccolte dalla "ridotta sinergia tra pubblico e privato". L'accessibilità da migliorare in questo ranking di problemi viene indicata soltanto al quarto posto, con il 12,4% delle indicazioni. La concorrenza del commercio elettronico, che sino a pochi anni addietro non era nel "radar" delle segnalazioni, sale invece rapidamente all'8,5%, una percentuale di assoluto significato. Per finire l'organizzazione della squadra da migliorare (7,3%) è relativamente poco sentita, mentre la concorrenza da altri centri urbani, a torto o a ragione, non è percepita affatto come un problema, essendo stata segnalata soltanto nel 2,3% delle risposte fornite;
- Investimenti: Oltre la metà degli intervistati non ha fatto investimenti per la qualificazione della propria attività e non intende effettuarne in futuro. Il 32,1% dei rispondenti ha effettuato interventi leggeri o interventi strutturali nei mesi scorsi. Un

- ulteriore 14,2% degli operatori intende effettuare qualche tipo di intervento a breve medio termine, e il 2,8% li effettuerà soltanto se potrà accedere a finanziamenti dedicati. Qui gli imprenditori si dividono esattamente in due gruppi di analoghe dimensioni, tra chi ha effettuato o effettuerà investimenti e chi non ne ha intenzione;
- Problemi percepiti rispetto al livello di clienti provenienti da fuori Comune: L'accessibilità da migliorare si rivela un problema più importante all'aumentare del giro di affari proveniente da clienti fuori Comune, sebbene il dato non sia uniforme. Il calo dei consumi è più penalizzante, almeno nelle percezioni, tra coloro che attirano meno del 50% di clienti da fuori, rispetto a chi ne attira una percentuale più elevata (dal 50 al 70% o oltre il 70%). La concorrenza di altri centri urbani, in generale poco sentita, è più segnalata da chi sta già lavorando molto con altri territori. La concorrenza del commercio elettronico non dipende, come era logico attendersi, dalla provenienza geografica della clientela, quanto dal tipo di merceologia trattata, e lo stesso avviene per la concorrenza della grande distribuzione. Interessante il dato riguardante l'organizzazione di squadra: chi lavora molto fuori Comune non sente la necessità di fare sistema e squadra in loco. Questo dato sembrerebbe confermare che il gioco di squadra è più utile, in prospettiva, per chi si basa in misura preponderante sul servizio di prossimità rispetto a chi invece si basa in modo prevalente sulle gravitazioni da fuori Comune, sempre nelle percezioni degli operatori. Il problema, in questo meccanismo, è che sono proprio coloro che hanno un peso gravitazionale sovracomunale che potrebbero essere più utili come leader dell'approccio sistemico.

CAPITOLO 2

INDIRIZZI NORMATIVI PER GRANDI E MEDIE STRUTTURE DI VENDITA

Il capitolo si divide in due parti; la prima riguarda le indicazioni relative alle norme del piano di settore, mentre la seconda riguarda criteri e modalità di rilascio per le medie strutture di vendita.

PARTE 1

TRACCIA DI NORME DEL PIANO DI SETTORE PER IL COMMERCIO AL DETTAGLIO

NORME DI PROCEDURA

GENERALITA' DELLE PROCEDURE

1. La presente parte si riferisce alle procedure per grandi strutture di vendita, centri commerciali e complessi commerciali.
2. Per la parte relativa alle medie strutture le procedure saranno riportate nell'allegato normativo corrispondente ai "criteri e modalità" per le medie strutture richiesti dalla Legge.
3. Per i requisiti di accesso all'attività, la gestione dei subingressi e la sospensione dell'attività si rimanda alle disposizioni di cui alla L.R. 5 dicembre 2005, n. 29 e s.m.i. e al D.Lgs. 26.03.2010 e s.m.i..
4. Tenuto conto della L. 22 dicembre 2011 n. 214 in materia di liberalizzazioni, concorrenza e libero mercato ed anche del decreto legge 1/2012 e 5/2012, n. 15 il Piano sarà redatto in conformità all'art. 15 della L.R. 29/05 così come modificato dalla L.R. 9 agosto 2012.
5. Il Piano deve perseguire quindi i seguenti principi e finalità:
 - libertà di impresa, libera circolazione delle merci, libera concorrenza e trasparenza del mercato;
 - tutela dei consumatori nelle sue componenti di garanzia dell'approvvigionamento e del servizio sul territorio;
 - sviluppo della rete distributiva comunale secondo criteri di efficienza e modernizzazione, anche al fine del contenimento dei prezzi in coerenza con le tendenze evolutive socio-economiche;
 - salvaguardia, tutela e potenziamento dell'offerta commerciale primaria nelle aree a minor dotazione di servizi,
 - armonizzazione dell'evoluzione del settore distributivo con gli obiettivi generali dell'Amministrazione comunale;
 - assegnazione al comparto commerciale di un ruolo paritario rispetto agli altri settori produttivi, armonizzando il suo sviluppo con la complessiva evoluzione dell'offerta;
6. Le limitazioni all'insediamento di esercizi di vendita dovranno essere stabilite solo per le seguenti motivazioni:
 - a) la competitività degli esercizi allocati e da allocarsi sul territorio comunale, in relazione alla popolazione residente, alla popolazione gravitante per motivi di lavoro, di studio, di

- accesso ai servizi e ai flussi turistici, tenendosi conto anche delle altre forme di attività commerciali;
- b) i livelli di accessibilità da parte dei consumatori rilevandosi le caratteristiche del territorio, al fine di favorire l'armonica integrazione con le disponibilità di spazi pubblici o di uso pubblico, quali insediamenti residenziali, scolastici, universitari, sportivi, culturali, uffici pubblici e privati;
- c) i livelli di sostenibilità del territorio comunale, o di sue specifiche zone, con particolare riguardo ai fattori di traffico e di inquinamento acustico;
- d) l'assetto viario e delle infrastrutture di trasporto, quali stazioni ferroviarie, aeroporti e simili.
7. Le norme contenute nel Piano si applicano a:
- grandi strutture di vendita singole;
 - grandi strutture di vendita organizzate in centro o complesso commerciale;
 - tutti gli esercizi di vendita al dettaglio di qualsiasi classe dimensionale inseriti in centri o complessi commerciali.
8. Si suggeriscono i seguenti allegati come parte integrante del Piano:
- A. ELENCO DELLA DOCUMENTAZIONE MINIMA OBBLIGATORIA PER LE DOMANDE DI AUTORIZZAZIONE PER GRANDI STRUTTURE DI VENDITA
- B. TABELLA DI INSEDIABILITA' E SUPERFICI DI VENDITA MASSIME AUTORIZZABILI
- C. CRITERI DI COMPATIBILITA' ACUSTICA
- D. CRITERI E MODALITA' PER LO STUDIO DI IMPATTO SUL TRAFFICO
- E. ABACO DEGLI INTERVENTI A CARATTERE AMBIENTALE MITIGATORI OBBLIGATORI PER L'AUTORIZZAZIONE.

DEFINIZIONI

Il presente elenco vuole evidenziare, al di là delle definizioni di Legge che non presentano margine di dubbio, eventuali criticità date da particolari enunciati spesso oggetto di interpretazione. Tali definizioni vengono evidenziate in grassetto.

- a. per "Legge", la Legge Regionale 5 dicembre 2005, n. 29 —Normativa organica in materia di attività commerciali e di somministrazione di alimenti e bevande“ e successive modifiche

- ed integrazioni;
- b. per "Regolamento regionale", il Decreto del Presidente della Regione del 23 marzo 2007, n. 069/Pres.;
 - c. **per attività di "commercio all'ingrosso" l'attività di cui all'art. 2, comma 1°, lett. a) della legge, quella espletata verso i soggetti descritti all'art. 2, 1° comma, lett. a) del Regolamento. Nel rispetto di quanto già previsto nelle norme di attuazione al vigente PRGC relativamente al commercio al dettaglio e all'ingrosso, le superfici destinate all'ingrosso devono essere nettamente distinte dalle superfici destinate al commercio al dettaglio, in locali distinti e separati da strutture inamovibili, essendo una distinzione inerente le destinazioni d'uso dei locali e pertanto soggette alla normativa vigente in materia di edilizia;**
 - d. per attività di "commercio al dettaglio", l'attività di cui all'art. 2, comma 1°, lett. b) della Legge;
 - e. per "generi alimentari", la vendita al dettaglio dei prodotti destinati alla nutrizione umana;
 - f. per "generi non alimentari", la vendita al dettaglio di ogni altro prodotto diverso da quelli di cui al punto precedente, compresi i prodotti per la nutrizione animale;
 - g. per "generi non alimentari a basso impatto", la vendita al dettaglio di materiali dell'edilizia ivi compresi quelli elettrici, dell'agricoltura e della zootecnia, la ferramenta, i legnami, i mobili e gli articoli di arredamento, gli elettrodomestici, i veicoli, incluse le imbarcazioni, e i prodotti di grande ingombro a questi simili che richiedono ampie superfici di esposizione e di vendita in rapporto al numero di visitatori e acquirenti ed alla frequenza abituale di acquisto;
 - h. per "prodotti complementari" quelli definiti nell'Art. 66 bis delle NTA del vigente PRG del Comune di Trieste, ovvero tutti prodotti appartenenti ai settori alimentari e non alimentari nelle zone omogenee DI.3, all'interno delle quali tali settori sono consentiti sino alla concorrenza del 30% della superficie di vendita totale autorizzata per singolo esercizio (per "complementarietà" si intende quindi che in tale zona vi sia la prevalenza nel settore non alimentare a basso impatto);
 - i. per "esercizi di vicinato", gli esercizi di vendita al dettaglio che non superano i 250 mq. di

- superficie di vendita;
- j. per “medie strutture di vendita minori o M1”, gli esercizi di vendita al dettaglio che hanno una superficie di vendita superiore a mq. 250 e fino a mq. 400;
 - k. per “medie strutture di vendita maggiori o M2”, gli esercizi di vendita al dettaglio che hanno una superficie di vendita superiore a mq. 400 e fino a mq. 1.500;
 - l. per “grandi strutture di vendita”, gli esercizi di vendita al dettaglio che hanno una superficie di vendita superiore a mq. 1.500;
 - m. per “centro commerciale al dettaglio”, un insieme di più distinti esercizi al dettaglio realizzati secondo un progetto unitario, con infrastrutture e servizi gestiti unitariamente, la cui superficie complessiva di vendita sia superiore a 1.500 mq. ed in cui sia prevalente la destinazione commerciale (superficie coperta a destinazione servizi all’utenza diversi da quelli esclusivamente commerciali, incluse le attività di intrattenimento e svago, con esclusione delle attività di vendita all’ingrosso). Il Centro Commerciale è parificato ad un singolo esercizio di grande dettaglio;**
 - n. per “complesso commerciale”, un insieme di più esercizi al dettaglio sia di vicinato, che di media o grande struttura, insediati in uno o più edifici, funzionalmente o fisicamente integrati tra loro, o che facciano parte di un unico piano attuativo la cui superficie complessiva di vendita sia superiore a mq. 1.500 ed in cui sia prevalente la destinazione commerciale (calcolata in base alla superficie coperta a destinazione commerciale, sia al dettaglio che all’ingrosso, come definita delle vigenti disposizioni in materia di destinazioni d’uso) possa essere integrata da servizi all’utenza diversi da quelli esclusivamente commerciali, incluse le attività di intrattenimento e svago. Il Complesso Commerciale è parificato ad un singolo esercizio di grande dettaglio;**
 - o. per “outlet”, la vendita al dettaglio da parte di produttori titolari del marchio o di imprese commerciali, di prodotti non alimentari identificati da un unico marchio, che siano fuori produzione, di fine serie, in eccedenza di magazzino, prototipi o difettati, effettuata in insediamenti commerciali a ciò appositamente destinati;
 - p. per “settori merceologici”, quelli definiti dall’art. 3, 1° comma della Legge;
 - q. per “segnalazione certificata di inizio attività”: la segnalazione che deve essere corredata dalle dichiarazioni sostitutive di certificazioni e dell’atto di notorietà per quanto riguarda

tutti gli stati, le qualità personali e i fatti previsti negli articoli 46 e 47 del testo unico di cui al decreto del Presidente della Repubblica 28 dicembre 2000, n. 445, nonché dalle attestazioni e asseverazioni di tecnici abilitati, ovvero dalle dichiarazioni di conformità da parte dell'Agenzia delle imprese di cui all'articolo 38, comma 4, del decreto-legge 25 giugno 2008, n. 112, convertito, con modificazioni, dalla legge 6 agosto 2008, n. 133, relative alla sussistenza dei requisiti e dei presupposti di cui al primo periodo; tali attestazioni e asseverazioni sono corredate dagli elaborati tecnici necessari per consentire le verifiche di competenza dell'amministrazione;

- r. per “silenzio assenso”, il silenzio dell'Amministrazione competente che equivale a provvedimento di accoglimento della domanda, qualora entro i termini stabiliti dalla legge non intervenga un provvedimento di diniego da parte della pubblica Amministrazione;
- s. per “gestione di reparto”, **l'affidamento da parte del titolare di esercizio di vendita al dettaglio, a favore di un soggetto che sia in possesso dei medesimi requisiti soggettivi del titolare, di uno o più reparti da gestire in proprio per il tempo convenuto; la gestione di reparto deve essere comunicata al Comune da parte del titolare dell'esercizio e non costituisce subingresso; alla gestione di reparto si applicano le disposizioni del Capo V del Titolo II, purché la vendita di liquidazione avvenga unicamente per l'ipotesi di cessazione dell'attività di gestione di reparto; ad essa non si applicano le disposizioni dell'articolo 33, comma 7, lettera a) e comma 134; il titolare rimane soggetto alle sanzioni di cui al Capo I del titolo VI;**
- t. per “superficie coperta” di un edificio, la sua proiezione ortogonale sul piano orizzontale di tutte le parti edificate e dotate di copertura con intradosso ad una quota maggiore di m. 1,20 dal terreno, escluse le scale scoperte, i poggiali aperti su tre lati fino alla sporgenza di m. 2,00 rispetto alle murature perimetrali e gli sporti di gronda, e comunque non utilizzati per l'esposizione di merci;
- u. per “superficie coperta complessiva”, la superficie coperta destinata ad attività commerciale, inclusi uffici, depositi, locali di lavorazione e servizi; qualora l'attività si svolga in un edificio su più piani, la superficie coperta complessiva corrisponde alla somma delle superfici dei singoli piani destinate agli usi anzidetti.

INSEDIABILITA' DELLE GRANDI STRUTTURE

1. Le grandi strutture di vendita sono autorizzabili nel rispetto dei parametri urbanistici ed edilizi e il loro esercizio deve essere svolto secondo le modalità di Legge.
2. L'insediabilità delle grandi strutture di vendita, siano esse organizzate in forma singola o associata, sarà prevista nell'Allegato riportante le zone omogenee e le superfici di vendita massime.

PROCEDURE DI AUTORIZZAZIONE PER LE GRANDI STRUTTURE

1. Le domande per le autorizzazioni relative alle grandi strutture di vendita sono inoltrate al Comune tramite SUAP, corredate dalla documentazione minima obbligatoria.
2. Sintesi delle procedure:

SONO SOGGETTE AD AUTORIZZAZIONE:

- a) nuove aperture;
- b) ampliamenti;
- c) aggiunte di settore merceologico;
- d) trasferimenti;
- e) concentrazioni;
- f) domande di proroga alla sospensione di cui al comma 2 dell'art. 38 della Legge e di proroga all'attivazione di esercizi autorizzati ma mai attivati ai sensi della lett. a), comma 9, art. 80 della Legge.

SONO SOGGETTE A SCIA:

- a) le redistribuzioni delle superfici di centri o complessi commerciali che non comportino modificazioni della superficie autorizzata per settore merceologico, né comportino ampliamenti di superficie dell'autorizzazione Madre (per i centri commerciali dovrà anche essere rispettato il rapporto minimo del 25% di attività di vicinato e media struttura). Nel

caso in cui la redistribuzione comporti modificazioni delle destinazioni d'uso edilizie, sarà necessario allegare copia del relativo titolo edilizio;

- b) i subingressi nella titolarità di esercizi già attivi;
- c) l'inizio delle attività "FIGLIE" che costituiscono un centro o complesso commerciale per il quale è stata rilasciata l'autorizzazione "MADRE", qualora non comportino modificazione della superficie di vendita complessiva autorizzata".

SONO SOGGETTE A COMUNICAZIONE:

- a) variazioni societarie;
- b) sospensione dell'attività ai sensi del comma 1, art. 38 della Legge;
- c) riduzioni di superficie;
- d) inizio dell'attività.

AUTORIZZAZIONE PER CENTRI COMMERCIALI AL DETTAGLIO

1. I centri commerciali necessitano:
 - dell'autorizzazione "Madre" per il centro come tale, in quanto grande struttura, secondo le procedure previste. L'autorizzazione può essere richiesta dal promotore o, in assenza, da tutti i titolari degli esercizi che costituiranno il centro;
 - delle SCIA "Figlie" per ciascun esercizio che andrà ad essere attivato.
2. Chi intenda dar vita ad un centro commerciale al dettaglio, costituito da più esercizi, deve presentare al Comune la domanda allegando la documentazione prevista dal presente Piano. Ai soli fini della presentazione della domanda, il richiedente può non essere in possesso dei requisiti professionali previsti dalla Legge. E' comunque obbligatorio il possesso dei requisiti morali prescritti dalla vigente normativa.
3. Nel caso di domanda cumulativa o congiunta presentata da tutti i titolari degli esercizi che costituiranno il centro, che deve essere sottoscritta da tutti gli interessati, i medesimi devono specificare il soggetto al quale deve essere intestata l'autorizzazione generale per il centro, il quale sarà per il Comune, in seguito ad espressa accettazione, il referente e responsabile unico per il medesimo centro; la sostituzione di un richiedente, prima del

rilascio dell'autorizzazione "Madre" deve essere comunicata per iscritto al Comune; la sostituzione del responsabile unico successivo al rilascio dell'autorizzazione generale non costituisce subingresso, ma deve essere comunicata al Comune; le comunicazioni anzidette devono contenere i dati identificativi del nuovo soggetto; al fine del rilascio dell'autorizzazione "Madre", tutti i richiedenti devono essere in possesso dei requisiti morali previsti dalla Legge;

4. Dopo la concreta attivazione delle varie aziende e, quindi, dopo l'inizio della vendita al pubblico, i relativi cambi di titolarità possono avvenire soltanto a seguito di trasferimento dell'azienda tra vivi o a causa di morte, tipizzando la fattispecie del subingresso, normato dalla Legge.
5. Il trasferimento di sede di un esercizio fuori dal Centro commerciale non è mai consentito.
6. L'autorizzazione "Madre" dovrà trovare corrispondenza con quanto autorizzato a livello edilizio, anche nella collocazione delle superfici delle attività "Figlie".

AUTORIZZAZIONE PER COMPLESSI COMMERCIALI

1. Il complesso commerciale è un insieme di più esercizi sia di vicinato, che di media o grande struttura, insediati in uno o più edifici, funzionalmente o fisicamente integrati tra loro, o che facciano parte di un unico Piano attuativo, la cui superficie complessiva di vendita sia superiore a 1.500 mq. ed a prevalente destinazione commerciale.
2. Nel caso in cui vi siano superfici di vendita superiori ai 1.500 mq. in unico Piano attuativo, l'identificazione del complesso commerciale deve essere valutata in base alla superficie coperta complessiva riferibile alla somma degli esercizi di commercio al dettaglio (con esclusione, quindi, del commercio all'ingrosso e delle altre attività disciplinate dalla L.R. 29/05 differenti dal dettaglio), in rapporto alla superficie coperta complessiva di ciascuna ulteriore attività differente dal commercio al dettaglio. Si è in presenza di complesso commerciale solo qualora la superficie coperta complessiva così calcolata è a prevalenza di destinazione d'uso di commerciale al dettaglio;
3. Qualora non vi sia un unico Piano attuativo l'identificazione del complesso commerciale dovrà essere dimostrata qualora vi sia prevalenza di destinazione d'uso di commercio al dettaglio (come al comma precedente);

4. Per l'apertura, il riconoscimento e l'ampliamento dei complessi commerciali si applica quanto disposto dal precedente articolo.

ATTIVITA' INSERITE ALL'INTERNO DI CENTRI E COMPLESSI COMMERCIALI

1. La superficie di vendita autorizzata dal titolo "Madre" per i centri o complessi commerciali, da attivarsi nei termini precisati nel presente Piano, non è modificabile a seguito di cessazione di una o più attività "Figlie".
2. Qualora si presentino cessazioni di attività inserite all'interno di centri o complessi commerciali, esse saranno poi riattivabili per mezzo di SCIA.
3. Nel caso di complessi commerciali in cui si determinino cessazioni di attività il Comune riqualificherà le strutture nel caso in cui, in base alla variazione intervenuta, il complesso non abbia più le caratteristiche di cui alle definizioni.
4. Resta salva la possibilità di presentare comunicazione di sospensione delle attività.

CENTRI E COMPLESSI COMMERCIALI RICONOSCIUTI NEL PIANO DI SETTORE

1. Le grandi strutture organizzate come complessi commerciali possono essere riconosciute dal Piano di settore.
2. Le aree in cui il Piano di Settore identifica la presenza di centri o complessi commerciali sono ritenute idonee anche all'insediamento di strutture singole, secondo le previsioni dimensionali del relativo Allegato.
3. Qualora si presenti la necessità di riqualificazione dei centri e complessi commerciali riconosciuti dal Piano di settore, il Comune – ove non già provveduto e se necessario - rilascerà ai soggetti interessati atto ricognitivo di riqualificazione dei titoli autorizzativi, senza la necessità di modificazione del Piano.

NUOVE GRANDI STRUTTURE DI VENDITA CON SUPERFICIE COPERTA COMPLESSIVA SUPERIORE A 15.000 MQ.

1. Le previsioni urbanistiche per insediamenti di grandi strutture di vendita con superficie coperta complessiva superiore a metri quadrati 15.000, sono attuate mediante apposito Piano regolatore particolareggiato di iniziativa privata.

2. Il Piano regolatore particolareggiato, di cui al comma 1 è sottoposto a parere vincolante della Regione che si esprime in relazione ai criteri di localizzazione di cui all'articolo 15, comma 7, entro il termine di 75 giorni.
3. In assenza di tali procedure non è consentito rilasciare autorizzazioni per strutture con superficie coperta complessiva superiore a mq. 15.000.

STUDIO DI IMPATTO SUL TRAFFICO

1. Lo studio di impatto sul traffico dovrà essere prodotto, secondo le modalità previste dal relativo Allegato nei seguenti casi:
 - a) Istanze per nuove aperture;
 - b) Istanze per ampliamenti, anche per concentrazione, di strutture esistenti;
 - c) Istanze per trasferimenti, anche per concentrazione, di strutture esistenti;
2. Si evidenzia l'opportunità di fornire uno studio di impatto sul traffico post operam entro due mesi dall'inizio attività e nei seguenti casi:
 - a) Istanze per nuove aperture;
 - b) Istanze per ampliamenti, anche per concentrazione, di strutture esistenti;
 - c) Istanze per trasferimenti, anche per concentrazione, di strutture esistenti;
3. Lo studio di impatto sul traffico dovrà essere prodotto, in ogni caso, anche per le seguenti fattispecie:
 - a) inizio attività dell'esercizio che sia stato attivato per la prima volta dopo un anno dal rilascio del titolo autorizzativo;
 - b) sospensione dell'attività per un periodo superiore ai 18 mesi (a seguito di sospensione e autorizzazione alla proroga).

REVOCA DELLE AUTORIZZAZIONI

1. I titoli autorizzativi concernenti gli esercizi di vendita di grandi strutture sono revocati nei casi in cui il titolare:
 - a) non inizi l'attività entro 2 anni dalla data del rilascio, salvo proroga autorizzata per comprovate necessità;

- b) sospenda l'attività per un periodo superiore a 12 mesi in assenza dell'autorizzazione di cui all'art. 38, comma 2 della Legge, ovvero qualora alla scadenza del termine previsto dall'autorizzazione medesima, non riattivi l'esercizio;
- c) non risulti più provvisto dei requisiti morali e/o professionali di legge;
- d) commetta recidiva, come definita nella Legge nella violazione delle prescrizioni in materia igienico sanitaria.

MANCATA ATTIVAZIONE DELLE AUTORIZZAZIONI

- 1. Può essere concessa proroga all'inizio attività dei titoli autorizzativi di esercizi di grande distribuzione che non siano stati attivati entro i due anni.
- 2. A motivazione dell'istanza di cui al comma precedente devono essere addotte le cause che hanno causato il ritardo.
- 3. Si suggerisce l'obbligo di dimostrare l'effettiva necessità di proroga attraverso produzione documentale che attesti i motivi indipendenti dall'operatore che ne hanno causato l'impossibilità di attivare l'esercizio.

TRASFERIMENTI DI GRANDI STRUTTURE

- 1. I trasferimenti di grandi strutture esistenti in ambito comunale sono sempre consentiti nel rispetto delle condizioni localizzative per le grandi strutture e delle norme urbanistiche.
- 2. I trasferimenti di sede contestuali a concentrazioni di grandi strutture di vendita o ampliamenti di superficie sono assoggettati anche alle specifiche disposizioni relative alle singole fattispecie.
- 3. I trasferimenti di sede delle attività commerciali autorizzate all'interno di centri o di complessi commerciali non sono mai consentiti ed i relativi titoli autorizzativi decadono automaticamente con il cessare del legame fisico con le strutture medesime

AMPLIAMENTI DI GRANDI STRUTTURE CON O SENZA CONCENTRAZIONE DI PREESISTENTI ATTIVITA'

1. L'ampliamento di grandi strutture di ogni settore merceologico è consentito nel rispetto delle condizioni localizzative per le grandi strutture, dei limiti dimensionali di superficie coperta complessiva, degli standard a parcheggio e la sostenibilità del traffico indotto.

RIDUZIONE DI SUPERFICIE

1. La riduzione della superficie di vendita di una grande struttura deve essere comunicata al Comune, nel rispetto di quanto previsto dal presente Piano.

CONCENTRAZIONI

1. I preesistenti esercizi commerciali, di cui il Comune abbia accertato l'effettiva attivazione e utilizzabili per la concentrazione in una grande struttura di vendita, possono riguardare anche differenti settori merceologici.
2. L'ampliamento può essere autorizzato solo nel caso in cui sia accertata la compatibilità urbanistica e sia verificata la sostenibilità del traffico indotto.

CORRELAZIONE TRA PERMESSO DI COSTRUIRE, SCIA E DIA ED AUTORIZZAZIONE COMMERCIALE

1. L'autorizzazione commerciale può essere rilasciata a chi sia in possesso di idoneo titolo abilitativo edilizio con esclusivo riferimento ai locali indicati per l'esercizio dell'attività. L'esercizio è attivabile subordinatamente all'osservanza delle norme in materia urbanistica ed edilizia, igienico-sanitarie e relative alla prevenzione di incendi e infortuni.
2. Si suggerisce la possibilità di presentazione contestuale della richiesta di rilascio di autorizzazione commerciale, completa di tutta la documentazione prevista, per i seguenti casi:
 - a) domanda di permesso di costruire per la realizzazione di nuovi edifici commerciali con superficie di vendita superiore ai 400 mq.;
 - b) modificazione di destinazione d'uso che comporti la realizzazione di nuovi esercizi con superficie di vendita superiore ai 400 mq.;
 - c) modificazione di destinazione d'uso che comporti l'ampliamento di esercizi commerciali esistenti e l'intervento riguardi una superficie di vendita finale superiore ai 400 mq.
3. Quanto previsto al comma 2 si dovrebbe applicare a partire dai sei mesi successivi l'entrata in vigore del presente Piano.

4. Nei casi previsti dal comma 2:
 - a) il rilascio del permesso a costruire deve quindi avvenire nei termini previsti per l'emanazione dell'autorizzazione commerciale, ma non potranno essere previste forme di silenzio assenso per gli aspetti connessi al permesso a costruire;
 - b) qualora i termini del procedimento di permesso a costruire siano superiori a quelli previsti per il rilascio dell'autorizzazione commerciale, il Comune comunicherà la sospensione dei termini di istruttoria per il rilascio dell'autorizzazione commerciale sino al rilascio del titolo edilizio;
 - c) l'autorizzazione commerciale potrà essere rilasciata solo contestualmente o successivamente all'atto edilizio;
 - d) Il rilascio del permesso a costruire riferito a strutture che prevedono anche esercizi commerciali, è subordinato al rispetto delle indicazioni del Piano di settore e dei Criteri per le Medie strutture di vendita.
5. Nel caso in cui gli interventi di cui al comma 2 siano soggetti a DIA edilizia, al fine di rispettare i termini istruttori fissati per i rispettivi procedimenti:
 - a) al procedimento edilizio dovrà comunque essere allegata domanda di autorizzazione commerciale;
 - b) entro i termini previsti dalla norma per il procedimento edilizio l'interessato dovrà produrre la documentazione di impatto sul traffico (qualora prevista);
 - c) il termine del procedimento per il rilascio dell'autorizzazione seguirà le modalità previste dalla Legge.
6. L'autorizzazione commerciale dovrà quindi essere attivata nei termini previsti dalla Legge. Sono ammesse proroghe all'attivazione per un periodo non superiore ai 6 mesi e solo per casi comprovati di necessità non dipendenti dall'operatore.

STANDARD A PARCHEGGIO

1. Ai sensi del Regolamento le strutture commerciali di qualsiasi tipologia e merceologia devono dotarsi delle seguenti superfici di parcheggio dimensionate in rapporto alla superficie di vendita posseduta secondo i parametri previsti dal PRG vigente.

2. L'adeguamento ai nuovi parametri è richiesto nel caso di nuove aperture, di subentro a qualsiasi titolo nell'esercizio dell'attività e/o nel caso di modifiche che richiedano autorizzazione o concessione edilizia, salvo quanto prescritto dall'Art. 110 della Legge;
3. Per quanto previsto dall'Art. 110 della Legge, qualora un edificio avente destinazione d'uso commerciale antecedente alla data del 18 giugno 2003 a seguito di ampliamento edilizio o ampliamento con unificazione di altri locali esistenti aventi in precedenza altra destinazione d'uso, lo standard a parcheggio deve essere reperito per la relativa nuova superficie.

COMUNICAZIONE DI INIZIO ATTIVITA'

1. Il soggetto autorizzato ai sensi delle relative norme di Piano è tenuto a comunicare al Comune l'inizio dell'attività.
2. La comunicazione dovrà essere completa di dichiarazione sostitutiva di atto notorio o asseverazione (a seconda dei casi) attestanti il rispetto delle normative previste per l'esercizio dell'attività e la conformità degli elaborati presentati in sede di domanda di autorizzazione rispetto ai locali ove si esercita;
3. Nel caso in cui siano intervenute modificazioni non sostanziali (quindi siano sempre rispettati superficie di vendita autorizzata, standard a parcheggio etc., ma ad esempio sia stata modificata la disposizione interna dell'esercizio) sarà necessario presentare una planimetria attestante le modificazioni.

SANZIONI

1. Le sanzioni sono quelle previste dalla Legge all'art. 80.

NORMA FINALE

1. Il Piano è elaborato in applicazione della L.R. 29/2005 e successive modificazioni per la disciplina delle modalità di insediamento sul territorio comunale delle grandi strutture di vendita e recepisce le previsioni del Piano Regolatore Generale approvato a dicembre 2015.
2. La validità temporale dell'insediabilità delle grandi strutture di vendita previste dal presente Piano è fissata entro il termine di revisione degli indici e parametri di cui all'Allegato di insediabilità e potrà essere oggetto di revisione ogni qual volta si renda necessario per

adempimenti di Legge o per scelte di urbanistica commerciale.

3. Per quanto non espressamente previsto si fa riferimento alle Norme di Legge e di Regolamento.
4. Le norme legislative e regolamentari di settore entrate in vigore successivamente alla data di approvazione del presente Piano s'intendono automaticamente recepite, in attesa di formale adeguamento, laddove non sia necessario renderle esecutive mediante adozione di specifici atti o provvedimenti del Comune.
5. I contenuti dell'Allegato inerente la documentazione minima da presentare devono essere conformi a quanto previsto dal sistema SUAP del Comune di Trieste.
6. Tutti i rinvii a disposizioni regolamentari e a disposizioni normative enunciati nel presente capitolato normativo sono quindi da intendersi come rinvii dinamici.

ALLEGATO– DOCUMENTAZIONE MINIMA OBBLIGATORIA PER LE DOMANDE DI AUTORIZZAZIONE PER GRANDI STRUTTURE DI VENDITA (da adeguare, eventualmente, al sistema SUAP telematico del Comune di Trieste).

La documentazione minima obbligatoria da produrre unitamente alla domanda di autorizzazione per grandi strutture di vendita, ai fini del nuovo rilascio, dell'ampliamento, del trasferimento di sede, dell'aggiunta del settore merceologico e della concentrazione è:

- 1) una relazione illustrativa sull'iniziativa economica che si intende realizzare, anche con riferimento agli aspetti organizzativo gestionali;
- 2) n. 2 copie della seguente documentazione:
 - planimetria relativa all'area in cui è inserito il fabbricato, in scala adeguata, con indicata la viabilità esistente, quella programmata, l'accessibilità, i parcheggi e le superfici di servizio vincolate al punto vendita;
 - planimetria della struttura che si intende utilizzare o realizzare, in scala adeguata, riportante i dati identificativi dell'immobile stesso (estremi della concessione edilizia, o altro documento utile che evidenzi gli estremi della domanda di concessione edilizia);
 - area pertinenziale riservata alle operazioni di carico e scarico merci e al parcheggio di veicoli merci;
 - pianta e sezioni del progetto edilizio, nonché destinazione d'uso di aree e locali, con specificate le superfici di vendita e la superficie coperta complessiva totale;
- 3) nel caso di riqualificazione di centri o complessi commerciali sarà necessario produrre una planimetria dettagliata da cui si evincano le singole modificazioni e una planimetria dettagliata comprendente tutto il fabbricato in cui è inserito il centro o complesso commerciale;
- 4) n. 3 copie studio degli impatti sulla viabilità redatto secondo le modalità previste dall'abaco che sarà allegato al Piano;
- 5) n. 2 copie documentazione di impatto acustico secondo quanto previsto dall'abaco che sarà allegato al Piano;
- 6) dichiarazione sostitutiva attestante il possesso dei requisiti professionali (solo nel caso di commercializzazione di prodotti del settore alimentare);

- 7) dichiarazione attestante il rispetto dei parametri relativi alle quote di parcheggio a servizio dell'esercizio commerciale, previsti dall'art. 21 DPGR 69/2007;
- 8) documentazione minima atta a dimostrare la disponibilità dei locali (estratto del contratto di locazione, di compravendita etc.);
- 9) qualunque altro documento o elemento informativo che il richiedente ritenga utile allegare per la valutazione della propria domanda;
- 10) fotocopia fronte-retro di un documento di riconoscimento del richiedente, in corso di validità;
- 11) fotocopia del permesso di soggiorno per i cittadini extra U.E.;
- 12) 2 marche da bollo del valore corrente, per ciascuna domanda.

INSEDIABILITA' E SUPERFICI DI VENDITA MASSIME AUTORIZZABILI

ZONA	BASSO IMPATTO MEDIA	BASSO IMPATTO (DI MEDIA E GRANDE)	MEDIA DISTRIBUZIONE MAGGIORE	GRANDE DISTRIBUZIONE	SUPERFICIE DI VENDITA MASSIMA AUTORIZZABILE
A					
A0	X	X	X	X	
A2	X	X	X	X	
A3	X	X	X	X	
B					
B0	X	X	X	X	
B0b	X	X	X	X	
Bo1	X	X	X	X	
Bo2	X	X	X	X	
Bo3	X	X	X	X	
Bo4	X	X	X	X	
Bg1	NO	NO	NO	NO	
C					
	X	NO	NO	NO	
D					
D1	X	NO	NO	NO	
D1.3	X	NO	NO	NO	
D3	X	X	NO	NO	
H					
H3	X	X	X	X	
Hc	X	X	X	X	
L					
L1c					
O					
O1	X	X	X	X	
S. Luigi	X	X	X	X	
Ex Campo profughi Padriciano	X	X	X	X	
Ex valichi confinari Basovizza e Gropada	X	X	X	X	
Silos	X	X	X	X	
Campo Marzio	X	X	X	X	
Università (P.zzale Europa)	X	X	X	X	
Trasformazione					
1 Campo Marzio	X	X	X	X	
2.1 Ex Fiera	X	X	X	X	
2.2 Ex Caserma Rossetti Ambito A e B	X	X	X	X	
S					
S2	X	X	X	X	

ALLEGATO– CRITERI COMPATIBILITA' ACUSTICA

Ai sensi della L. 447/1995, della L.R. 16/2007 e del successivo d.G.Reg 2870/2009, è in fase di predisposizione il piano comunale di classificazione del territorio in zone acustiche omogenee, che si baserà sugli effetti acustici che le varie attività esercitano sul territorio. Una volta approvato tale Piano sarà vincolante ai fini del rilascio di nuove autorizzazioni.

Nel frattempo, chi volesse richiedere una nuova autorizzazione, sarà tenuto a rispettare quanto previsto dalla normativa già citata.

Sarà necessario presentare, per le verifiche di compatibilità, quanto di seguito a seconda dei casi:

- dichiarazione sostitutiva di atto notorio nei casi previsti dal Decreto del Presidente della Repubblica 19 ottobre 2011 n. 277;
- dichiarazione sostitutiva di atto notorio nei casi di subentro in un'attività senza modifica degli impianti e dell'esercizio dell'attività;
- studio di impatto acustico previsionale (da corredo alla domanda di autorizzazione) nel caso di nuova attività non rientrante nelle fattispecie di cui sopra;
- studio di impatto acustico da presentarsi successivamente l'attivazione dell'attività, nei casi non rientranti nei primi due punti di cui sopra, per la verifica dello studio di impatto acustico previsionale e per verificare l'effettivo adeguamento alle eventuali prescrizioni: tale studio dovrà essere prodotto entro 60 giorni dall'inizio dell'attività.

Il Comune si riserva la facoltà di inviare la documentazione all'Ente preposto, al fine di accertare quanto dichiarato.

Sono fatte salve le indicazioni contenute nei "Criteri per la redazione della documentazione di impatto acustico e clima acustico, ai sensi dell'articolo 18, comma 1, lettera c) della L.R. n. 16/2007" come da Deliberazione della Giunta Regionale n. 2870/2009, nonché le "Linee guida operative per l'acquisizione della documentazione di impatto acustico da parte degli uffici comunali competenti al rilascio di licenze o autorizzazioni all'esercizio di attività produttive, come prescritto dall'art. 28,

comma 4, lett. c) della l.r. 16/2007. (d.g.reg. 17/12/2009 n. 2870)“ approvate con Determinazione n. AM/88/2012 del 10/09/2012 del Responsabile del Servizio Amministrativo del Comune.

PARTE 2

TRACCIA DI CRITERI E MODALITA' PER IL RILASCIO DI MEDIE STRUTTURE DI VENDITA

INDIRIZZI PER LA REDAZIONE DELLE NORME DI PROCEDURA

Principi, finalità e criteri

I presenti Criteri sono stati redatti nel rispetto dei seguenti principi:

- libertà di impresa, libera circolazione delle merci, libera concorrenza e trasparenza del mercato;
- tutela dei consumatori nelle sue componenti di garanzia dell'approvvigionamento e del servizio sul territorio;
- sviluppo della rete distributiva comunale secondo criteri di efficienza e modernizzazione, anche al fine del contenimento dei prezzi in coerenza con le tendenze evolutive socio-economiche;
- salvaguardia, tutela e potenziamento dell'offerta commerciale primaria nelle aree a minor dotazione di servizi,
- armonizzazione dell'evoluzione del settore distributivo con gli obiettivi generali dell'Amministrazione comunale;
- assegnazione al comparto commerciale di un ruolo paritario rispetto agli altri settori produttivi, armonizzando il suo sviluppo con la complessiva evoluzione dell'offerta;

Infine si deve tener conto dei seguenti elementi:

- 1) la competitività degli esercizi allocati e da allocarsi sul territorio comunale, in relazione alla popolazione residente, alla popolazione gravitante per motivi di lavoro, di studio, di accesso ai servizi e ai flussi turistici, tenendosi conto anche delle altre forme di attività commerciali;
- 2) i livelli di accessibilità da parte dei consumatori, rilevandosi le caratteristiche del territorio, al fine di favorire l'armonica integrazione con le disponibilità di spazi pubblici o di uso pubblico, quali insediamenti residenziali, scolastici, universitari, sportivi, culturali, uffici pubblici e privati;
- 3) i livelli di sostenibilità del territorio comunale, o di sue specifiche zone, con particolare riguardo ai fattori di traffico e di inquinamento acustico;
- 4) l'assetto viario e delle infrastrutture di trasporto, quali stazioni ferroviarie, aeroporti e simili.

Fanno parte integrante dei presenti Criteri:

- A. DOCUMENTAZIONE MINIMA OBBLIGATORIA PER LE DOMANDE DI AUTORIZZAZIONE
- B. INSEDIABILITA' URBANISTICA PER LE MEDIE STRUTTURE DI VENDITA
- C. CRITERI COMPATIBILITA' ACUSTICA

D. CRITERI E MODALITA' PER LO STUDIO DI IMPATTO SUL TRAFFICO

E. Integrazione e modifica allo Studio di Base.

DEFINIZIONI

Il presente articolato vuole evidenziare, al di là delle definizioni di Legge che non presentano margine di dubbio, eventuali criticità date da particolari enunciati in passato spesso oggetto di interpretazione. Tali definizioni vengono evidenziate in grassetto.

- a. per "Legge", la Legge Regionale 5 dicembre 2005, n. 29 —Normativa organica in materia di attività commerciali e di somministrazione di alimenti e bevande" e successive modifiche ed integrazioni;
- b. per "Regolamento regionale", il Decreto del Presidente della Regione del 23 marzo 2007, n. 069/Pres.;
- c. **per attività di "commercio all'ingrosso" l'attività di cui all'art. 2, comma 1°, lett. a) della legge, quella espletata verso i soggetti descritti all'art. 2, 1° comma, lett. a) del Regolamento. Nel rispetto di quanto già previsto nelle norme di attuazione al vigente PRGC relativamente al commercio al dettaglio e all'ingrosso, le superfici destinate all'ingrosso devono essere nettamente distinte dalle superfici destinate al commercio al dettaglio, in locali distinti e separati da strutture inamovibili, essendo una distinzione inerente le destinazioni d'uso dei locali e pertanto soggette alla normativa vigente in materia di edilizia;**
- d. per attività di "commercio al dettaglio", l'attività di cui all'art. 2, comma 1°, lett. b) della Legge;
- e. **per "generi alimentari", la vendita al dettaglio dei prodotti destinati alla nutrizione umana;**
- f. **per "generi non alimentari", la vendita al dettaglio di ogni altro prodotto diverso da quelli di cui al punto precedente, compresi i prodotti per la nutrizione animale;**
- g. **per "generi non alimentari a basso impatto", la vendita al dettaglio di materiali dell'edilizia ivi compresi quelli elettrici, dell'agricoltura e della zootecnia, la ferramenta, i legnami, i mobili e gli articoli di arredamento, gli elettrodomestici, i veicoli, incluse le**

- imbarcazioni, e i prodotti di grande ingombro a questi simili che richiedono ampie superfici di esposizione e di vendita in rapporto al numero di visitatori e acquirenti ed alla frequenza abituale di acquisto;
- h. per **“prodotti complementari”** quelli definiti nell’Art. 66 bis delle NTA del vigente PRG del Comune di Trieste, ovvero tutti prodotti appartenenti ai settori alimentari e non alimentari nelle zone omogenee DI.3, all’interno delle quali tali settori sono consentiti sino alla concorrenza del 30% della superficie di vendita totale autorizzata per singolo esercizio (per **“complementarietà”** si intende quindi che in tale zona vi sia la prevalenza nel settore non alimentare a basso impatto);
 - i. per **“esercizi di vicinato”**, gli esercizi di vendita al dettaglio che non superano i 250 mq. di superficie di vendita;
 - j. per **“medie strutture di vendita minori o M1”**, gli esercizi di vendita al dettaglio che hanno una superficie di vendita superiore a mq. 250 e fino a mq. 400;
 - k. per **“medie strutture di vendita maggiori o M2”**, gli esercizi di vendita al dettaglio che hanno una superficie di vendita superiore a mq. 400 e fino a mq. 1.500;
 - l. per **“grandi strutture di vendita”**, gli esercizi di vendita al dettaglio che hanno una superficie di vendita superiore a mq. 1.500;
 - m. per **“centro commerciale al dettaglio”**, un insieme di più distinti esercizi al dettaglio realizzati secondo un progetto unitario, con infrastrutture e servizi gestiti unitariamente, la cui superficie complessiva di vendita sia superiore a 1.500 mq. ed in cui sia prevalente la destinazione commerciale (superficie coperta a destinazione servizi all’utenza diversi da quelli esclusivamente commerciali, incluse le attività di intrattenimento e svago, con esclusione delle attività di vendita all’ingrosso). Il Centro Commerciale è parificato ad un singolo esercizio di grande dettaglio;
 - n. per **“complesso commerciale”**, un insieme di più esercizi al dettaglio sia di vicinato, che di media o grande struttura, insediati in uno o più edifici, funzionalmente o fisicamente integrati tra loro, o che facciano parte di un unico piano attuativo la cui superficie complessiva di vendita sia superiore a mq. 1.500 ed in cui sia prevalente la destinazione commerciale (calcolata in base alla superficie coperta a destinazione commerciale, sia al dettaglio che all’ingrosso, come definita delle vigenti disposizioni in materia di

destinazioni d'uso) possa essere integrata da servizi all'utenza diversi da quelli esclusivamente commerciali, incluse le attività di intrattenimento e svago. Il Complesso Commerciale è parificato ad un singolo esercizio di grande dettaglio;

- o. per "outlet", la vendita al dettaglio da parte di produttori titolari del marchio o di imprese commerciali, di prodotti non alimentari identificati da un unico marchio, che siano fuori produzione, di fine serie, in eccedenza di magazzino, prototipi o difettati, effettuata in insediamenti commerciali a ciò appositamente destinati;
- p. per "settori merceologici", quelli definiti dall'art. 3, 1° comma della Legge;
- q. per "segnalazione certificata di inizio attività": la segnalazione che deve essere corredata dalle dichiarazioni sostitutive di certificazioni e dell'atto di notorietà per quanto riguarda tutti gli stati, le qualità personali e i fatti previsti negli articoli 46 e 47 del testo unico di cui al decreto del Presidente della Repubblica 28 dicembre 2000, n. 445, nonché dalle attestazioni e asseverazioni di tecnici abilitati, ovvero dalle dichiarazioni di conformità da parte dell'Agenzia delle imprese di cui all'articolo 38, comma 4, del decreto-legge 25 giugno 2008, n. 112, convertito, con modificazioni, dalla legge 6 agosto 2008, n. 133, relative alla sussistenza dei requisiti e dei presupposti di cui al primo periodo; tali attestazioni e asseverazioni sono corredate dagli elaborati tecnici necessari per consentire le verifiche di competenza dell'amministrazione;
- r. per "silenzio assenso", il silenzio dell'Amministrazione competente che equivale a provvedimento di accoglimento della domanda, qualora entro i termini stabiliti dalla legge non intervenga un provvedimento di diniego da parte della pubblica Amministrazione;
- s. **per "gestione di reparto", l'affidamento da parte del titolare di esercizio di vendita al dettaglio, a favore di un soggetto che sia in possesso dei medesimi requisiti soggettivi del titolare, di uno o più reparti da gestire in proprio per il tempo convenuto; la gestione di reparto deve essere comunicata al Comune da parte del titolare dell'esercizio e non costituisce subingresso; alla gestione di reparto si applicano le disposizioni del Capo V del Titolo II, purché la vendita di liquidazione avvenga unicamente per l'ipotesi di cessazione dell'attività di gestione di reparto; ad essa non si applicano le disposizioni dell'articolo 33, comma 7, lettera a) e comma 134; il titolare rimane soggetto alle sanzioni di cui al Capo I del titolo VI;**

- t. per "superficie coperta" di un edificio, la sua proiezione ortogonale sul piano orizzontale di tutte le parti edificate e dotate di copertura con intradosso ad una quota maggiore di m. 1,20 dal terreno, escluse le scale scoperte, i poggiali aperti su tre lati fino alla sporgenza di m. 2,00 rispetto alle murature perimetrali e gli sporti di gronda, e comunque non utilizzati per l'esposizione di merci;
- u. per "superficie coperta complessiva", la superficie coperta destinata ad attività commerciale, inclusi uffici, depositi, locali di lavorazione e servizi; qualora l'attività si svolga in un edificio su più piani, la superficie coperta complessiva corrisponde alla somma delle superfici dei singoli piani destinate agli usi anzidetti;
- v. per "Criteri", le norme contenute nel presente documento.

GENERALITA'

1. I Criteri, nel rispetto delle previsioni del PRGC, prevedono la fissazione di parametri che consentano il rilascio di nuove autorizzazioni amministrative per l'allocazione delle strutture di vendita.
2. I criteri di localizzazione inoltre sono differenziati sulla base:
 - del settore merceologico;
 - della tipologia di struttura commerciale (esercizio singolo/complesso etc..).
3. Ai fini del rilascio di nuove autorizzazioni amministrative per le nuove aperture, gli ampliamenti di superficie e per i trasferimenti di sede, deve essere sempre preventivamente verificata la compatibilità tra le caratteristiche delle strutture commerciali (definite in base a settore merceologico, tipologia, superficie di vendita) e le caratteristiche urbanistico-edilizie delle aree di attuale e nuova localizzazione delle stesse.
4. I Criteri integrano e vigono in coerenza con la strumentazione urbanistico comunale.
5. La programmazione comunale ha la durata prevista dalla Legge.

OGGETTO

1. I Criteri disciplinano, in attuazione alla L.R. 29/2005 e successive modifiche ed integrazioni, il rilascio delle autorizzazioni amministrative per medie strutture di vendita maggiori.
2. Per quanto non espressamente disciplinato nei Criteri, si rinvia alle norme vigenti in

materia di commercio al dettaglio in sede fissa.

CLASSIFICAZIONE DELLE STRUTTURE DI VENDITA

1. Gli esercizi commerciali al dettaglio di media struttura maggiore vengono suddivisi, in relazione ai settori merceologici per i quali è autorizzata la vendita, nella seguente classificazione:
 - a) Strutture di vendita autorizzate per il solo settore alimentare;
 - b) Strutture di vendita autorizzate per il solo settore non alimentare;
 - c) Strutture di vendita autorizzate per entrambi i settori, alimentare e non alimentare.

CRITERI PER IL RILASCIO DI NUOVE AUTORIZZAZIONI

- 1) Criteri di natura urbanistica

Agli effetti dei Criteri, sono state localizzate le zone urbanistiche in cui è possibile insediare medie strutture maggiori, come riportato all'Allegato corrispondente.

- 2) Criteri relativi alla prevenzione dell'inquinamento acustico

Ai sensi della L. 447/1995, della L.R. 16/2007 e del successivo d.G.Reg 2870/2009, è in fase di predisposizione il piano comunale di classificazione del territorio in zone acustiche omogenee, che si baserà sugli effetti acustici che le varie attività esercitano sul territorio. Una volta approvato tale Piano sarà vincolante ai fini del rilascio di nuove autorizzazioni.

Nel frattempo, chi volesse richiedere una nuova autorizzazione, sarà tenuto a rispettare quanto previsto dalla normativa già citata.

Sarà necessario presentare, per le verifiche di compatibilità, quanto di seguito a seconda dei casi:

- dichiarazione sostitutiva di atto notorio nei casi previsti dal Decreto del Presidente della Repubblica 19 ottobre 2011 n. 277;

- dichiarazione sostitutiva di atto notorio nei casi di subentro in un'attività senza modifica degli impianti e dell'esercizio dell'attività;
 - studio di impatto acustico previsionale (da corredo alla domanda di autorizzazione) nel caso di nuova attività non rientrante nelle fattispecie di cui sopra;
 - studio di impatto acustico da presentarsi successivamente l'attivazione dell'attività, nei casi non rientranti nei primi due punti di cui sopra, per la verifica dello studio di impatto acustico previsionale e per verificare l'effettivo adeguamento alle eventuali prescrizioni: tale studio dovrà essere prodotto entro 60 giorni dall'inizio dell'attività.
- 3) Criteri relativi all'impatto sul traffico così come indicato nello Studio di Base;
- 4) Criteri di ammissibilità delle domande e documentazione minima;

Al fine dell'accoglimento della domanda di rilascio di nuova autorizzazione, il richiedente deve essere in possesso dei requisiti soggettivi previsti dal d.lgs. 59/2011, art. 71 e dei requisiti oggettivi inerenti al locale sede dell'attività con riguardo a:

- Possesso del certificato di agibilità;
- Possesso dei requisiti igienico sanitari;
- Possesso dei requisiti in materia di prevenzione incendi;
- Dimostrazione della compatibilità dell'intervento sul traffico;
- Dimostrazione della compatibilità dell'intervento rispetto ai criteri di impatto acustico.

Inoltre per l'apertura di un'attività alla domanda si dovrà allegare, oltre a quanto già indicato la documentazione prevista all'Allegato A ai presenti Criteri.

ESERCIZIO CONGIUNTO DI VENDITA ALL'INGROSSO E AL DETTAGLIO

1. Nel rispetto di quanto previsto nelle Norme di attuazione del PRGC, relativamente al commercio all'ingrosso e al dettaglio, le superfici di vendita destinate al commercio

all'ingrosso devono rimanere nettamente distinte dalle superfici destinate al commercio al dettaglio, in locali distinti e separati, da considerarsi cespiti indipendenti.

NORME PER CENTRI E COMPLESSI COMMERCIALI

1. Le autorizzazioni relative alle attività di vendita di dettaglio e di media struttura allocate all'interno di un centro e di un complesso commerciale non possono essere trasferite al di fuori della struttura stessa e la loro disciplina è normata dal Piano per le grandi strutture.

AUTORIZZAZIONE

1. In relazione alle medie strutture di vendita maggiori, sono soggetti ad autorizzazione:
 - a) l'apertura, l'aggiunta di settore merceologico, la concentrazione che riqualifichi una struttura in nuova media struttura maggiore;
 - b) la proroga della sospensione di una media struttura; la proroga può essere richiesta preventivamente dall'operatore al Comune, anche più di una volta per periodi non superiori a sei mesi, nei casi di forza maggiore e nel caso di gravi e circostanziati motivi non imputabili all'operatore (comprovati obbligatoriamente da documentazione attestante le motivazioni addotte);
 - c) la proroga dell'attivazione di una media struttura: la proroga può essere richiesta al Comune nei casi di forza maggiore o nel caso di gravi e circostanziati motivi non imputabili all'operatore;
2. Le autorizzazioni amministrative sono soggette al silenzio assenso.
3. L'autorizzazione può essere rilasciata solo a chi sia in possesso di idoneo titolo abilitativo edilizio con esclusivo riferimento ai locali indicati per l'esercizio dell'attività.
4. E' attivabile solamente l'esercizio nel quale siano state rispettate tutte le norme in materia urbanistica ed edilizia, igienico-sanitarie e relative alla prevenzione incendi ed infortuni.

Riepilogo procedure.

SONO SOGGETTE AD AUTORIZZAZIONE:

- a) nuove aperture;

- b) trasferimento di sede di esercizi che non provengano dal territorio comunale;
- c) ampliamenti oltre i 1.500 mq.;
- d) aggiunte di settore merceologico;
- e) concentrazioni;
- f) domande di proroga alla sospensione di cui al comma 2 dell'art.38 della Legge e di proroga all'attivazione di esercizi autorizzati ma mai attivati ai sensi della lett. a), comma 9, art. 80 della Legge.

SONO SOGGETTE A SCIA:

- a) trasferimenti di sede di esercizi che provengano dal territorio comunale;
- b) ampliamenti di medie strutture maggiori esistenti entro il limite di 1.500 mq.;
- c) i subingressi nella titolarità di esercizi già attivi;
- d) inizio attività all'interno di un centro o complesso commerciale.

SONO SOGGETTE A COMUNICAZIONE:

- a) variazioni societarie;
- b) sospensione dell'attività ai sensi del comma 1 dell'art. 38 della Legge;
- c) riduzioni di superficie;
- d) inizio dell'attività ai sensi dell'art. 22 dei presenti Criteri.

ATTIVITA' ISTRUTTORIA

1. L'ufficio attività economiche, ricevute le domande di autorizzazione o la segnalazione certificata di inizio attività, ne controlla la regolarità formale e la completezza secondo le modalità individuate dalla legge e dal regolamento.
2. Se il procedimento amministrativo si concluderà positivamente l'Amministrazione procederà al rilascio nel primo caso dell'autorizzazione.
3. Se il procedimento si concluderà negativamente l'Amministrazione opererà con le modalità espressamente individuate dalla Legge in materia di procedimento amministrativo.

REVOCA DELLE AUTORIZZAZIONI

1. I titoli autorizzativi concernenti gli esercizi di vendita di media struttura sono revocati nei casi in cui il titolare:
 - a) non inizi l'attività entro un anno dalla data del rilascio, salvo proroga autorizzata in caso di comprovata necessità;
 - b) sospenda l'attività per un periodo superiore ai 12 mesi in assenza dell'autorizzazione di legge, ovvero qualora, alla scadenza del termine previsto dall'autorizzazione medesima, non riattivi l'esercizio commerciale;
 - c) non risulti più provvisto dei requisiti morali e professionali di legge;
 - d) commetta recidiva, come definita dalla legge, in violazione delle prescrizioni in materia igienico sanitaria.
2. E' disposta la chiusura delle medie strutture per le violazioni di cui alle lettere b), c), d), del comma 1 del presente articolo. Nell'ipotesi di cui alla lettera d) del comma 1 del presente articolo, si applica la sanzione accessoria dell'interdizione ad attivare un nuovo esercizio per un periodo compreso tra un minimo di sei ad un massimo di dodici mesi.

AMPLIAMENTO DELLE MEDIE STRUTTURE DI VENDITA

1. L'ampliamento delle medie strutture maggiori di vendita esistenti è soggetto SCIA ed è sempre consentito qualora:
 - vengano rispettate le prescrizioni urbanistico ed edilizie;
 - la domanda di autorizzazione sia corredata dallo studio sulla viabilità che ne dimostri la compatibilità con le previsioni viabilistiche contenute nello Studio di Base.

RIDUZIONE DI SUPERFICIE

1. La riduzione della superficie di vendita di media struttura deve esser comunicata al Comune.
2. La riduzione della superficie di vendita deve realizzarsi nel rispetto delle procedure e della normativa vigente.

CONCENTRAZIONI

1. I preesistenti esercizi commerciali, di cui il Comune abbia accertato l'effettiva attivazione e utilizzabili per la concentrazione in una media struttura di vendita possono riguardare anche differenti settori merceologici.
2. La superficie di vendita da attribuire ad ogni esercizio commerciale oggetto di concentrazione è quella risultante dagli atti aggiornati in possesso del Comune.
3. Le autorizzazioni relative agli esercizi concentrati decadono automaticamente ovvero, qualora trattasi di esercizi la cui apertura è soggetta a SCIA, il Comune ordina la loro chiusura definitiva e l'esercizio non potrà essere riattivato con la titolarità antecedente la concentrazione per un periodo di quattro anni.

AGGIUNTA DI SETTORE MERCEOLOGICO

1. L'aggiunta di settore merceologico, in un esercizio di media struttura maggiore, anche senza modifiche di superficie, è equiparato al rilascio di una nuova autorizzazione.

TRASFERIMENTO DI SEDE

1. I trasferimenti di sede delle medie strutture maggiori esistenti e provenienti da tutto il territorio comunale sono soggetti a SCIA, nel rispetto di quanto disposto dai presenti Criteri.
2. I trasferimenti di sede contestuali a concentrazioni e ampliamenti di superficie sono assoggettati anche alle specifiche disposizioni relative alle concentrazioni o agli ampliamenti.
3. Le autorizzazioni relative agli esercizi trasferiti o concentrati, anche nel caso in cui la sede dell'esercizio venga trasferita al di fuori dell'ambito comunale, decadono automaticamente.

COMPATIBILITA' CON LA DESTINAZIONE URBANISTICA

1. L'insediamento degli esercizi di media distribuzione maggiore è consentito solo nelle zone urbanistiche citate, così come previsto dalle Norme Tecniche di Attuazione del PRGC.

CORRELAZIONE TRA TITOLO EDILIZIO E AUTORIZZAZIONE ALL'ESERCIZIO COMMERCIALE

1. L'autorizzazione commerciale può essere rilasciata a chi sia in possesso di idoneo titolo

abilitativo edilizio con esclusivo riferimento ai locali indicati per l'esercizio dell'attività. L'esercizio è attivabile subordinatamente all'osservanza delle norme in materia urbanistica ed edilizia, igienico-sanitarie e relative alla prevenzione di incendi e infortuni.

2. Dovrà essere presentata anche la richiesta di rilascio di autorizzazione commerciale, completa di tutta la documentazione prevista, per i seguenti casi:
 - a) domanda di permesso di costruire per la realizzazione di nuovi edifici commerciali con superficie di vendita superiore ai 400 mq.;
 - b) modificazione di destinazione d'uso che comporti la realizzazione di nuovi esercizi con superficie di vendita superiore ai 400 mq.;
 - c) modificazione di destinazione d'uso che comporti l'ampliamento di esercizi commerciali esistenti e l'intervento riguardi una superficie di vendita finale superiore ai 400 mq.
3. Quanto previsto al comma 2 si applica a partire dai sei mesi successivi l'entrata in vigore dei presenti Criteri.
4. Nei casi previsti dal comma 2:
 - a) il rilascio del permesso a costruire dovrà avvenire nei termini previsti per l'emanazione dell'autorizzazione commerciale, ma non potranno essere previste forme di silenzio assenso per gli aspetti connessi al permesso a costruire;
 - b) qualora i termini del procedimento di permesso a costruire siano superiori a quelli previsti per il rilascio dell'autorizzazione commerciale, il Comune comunicherà la sospensione dei termini di istruttoria per il rilascio dell'autorizzazione commerciale sino al rilascio del titolo edilizio;
 - e) l'autorizzazione commerciale potrà essere quindi rilasciata solo contestualmente o successivamente all'atto edilizio;
 - f) Il rilascio del permesso a costruire riferito a strutture che prevedono anche esercizi commerciali, è subordinato al rispetto delle indicazioni del Piano di settore e dei Criteri per le Medie strutture di vendita.
5. Nel caso in cui gli interventi di cui al comma 2 siano soggetti a DIA edilizia, al fine di rispettare i termini istruttori fissati per i rispettivi procedimenti:
 - a) al procedimento edilizio dovrà comunque essere allegata domanda di autorizzazione

commerciale;

- b) entro i termini previsti dalla norma per il procedimento edilizio l'interessato dovrà produrre la documentazione di impatto sul traffico (qualora prevista);
- c) il termine del procedimento per il rilascio dell'autorizzazione seguirà le modalità previste dalla Legge.

6. L'autorizzazione commerciale dovrà quindi essere attivata nei termini previsti dalla Legge. Sono ammesse proroghe all'attivazione per un periodo non superiore ai 6 mesi e solo per casi comprovati di necessità non dipendenti dall'operatore.

IMPATTO SULLA VIABILITA'

- 1. Le domande per il rilascio di nuove autorizzazioni, trasferimenti di sede, concentrazioni, ampliamenti, aggiunta di settore merceologico, devono prevedere un'idonea organizzazione dall'accessibilità veicolare, sia in funzione del traffico operativo specializzato e del traffico commerciale despecializzato relativo alle singole strutture, sia in funzione del sistema viario principale e secondario di afferenza e degli sbocchi sugli specifici archi stradali, in particolare sulla viabilità principale.

STUDIO DI IMPATTO SUL TRAFFICO

- 1. Lo studio di impatto sul traffico dovrà quindi essere prodotto, secondo le modalità previste dall'Allegato , nei seguenti casi:
 - a) Istanze per nuove aperture;
 - b) Istanze per ampliamenti, anche per concentrazione, di strutture esistenti;
 - c) Istanze per trasferimenti, anche per concentrazione, di strutture esistenti;
- 2. Lo studio di impatto sul traffico post operam dovrà essere prodotto entro tre mesi dall'inizio attività, secondo le modalità previste dall'Allegato, nei seguenti casi:
 - a) Istanze per nuove aperture;
 - d) Istanze per ampliamenti, anche per concentrazione, di strutture esistenti;
 - e) Istanze per trasferimenti, anche per concentrazione, di strutture esistenti;
- 3. Lo studio di impatto sul traffico dovrà essere prodotto, in ogni caso, anche per le seguenti fattispecie:

- a) inizio attività dell'esercizio che sia stato attivato per la prima volta dopo un anno dal rilascio del titolo autorizzativo;
- b) sospensione dell'attività per un periodo superiore ai 18 mesi (a seguito di sospensione e autorizzazione alla proroga).

PARCHEGGI A SERVIZIO DEGLI INSEDIAMENTI COMMERCIALI

1. Gli standard a parcheggio delle aree da riservare a parcheggio sono stabiliti dalle N.N.T.A. del PRGC. Tali aree devono essere localizzate nelle stesse zone omogenee in cui è ubicata l'attività commerciale oppure in altre zone omogenee che consentano espressamente questa destinazione d'uso.

COMUNICAZIONE DI INIZIO ATTIVITA'

1. Il soggetto autorizzato ai sensi dell'art. 9 del presente Piano è tenuto a comunicare al Comune l'inizio dell'attività.
2. La comunicazione dovrà essere completa di dichiarazione sostitutiva di atto notorio o asseverazione (a seconda dei casi) attestanti il rispetto delle normative previste per l'esercizio dell'attività e la conformità degli elaborati presentati in sede di domanda di autorizzazione rispetto ai locali ove si esercita;
3. Nel caso in cui siano intervenute modificazioni non sostanziali (quindi siano sempre rispettati superficie di vendita autorizzata, standard a parcheggio etc., ma ad esempio sia stata modificata la disposizione interna dell'esercizio) sarà necessario presentare una planimetria attestante le modificazioni.

SANZIONI

1. Per le violazioni delle disposizione dei Criteri, non già sanzionabili ai sensi della L.R. 29/05, si applica la sanzione amministrativa pecuniaria da € 500,00 a € 3.000,00, ai sensi dell'art. 7 della L.R. 4/2003.
2. Nel caso in cui, successivamente all'apertura del punto vendita, venga accertata l'insussistenza di un requisito oggettivo, con riferimento alle norme urbanistiche, sanitarie,

di prevenzione incendi, di sicurezza, viene applicata la sanzione pecuniaria di cui sopra ed inibita la prosecuzione dell'attività fino al ripristino dei requisiti mancanti.

3. Il provvedimento di sospensione non può essere inferiore a sette giorni e non superiore a 90 giorni, salvo proroghe in caso di necessità.
4. Nel caso in cui nel termine di sospensione assegnato il soggetto non si attivi, l'ufficio attività economiche deve dichiarare la decadenza dell'autorizzazione.
5. Ai fini della procedura sanzionatoria si applica quanto disposto dalla L.R. 1/1984 e dalla Legge 689/81.

ENTRATA IN VIGORE

1. I presenti Criteri entreranno in vigore ad avvenuta pubblicazione sull'Albo Pretorio della deliberazione consiliare di approvazione.

DISPOSIZIONI FINALI

1. Per tutto quanto non espressamente previsto nei presenti Criteri si rinvia alla L.R. 29/2005 e successive modifiche ed integrazioni ed al suo regolamento di esecuzione e successive modifiche ed integrazioni.

ALLEGATO "A" – DOCUMENTAZIONE MINIMA OBBLIGATORIA PER LE DOMANDE DI AUTORIZZAZIONE PER MEDIE STRUTTURE DI VENDITA (da adeguare al sistema SUAP telematico del Comune di Trieste).

La documentazione minima da produrre unitamente alla domanda di autorizzazione per medie strutture di vendita, ai fini del nuovo rilascio, dell'ampliamento, del trasferimento di sede, dell'aggiunta del settore merceologico e della concentrazione è:

- 1) una relazione illustrativa sull'iniziativa economica che si intende realizzare, anche con riferimento agli aspetti organizzativo gestionali;
- 2) n. 2 copie della seguente documentazione:
 - planimetria relativa all'area in cui è inserito il fabbricato, in scala adeguata, con indicata la viabilità esistente, quella programmata, l'accessibilità, i parcheggi e le superfici di servizio vincolate al punto vendita;
 - planimetria della struttura che si intende utilizzare o realizzare, in scala adeguata, riportante i dati identificativi dell'immobile stesso (estremi della concessione edilizia, o altro documento utile che evidenzi gli estremi della domanda di concessione edilizia);
 - area pertinenziale riservata alle operazioni di carico e scarico merci e al parcheggio di veicoli merci;
 - pianta e sezioni del progetto edilizio, nonché destinazione d'uso di aree e locali, con specificate le superfici di vendita e la superficie coperta complessiva totale;
- 3) n. 2 copie studio impatti sulla viabilità redatto secondo le modalità previste dai presenti Criteri;
- 4) n. 2 copie documentazione di impatto acustico secondo quanto necessario previsto dal presente documento;
- 5) dichiarazione sostitutiva attestante il possesso dei requisiti professionali (solo nel caso di commercializzazione di prodotti del settore alimentare);
- 6) dichiarazione attestante il rispetto dei parametri relativi alle quote di parcheggio a servizio dell'esercizio commerciale, previsti dall'art. 21 DPGR 69/2007;

- 7) qualunque altro documento o elemento informativo che il richiedente ritenga utile allegare per la valutazione della propria domanda;
- 8) fotocopia fronte-retro di un documento di riconoscimento del richiedente, in corso di validità;
- 9) fotocopia del permesso di soggiorno per i cittadini extra U.E.;
- 10) 2 marche da bollo del valore corrente.

INSEDIABILITA' URBANISTICA PER LE MEDIE STRUTTURE DI VENDITA

ZONA	BASSO IMPATTO MEDIA	BASSO IMPATTO (DI MEDIA E GRANDE)	MEDIA DISTRIBUZIONE MAGGIORE	GRANDE DISTRIBUZIONE	SUPERFICIE DI VENDITA MASSIMA AUTORIZZABILE
A					
A0	X	X	X	X	
A2	X	X	X	X	
A3	X	X	X	X	
B					
B0	X	X	X	X	
B0b	X	X	X	X	
Bo1	X	X	X	X	
Bo2	X	X	X	X	
Bo3	X	X	X	X	
Bo4	X	X	X	X	
Bg1	NO	NO	NO	NO	
C					
	X	NO	NO	NO	
D					
D1	X	NO	NO	NO	
D1.3	X	NO	NO	NO	
D3	X	X	NO	NO	
H					
H3	X	X	X	X	
Hc	X	X	X	X	
L					
L1c					
O					
O1	X	X	X	X	
S. Luigi	X	X	X	X	
Ex Campo profughi Padriciano	X	X	X	X	
Ex valichi confinari Basovizza e Gropada	X	X	X	X	
Silos	X	X	X	X	
Campo Marzio	X	X	X	X	
Università (P.zzale Europa)	X	X	X	X	
Trasformazione					
1 Campo Marzio	X	X	X	X	
2.1 Ex Fiera	X	X	X	X	
2.2 Ex Caserma Rossetti Ambito A e B	X	X	X	X	
S					
S2	X	X	X	X	

ALLEGATO – CRITERI COMPATIBILITA' ACUSTICA

Ai sensi della L. 447/1995, della L.R. 16/2007 e del successivo d.G.Reg 2870/2009, è in fase di predisposizione il piano comunale di classificazione del territorio in zone acustiche omogenee, che si baserà sugli effetti acustici che le varie attività esercitano sul territorio. Una volta approvato tale Piano sarà vincolante ai fini del rilascio di nuove autorizzazioni.

Nel frattempo, chi volesse richiedere una nuova autorizzazione, sarà tenuto a rispettare quanto previsto dalla normativa già citata.

Sarà necessario presentare, per le verifiche di compatibilità, quanto di seguito a seconda dei casi:

- dichiarazione sostitutiva di atto notorio nei casi previsti dal Decreto del Presidente della Repubblica 19 ottobre 2011 n. 277;
- dichiarazione sostitutiva di atto notorio nei casi di subentro in un'attività senza modifica degli impianti e dell'esercizio dell'attività;
- studio di impatto acustico previsionale (da corredo alla domanda di autorizzazione) nel caso di nuova attività non rientrante nelle fattispecie di cui sopra;
- studio di impatto acustico da presentarsi successivamente l'attivazione dell'attività, nei casi non rientranti nei primi due punti di cui sopra, per la verifica dello studio di impatto acustico previsionale e per verificare l'effettivo adeguamento alle eventuali prescrizioni: tale studio dovrà essere prodotto entro 60 giorni dall'inizio dell'attività.

Il Comune si riserva la facoltà di inviare la documentazione all'Ente preposto, al fine di accertare quanto dichiarato.

Sono fatte salve le indicazioni contenute nei "Criteri per la redazione della documentazione di impatto acustico e clima acustico, ai sensi dell'articolo 18, comma 1, lettera c) della L.R. n. 16/2007" come da Deliberazione della Giunta Regionale n. 2870/2009, nonché le "Linee guida operative per l'acquisizione della documentazione di impatto acustico da parte degli uffici comunali competenti al rilascio di licenze o autorizzazioni all'esercizio di attività produttive, come prescritto dall'art. 28,

comma 4, lett. c) della l.r. 16/2007. (d.g.reg. 17/12/2009 n. 2870)“ approvate con Determinazione n. AM/88/2012 del 10/09/2012 del Responsabile del Servizio Amministrativo del Comune.