Stadi di alterazione

Alessandro Barile
16 Dicembre 2021

Sebbene in ritardo, anche l'Italia si vedrà sempre più investita dal vasto processo di privatizzazione degli impianti sportivi, soprattutto legati al calcio. Oggi il nostro paese sconta una condizione di evidente alterità rispetto ai principali mercati sportivi europei: solo quattro stadi in serie A, ovvero il 20% del totale, sono di proprietà dei rispettivi club; in Spagna la percentuale sale al 40%, in Germania al 61%, per finire con l'80% in Inghilterra. La proprietà pubblica è dunque, nel nostro paese, ancora la forma consueta del rapporto tra squadra di calcio e impianto di gioco, proprietà che è generalmente del Comune di riferimento, e solo in un caso (lo stadio Olimpico di Roma) di proprietà di un ente statale, il Coni. La transizione in atto comporta notevoli problemi, che però insistono su questioni tra loro differenti: da quella sportiva, legata alle capacità competitive delle squadre italiane nel contesto internazionale, alla sostenibilità finanziaria dei club; dalla competizione economica tra città, che sfrutta lo stadio come attrattore di capitali internazionali, per finire alla dimensione urbana, correlata allo stadio come importante elemento del paesaggio metropolitano.

La confusione di questi piani risponde alla necessità di costruire consenso attorno a rilevanti investimenti finanziari che, privatizzando spazi urbani oggi pubblici, drogano il dibattito concentrando l'attenzione sull'elemento sportivo (ovvero la maggiore competitività della società calcistica locale "finalmente" in possesso del proprio stadio), a discapito di altri piani di ragionamento decisamente prioritari (tanto per chi investe, quanto per chi viene "investito" dai processi speculativi). Insomma, lo stadio si presenta oggi tutto fuorché un problema unicamente d'ordine sportivo, al contrario pienamente connesso con la transizione economica vissuta soprattutto dalle metropoli globali. Una transizione che le conseguenze della pandemia contribuiscono ad accelerare.

Un recente libro di Pippo Russo (*Stadi di alterazione*, editpress 2021, pp. 133, 18 euro) si propone come agevole sintesi di molti ragionamenti che in questi anni si sono intrecciati, ma che – ciascuno dal suo campo d'osservazione parziale (economico-finanziario, urbanistico-sociale, sociologico, sportivo) – ancora faticano a demolire la retorica calcistica che copre la speculazione finanziaria collegata alla costruzione di impianti privati. L'autore dello studio propone un lavoro che, sebbene chiaramente influenzato dalla propria formazione sociologica, allo stesso tempo è capace di eccederne la dimensione disciplinare per divenire effettivamente sintesi di più piani del discorso e di più metodi d'indagine.

Lo stadio di proprietà è parte rilevante di quell'*economia esperienziale* su cui si fonda molta parte della competitività e dell'attrattività internazionale delle città globali. Città che condividono soprattutto una caratteristica dirimente: costituirsi come soggetti economici tra loro competitivi, su una scala che trascende notevolmente il contesto regionale e nazionale. Il senso di questa trasformazione, che David Harvey più di trent'anni fa individuava nel passaggio dalla città manageriale alla città imprenditoriale, è ben evidenziato da Russo:

> la *new political economy* urbana si sviluppa lungo due direzioni ben precise: da una parte c'è la sollecitazione fatta alle città affinché assumano una mentalità da attori competitivi, a caccia di opportunità di sviluppo da acquisire nell'arena globale delle opportunità […]; dall'altra si registra una spinta che sollecita le città e i territori a essere *eventful*, cioè a investire nella produzione/attrazione di eventi di variegato tipo e distinta taglia (p. 52).

Lo stadio è elemento centrale di questo processo. Da *luogo assente* – sede del rito sportivo saltuariamente attivato in concomitanza dell'evento-partita – disattivato (o sottodimensionato) di funzioni durante il resto del tempo, lo stadio diviene incubatore di profitti legati a esperienze di vario tipo: sportive, commerciali, valoriali, culturali, lavorative eccetera. Si potrebbe dire: da chiesa, sede del rito, a centro commerciale, luogo di scambio. La *mallification* è d'altronde il modello riproduttivo-commerciale di riferimento: l'organizzazione di un'esperienza che mercifica non solo l'ovvio atto dell'acquisto di un bene o servizio specifico, ma tutto il tempo di non-lavoro consumato dentro una dimensione fittizia destinata al commercio. Detto in altri termini, lo stadio abbandona la centralità sportiva – che diviene uno degli intrattenimenti possibili, non l'unico né forse il più importante – per divenire struttura economica complessiva. Un luogo-esperienza, appunto. Fin qui non ci sarebbe nulla di male, se non la (più o meno) legittima nostalgia di chi vede pervertirsi l'evento sportivo in intrattenimento commerciale. I problemi sorgono altrove, e in particolare su due piani tra loro distinti ma convergenti.

Da un lato vi è quella che l'autore definisce giustamente come *americanizzazione* del sistema sportivo europeo. Consiste, questa, in un progressivo indebolimento della relazione tra club sportivo e comunità territoriale. Il sistema del *relocation franchise* nord-americano scollega definitivamente il rapporto tra la città e la sua squadra, divenendo di fatto asset finanziario insieme allo stadio, al rapporto con le televisioni e i canali d'intrattenimento, al branding. Negli Stati uniti, difatti, le squadre non sono espressione di una città o di un territorio specifico, simbolo ed espressione di una qualche comunità spaziale, ma beni commerciali che posizionano la propria sede in relazione alle possibilità di sviluppo economico connesse all'ambiente urbano. Questa dinamica genera competizione fra le città nord-americane per attirare le squadre delle principali leghe professionistiche nazionali, dal baseball al football al basket, indipendentemente dalla città

d’origine del club.

Anzi: le città nord-americane sovvenzionano la costruzione di nuovi stadi e nuove possibilità d’indotto economico (e di esenzioni fiscali) proprio col fine di attirare le principali società sportive, o meglio le proprietà di queste società, coi loro asset tra cui la squadra. Connesso a ciò, vi è anche l’esclusivizzazione dei campionati, chiusi al merito (non vi possono essere retrocessioni), e aperti alla dimensione finanziaria delle proprietà: partecipa chi può garantire le quote d’ingresso più elevate. Altra conseguenza è quella per cui le società dei campionati principali non sono strutturate secondo il modello europeo, che vede – ad esempio in ambito calcistico – una scuola calcio, un vivaio e il resto della filiera che conduce poi uno sportivo a divenire agonista e, magari, a giocare nella sua squadra d’appartenenza cittadina (la famosa *cantera* spagnola). L’abortita “superlega” lanciata dalle principali squadre di calcio europee la scorsa primavera prefigurava un meccanismo che guardava apertamente al sistema sportivo nord-americano, e il suo temporaneo arresto non pregiudica un mutamento che insiste in quella direzione. Ma l’aspetto sportivo rimane, tutto sommato, secondario rispetto al ruolo che gli stadi di proprietà hanno come «driver dell’economia esperienziale» (p. 11), come li definisce l’autore.

La proprietà pubblica degli stadi ne garantisce (sempre più malamente, a dire il vero) la dimensione civica, il possibile uso sociale più generalmente connesso al contesto urbano. Spazi di territorio in qualche modo preservati alla valorizzazione speculativa, liberati dalla necessità di generare profitti privati. L’abbattimento di proprietà pubblica e la sua ricostruzione ad opera di fondi d’investimento non solo privatizza di fatto porzioni di territorio urbano, rese esclusive e inaccessibili se non a clienti sempre più oggetto di politiche di fidelizzazione commerciale; veicola di fatto pratiche speculative mascherate, che in deroga alla regolazione urbanistica consegna pezzi di città ai fondi immobiliari che annettono alla costruzione del nuovo stadio un insieme di cubature destinate all’uso commerciale, che poi costituiscono di fatto il vero obiettivo degli investimenti. Lo stadio, da questo punto di vista, si presenta più come ambivalente opera di compensazione rispetto a una privatizzazione dello spazio pubblico che mai potrebbe passare in sede di pianificazione amministrativa. Peraltro, come anche qui giustamente rileva Russo

> l’impatto dei nuovi stadi sulle economie locali è quasi nullo, e quanto all’incremento occupazionale esso non avviene perché si entra in un circuito a somma zero, coi nuovi posti di lavoro generati dallo stadio di nuova generazione che sostituiscono i posti di lavoro persi nelle attività commerciali cannibalizzate (p. 50).

Di fatto, la stessa dinamica studiata nel rapporto tra centri commerciali e territorio contestuale, e che infatti ha portato nel tempo a limitare (con scarsa efficacia, data la potenza lobbistica degli investitori e le necessità di bilancio delle giunte comunali) l’apertura di nuove “città del commercio”, visto lo scarso valore aggiunto economico che generavano nell’intorno e, più generalmente, nel territorio urbano di riferimento. La possibilità di costruire ulteriori opere di compensazione, come ad esempio l’implementazione dei trasporti urbani e in primo luogo della metropolitana, non risolve né limita l’invasività della produzione di spazio sottratto alla dimensione pubblica e appaltato ad agenzie d’investimento privato che, sfruttando la dimensione (e la retorica, giocando ambiguamente col tifo e il senso d’appartenenza della comunità) calcistica, possono operare in deroga alle norme che normalmente impedirebbero loro la speculazione edilizia nel contesto della città consolidata.

È questo il caso del nuovo stadio di Milano, che si sviluppa lungo l’asse *city life* e *fiera*, individuata dal Comune come area di rigenerazione urbanistica appaltata agli investimenti privati; ma è anche il caso della società A.S. Roma, che sembrerebbe aver individuato l’area di costruzione del nuovo stadio nei pressi degli ex Mercati generali, pienamente all’interno del territorio cittadino consolidato e oggi patrimonio storico della Roma moderna e industriale (tra i quartieri Ostiense e Garbatella).

Lo “stadio di proprietà”, dunque, si pone come strumento d’ingresso dei fondi speculativi nella città compatta sempre più vincolata paesaggisticamente e urbanisticamente, oramai semi-inviolabile ma al contempo alla continua ricerca di capitali globali in grado di far respirare bilanci comunali perennemente in rosso. La città, nel suo complesso, transita così dalla *growth machine* degli ultimi decenni del XX secolo alla *entertainment machine* del XXI secolo, una città che «guarda alla centralità, cioè alla capacità di stare al centro dei flussi dell’attenzione e della comunicazione globali» (p. 63). Sempre meno il fattore

stadio sarà collegato al fattore calcio, e sempre più alla vicenda urbana più complessiva, di cui costituirà forse una soluzione, o più probabilmente un problema se inteso unicamente nella sua dimensione sportiva.

copertina_libro.jpeg

Se continuiamo a tenere vivo questo spazio è grazie a te. Anche un solo euro per noi significa molto. Torna presto a leggerci e SOSTIENI DOPPIOZERO