

ECONOMIA IMMOBILIARE

1° SEMESTRE 2007

Editoriale



Circa un terzo del presente numero di Economia Immobiliare è dedicato all'illustrazione (anche con dovizia di immagini) della terza edizione di Expo Italia Real Estate, che ha avuto un riscontro davvero significativo:

EIRE si colloca ormai con sicurezza tra gli eventi irrinunciabili del panorama espositivo europeo.

Secondo la Nota diffusa al termine dei lavori da GeFi (società organizzatrice del Salone) «si è verificata una grande affluenza di operatori italiani ed esteri per un totale di 16.391 presenze provenienti da ben 40 Paesi: una crescita pari al 24,7% rispetto alla seconda edizione dell'Expo. Molte anche le presenze degli amministratori pubblici che hanno potuto riscontrare personalmente l'utilità dell'evento, ipotizzando la partecipazione espositiva per la prossima edizione. Anche dal punto di vista della superficie occupata si è verificato uno sviluppo importante con un'area di 33.024 metri quadrati, e un incremento di stand pari al 16%. Grande soddisfazione anche per gli espositori esteri che hanno partecipato per la prima volta al Salone, sviluppando nuove relazioni e aprendo importanti canali di business. La terza edizione di EIRE si è decisamente contraddistinta per l'elevata qualità delle aree espositive, degli operatori intervenuti e dei Convegni, come riscontrato

da molte e autorevoli testimonianze degli ospiti internazionali».

Numeri dunque che non lasciano dubbi sul fatto che l'industria immobiliare italiana è sempre attrattiva. Ciò nonostante una competizione territoriale sfrenata, come il servizio sul MI-PIM sta a raccontare.

Ma l'industria è anche oggetto di studio. Economia Immobiliare dedica molte pagine all'analisi di alcuni elementi chiave del settore che, affrontato da Fonti vieppiù più numerose e qualificate, diviene sempre più leggibile anche agli occhi degli immobilier-scettici.

Nuove tendenze si affacciano o si consolidano: l'intreccio tra real estate e private equity, l'attenzione alle tematiche dell'energia e del sociale, e un diverso rispetto dell'etica. Anche di ciò si occupa Economia Immobiliare che, per la prima volta nella sua quasi ventennale storia, si è dotata ora di un Comitato Scientifico, composto da nomi illustri della ricerca, della didattica e della letteratura immobiliare.

Ad Angela Airoidi, Sandro Balducci, Stefano Stanzani, Oliviero Tronconi e Uberto Visconti di Massino il mio ringraziamento per avere accettato di far parte del Comitato.

Tra tanti argomenti "seriosi" non poteva però mancare, a conclusione di questo numero, un po' di "life style". Gli "Award", anche nella real estate community, sono sempre più graditi.

Buona Lettura!

Paola G. Lunghini
Direttore Responsabile

Paola G. Lunghini
by Internews

www.internews.biz

Economia Immobiliare

Direttore Responsabile :

Paola G. Lunghini (PGL). E-mail paola.lunghini@mclink.it;

Redazione: via Nerino 5, 20123 Milano

tel 02.72529.611 – 02 .72529.555 – fax 02.8645.2597

Comitato Scientifico:

Angela Airoidi, Sandro Balducci, Stefano Stanzani, Oliviero Tronconi, Uberto Visconti di Massino.

Chiuso in redazione il 30 giugno 2007

In redazione:

Luca Fantin, Annamaria Liggeri, Lorenzo Taini, Roberto Vallini

Ha collaborato Oliviero Tronconi, Politecnico di Milano, Dipartimento BEST

Si ringraziano gli Uffici Stampa delle aziende citate, e in particolare FIMAA - Torino, GMPR Group e Tecnocasa. Si ringraziano tutte le Fonti non citate.

Credits fotografici:

Giampietro Agostini fotografo, Al Fajer Properties, Archivio AREL, Babcock&Brown, BNP Paribas RE, Centro Commerciale Megliadino, Centro Commerciale Il Fare, CEP-PIF, Damac Properties, DEGI, EIRE-GeFi, Foruminvest, Gruppo Giacomazzi, Lorenza Mercuri fotografa, MF Conference, Multi Development C-Italia, Reed Midem (MIPIM), Risanamento, Scenari Immobiliari, Villa Carmen.

Archivio by Internews.

Proprietà by Internews srl, via Nerino 5, 20123 Milano. Fotocomposizione by Internews srl. Stampa: Fava Centrostampa srl, Milano.

Economia Immobiliare è una pubblicazione semestrale registrata al Tribunale di Milano in data 16.2.91 con n. 92.

Un numero: Euro 50,00

Abbonamento annuale per il 2007 (2 numeri): Euro 90,00 (IVA assolta dall'Editore a norma dell'art. 74/c del DPR n. 633/1972 e successive modificazioni). Scheda a pag. 105.

Tutti i diritti riservati. Nessuna parte di Economia Immobiliare può essere riprodotta, memorizzata in un sistema di ricerca automatica, trasmessa in qualsiasi forma o tramite qualsiasi supporto – elettronico, meccanico, fotocopiatura, registrazione o altro – senza l'autorizzazione scritta dell'Editore. Le citazioni sono consentite per uso giornalistico purché venga fatta precisa menzione della fonte.

SOMMARIO

Mercato

Expo Italia Real Estate: business, cultura e "colore"	4
Un MIPIIM davvero da record	42

Studi

Strumenti per l'analisi e la segmentazione del patrimonio immobiliare	68
Nuovi spazi alla logistica	76
Rapporto Lombardia di Scenari Immobiliari e ANCE	80
FIMAA listino prezzi immobili 2006, Piemonte e Valle d'Aosta	84
Rapporto "Housing Evolution", di Assimpredil e ANCE	88
Il turismo in Italia: analisi e strategie	91
Milano turistica secondo IULM	94
I Fondi di Scenari immobiliari	95

Ritratti

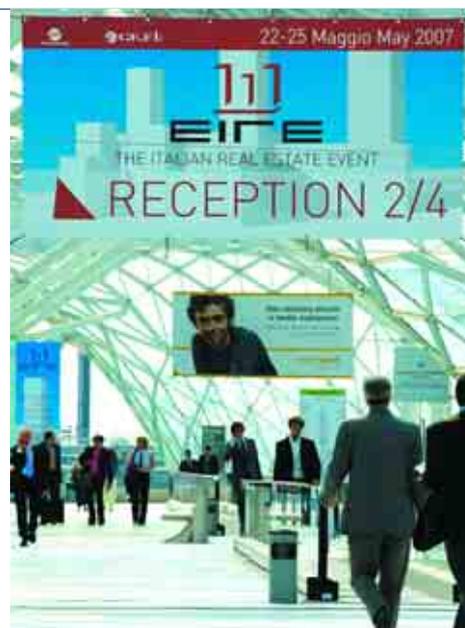
Arriva Damac Properties	96
Dal Middle East Qatari Diar Real Estate	98
Il Centro Commerciale "Megliadino"	100
Il Centro Commerciale "Le Due Colonne"	102
Il Centro Commerciale "Il Fare-Galleria Borgomaneri"	104
Multi e "I Petali di Reggio"	106
"La Torre delle Arti", di Babcock&Brown	108
Nasce "Malpensa Business Park"	110
Retecasa compie 15 anni	112
Foruminvest: il nuovo Stadio di Genova	114

Reportages

A Sofia con CEPIF	115
-------------------	-----

Life Style

Premiazione Real Estate Elite Award 2007	120
Il "Ventennale" di AICI a Catania	124



EIRE, da pag. 4 a pag. 40



A Sofia con CEPIF, pag. 115



Philippe Zivkovic, BNP Paribas RE, pag. 8



Life Style & Networking, pag. 120

Expo Italia Real Estate: business, cultura e “colore”

Preceduta il giorno 19 maggio a Milano da una Conferenza Stampa di presentazione (alla quale hanno partecipato Antonio Intiglietta, Presidente GeFi, società organizzatrice del Salone, il celebre sociologo Francesco Alberoni, e Angela Airoidi, Università Bocconi), si è svolta dal 22 al 25 maggio alla Nuova Fiera di Milano la terza edizione di Expo Italia Real Estate, senza ombra di dubbio l'evento immobiliare dell'anno in Italia, e uno dei più significativi appuntamenti europei.

È stata un'edizione da record: 350 espositori su una superficie di oltre 33 mila metri quadrati, visitati da oltre 16 mila operatori italiani ed



Francesco Alberoni e Antonio Intiglietta



La sala della Conferenza Stampa

esteri. La crescita rispetto alle presenze della scorsa edizione è del 24,7%.

In oltre 40 tra Convegni ed Eventi sono stati affrontati i temi di maggiore attualità del settore, tracciando le linee guida per il futuro dell'industria immobiliare.

EIRE si è rivelata quest'anno la Fiera immobiliare della qualità. A fronte di una crescita negli spazi espositivi e nelle presenze, gli operatori hanno rilevato un aumento sensibile della qualità delle realtà coinvolte nell'evento. Hanno infatti partecipato, tra gli altri, nomi molto noti nella community internazionale. Oltre a questi sono intervenuti a EIRE, sottolineando la positività dell'evento e la sua importanza per il mercato, anche tutti i principali player del mercato italiano.

Anche gli enti pubblici italiani hanno dimo-
stra-





Da sinistra, Francesco Alberoni, Antonio Intiglietta e Angela Airoidi

to di essere attivi per riuscire a essere partner affidabili per gli operatori privati. Oltre ai sistemi pubblici presenti come espositori, hanno visitato la Fiera oltre 70 tra Sindaci e assessori di competenza (Regioni, Province e Comuni)...

Una partecipazione altamente qualificata, dunque, che fa di EIRE un evento di alta caratura internazionale e parte integrante per lo sviluppo del mercato del real estate italiano e dei Paesi dell'area mediterranea e dell'est Europa.

«Gli espositori italiani hanno avuto risvolti più che positivi sviluppando business e rapporti, ampliando la propria area di intervento ed entrando in contatto con nuovi partner per progetti futuri. Anche gli espositori esteri hanno potuto confrontarsi positivamente col mercato italiano », ha affermato Antonio Intiglietta. «Il Salone ha dunque raggiunto pienamente lo scopo che si era prefissato. La sfida per il futuro è

seguire la strada della qualità: consolidare la partecipazione di tutti gli operatori italiani e accrescere la presenza di Paesi esteri».

I numeri di EIRE 2007 non necessitano di commenti. Target raggiunto e superato. E al Salone c'era praticamente tutta la Community: quindi non mi dilungo su ciò che è successo durante i quattro intensissimi giorni.

I Programmi dei Convegni, Workshop, Presentazioni ed Eventi agli stand, etc. sono visibili sul sito di EIRE www.italiarealestate.it, e sui siti di quasi tutte le società espositrici: la comunicazione, infatti, è stata sfrenata, e non c'è espositore o quasi che non abbia segnalato a quanti più interlocutori possibili la propria presenza in Fiera. Non c'è stato ente organizzatore di Convegni, Workshop e Presentazioni, che non abbia diffuso urbi et orbi il Programma, in particolare via email (ciò ha provocato un notevole intasamento delle caselle di posta elettronica, ma va bene così). E, cosa nuova e importante, quest'anno in Fiera si sono date molte news, segno che EIRE sta diventando ciò che deve davvero essere: una piattaforma di visibilità e di business, ma anche il "luogo" per eccellenza dove annunciare importanti Survey (Jones Lang LaSalle, Assilea, IPD, Nomisma, Gabetti, CCIAA-Borsa Immobiliare di Milano, etc), per non citare la Ricerca sulle aree dismesse, predisposta per GeFi e a cura della Università Bocconi, presentata durante il Convegno di Apertura (presieduto da Francesco Alberoni) e quella sulle professioni, di



Corsa a registrarsi: sotto a sinistra, Andrea Amadei (AEW) Con Bill Kister (ULI); a destra, Francesco Alberoni con Patrizia Ludi (ITP)

Bocconi e Politecnico, illustrata il 24 maggio durante il Convegno del Forum delle Associazioni. Qui il moderatore è stato Salvatore Carrubba, già direttore de Il Sole 24 Ore.

Grande focus naturalmente sui temi del turismo, della sostenibilità ambientale e del contenimento dei consumi energetici; pubblico straripante ai Workshop sulle SIIQ.

È stato presentato a EIRE anche il Congresso Mondiale degli Architetti, che si svolgerà a Torino a fine giugno 2008, dove si prevedono circa 10 mila partecipanti.

Da pagina 13 a pagina 40, *Economia Immobiliare* offre una Sintesi degli incontri direttamente seguiti

I PROGETTI

Numerosi progetti hanno catturato l'attenzione del pubblico e della Stampa. Cito qui solo, e chiedo scusa agli esclusi, "Adriano", di Aedes e Gefim; il nuovo Stadio di Genova, con Gruppo Giacomazzi e Foruminvest; "Verona Forum", di CIS; il "Borgo sul Garda", di Coopsette; e il futuro sostenibile di Rozzano, con "Milanofiori Sud". La palma per impatto mediatico spetta comunque ai furbissimi comunicatori della società Al Fajer, di Dubai, che hanno portato in Fiera il famoso campione di calcio Luis Figo, neo-investitore negli Emirati. E così, tra i giornalisti che abbiamo ospitato, c'erano anche quelli di testate dello Sport. Ressa di televisioni, in Sala "Blu", per la presen-



Il fascino degli Emirati

za al Convegno di Apertura di EIRE del Presidente della Camera, Fausto Bertinotti, insieme al Governatore della Regione Lombardia, Roberto Formigoni, e ai Sindaci Walter Veltroni, Roma, e Massimo Cacciari, Venezia.

Tra i personaggi che hanno dato lustro a EIRE ci sono stati anche una decina di parlamentari, e diversi architetti mediatici.

Tra i visitatori internazionali, oltre a tutti coloro che sono citati sul programma ufficiale dei Convegni, e sono tanti, ho visto i grandi capi di Royal Bank of Scotland, di IKB, di Hypo RE Bank, e top manager di società estere di investimenti e delle principali merchant bank etc. C'erano anche, per la prima volta, una ventina di espositori internazionali, tra cui ben sei dagli Emirati Arabi. E una ventina di giornalisti di testate estere, una pubblicazione russa compresa.

La Stampa, insomma, ha avuto molto pane per



Sopra, la presentazione dello Stadio di Genova e lo stand del gruppo Giacomazzi; sotto, gli stand di CIS e di Cushman & Wakefield



Momenti a EIRE: in alto, la creatività dell'architetto Mario Piva

i suoi denti. Ed EIRE ha potuto collezionare innumerevoli ritagli stampa, che si sono aggiunti ai "lanci" su radio e televisioni; e agli "Speciali" pubblicati nei giorni del Salone, o immediatamente precedenti. Tra questi, primeggiano Il Sole 24 Ore (26 pagine), MF e Italia Oggi (un fascicolo di ben 52 pagine), seguiti da Il Corriere della Sera, La Repubblica, Il Giornale, Finanza&Mercati, Il Giorno, e le periodiche, tra cui spiccano Mark Up e Business.

Insomma, gran parte della Stampa italiana (sono stati oltre 350 i giornalisti che sono arrivati in Fiera) ha preso nota del fatto che il mese giusto per scrivere di real estate è maggio! E ciò, dopo solo tre anni, non ci può fare che piacere, perchè il lavoro per avere tutto ciò è stato davvero immenso, e infinite le risorse e le energie dedicate.

GLI STAND

EIRE si è estesa su una superficie espositiva vastissima (per percorrerla in diagonale ci vogliono otto minuti), resa alla vista ancora più ampia dalla strepitosa e sempre pulitissima moquette bianca. Su questa immensa area, il visitatore del

Salone ha incontrato stand di ogni foggia, dimensione e colore. A parte gli spazi delle case editrici e delle associazioni (che sono per definizione sempre uguali o quasi nella obbligata sobrietà, qualsiasi sia la Fiera) va sottolineato che gli exhibitor di EIRE si sono davvero presentati al meglio della creatività e dello stile. Impossibile dare il Premio allo stand più bello, e difficile darlo anche ex-aequo: erano belli tutti, come si può vedere dalle foto in queste pagine.

Se però, oltre alla eleganza, uniamo anche altri elementi, quali la raffinatezza del buffet, la gentilezza dell'accoglienza, il grande nome, etc, beh, allora il mio personale Award va a BNP Paribas RE: dove, il 24 maggio, si è svolta la cerimonia della consegna del "Premio alla Loyalty aziendale", istituito l'anno passato dal Gruppo Giovani di AICI - Associazione Italiana Consulenti e Gestori Immobiliari (assegnato nel 2006 a Giovanni Nassi per i 62 anni sempre nel Gruppo Pirelli). La Targa è andata questa volta a Philippe Zivkovic, Chairman di BNP Paribas RE, per i 33 anni sempre trascorsi all'interno dello stesso Gruppo francese. Ma che ora dovrei definire internazionale, visto che con 3.500 collaboratori, opera in otto Paesi, ed è uno dei principali player d'Europa.

Felicissimo del riconoscimento, il carismatico top manager ha con calore ringraziato Luca Fantin - Presidente di AICI Giovani, e AD di Reddy's Group - anche per la motivazione («*Cosmopolita, nato in Francia, di origini balcaniche, laurea all'Istituto di Studi Politici di Parigi, la carriera di Philippe Zivkovic è iniziata all'età di 24 anni nella società di promozione immobiliare Meunier, già controllata da BNP. A 38 anni ne era Direttore Generale. La Società fu completamente ac-*



Sopra, lo stand di BNP Paribas RE, Da sinistra, Luca Fantin, Paola G. Lunghini e Philippe Zivkovic



Sopra, lunch a Beni Stabili e lo stand di Aedes; in basso a sinistra, Emilio Biffi (Pirelli RE), Terenzio Cugia di S. Orsola (Beni Stabili Gestioni SGR) e Claudio Pancheri (Raethia); a destra, Paola G. Lughini con l'assessore Andrea Cozzolino.

quisita nel 1973 dalla Banca e dal 2001 di BNP Paribas Real Estate, Philippe Zivkovic è Chairman. Capacità imprenditoriali e di leadership si alleano, in Philippe Zivkovic, con una solida cultura economica e con la passione per la "chose publique". La loyalty aziendale ne rappresenta la sintesi». E si è volentieri concesso ad alcune interviste.

Anche Aldo Mazzocco, AD di Beni Stabili, lo stesso giorno, era circondato dalla Stampa, all'esclusivo e sempre splendido lunch offerto allo stand. Ma ben poco i colleghi sono riusciti a strappargli. È infatti in corso l'IPO di Foncière des Régions, e solo a conclusione del grande deal sapremo con certezza qualcosa, sia sulla conferma della delega a uno solo dei due attuali AD (l'altro ovviamente è Massimo de Meo), sia sugli altri particolari della struttura che si andrà a formare. Molto affollato il ricevimento di Risanamento.

Ma il patron della Società, Luigi Zunino, lo hanno visto in pochi. Per la maggior parte del tempo, infatti, è stato al ben protetto piano superiore dello stand, in compagnia di alcuni VIP.

Visibilissimi invece i due Castelli (padre e figlio) allo stand di Aedes. Anche qui, il lunch era splendido.

Di eventi sociali, a EIRE, ve ne sono stati a decine, quindi è impossibile citarli tutti. Una menzione speciale, però, la merita il buffet offerto della Regione Campania. Al centro dell'attenzione, l'assessore alle attività produttive dell'ente territoriale, Andrea Cozzolino, salutato con calore dal Presidente della Provincia di Milano, Filippo Penati. Attorno, sotto una gigantografia del Vesuvio, aleggiava invitante il profumino dei fusilli al pomodoro, serviti espressi.

E, per l'originalità, non si può non parlare di Eu-



Il lunch di Risanamento; a destra, Gianni Verga (assessore Comune di Milano) con Luigi Zunino (Risanamento) e Carlo Castelli (Aedes)



Sopra, lo stand; sotto a sinistra, Maria Elena Fantasia e Antonio Napoleone (Europa Risorse); a destra il "Norman Brain"

ropa Risorse, dove si potevano gustare freschissimi e coloratissimi frullati di frutta.

E del "whiskey party" di Royal Bank of Scotland: alle tre del pomeriggio, il distillato ad altissima gradazione era servito insieme a deliziose tartine di salmone.

Altri espositori, anzichè concentrare tutta la

mondanità in uno o più momenti, hanno preferito offrire rinfreschi in stream continuo. Tra questi, spiccava il Gruppo Italease, che distribuiva come gadget divertentissime e coloratissime maxi-matitone.

Per la prima volta, si è avuta a EIRE anche un po' di musica. Ci hanno pensato il Gruppo Norman (concerto di pianoforte del Maestro Giuseppe de Padova), e Arcotecnica RE (la cantante era la figlia di Davide Vigano, Presidente del Gruppo: la giovanissima Eleonora, che studia da magistrato, è anche diplomata in canto).

Sono stati da tutti apprezzati i luoghi del comfort (la vineria Schonhumber Franchi e il Sadler Chic'nQuick), e l'ampia Visitors' Lounge. Anche la Sala Stampa, però, non era male.....

Due espositori, Alitere e Norman, hanno organizzato anche trattenimenti musicali serali, in due noti e trendy locali milanesi, rispettivamente il 22 e il 25 maggio. Non ci sono purtroppo andata (noi dello staff eravamo in Fiera sino a tardi, ma tardi....) ma mi auguro che i partecipanti si siano divertiti.

Insomma, una Fiera all'insegna della bellezza, dell'eleganza, della raffinatezza e dell'abbondanza. E del business, come mi è stato confermato dagli espositori che ho intervistato. Un commento per tutti, da parte di una persona che conosco da decenni: «Se anche una sola parte delle trattative impostate va in porto, io qui avrò fatto il fatturato di due anni!»

Speriamo che di tutto ciò non si siano fatti venire strane idee gli emissari del MEF: c'erano anche loro....

Tra le migliaia di mani che ho stretto, voglio qui citare solo:



Brindisi con Roberto Benaglia (RBS) allo stand della banca



Sopra a sinistra i fratelli Addamiano; nelle altre foto alcune immagini di EIRE

- Gualtiero Tamburini, Assoimmobiliare e Nomisma, che detiene il record di partecipazione ai Convegni (se non ho contato male, è intervenuto a cinque);
- Oliviero Tronconi, che con il Politecnico ha organizzato quattro Workshop, e che ha ricevuto l'Attestato di Socio Onorario AICI (la motivazione recita «*Oliviero Tronconi si è affacciato all'universo immobiliare mentre la sua carriera di docente "tecnico" presso il Politecnico di Milano era già solidamente riconosciuta. Varie esperienze professionali di alto profilo lo hanno condotto poi verso l'education specifica del settore che, grazie allo specifico ambito da lui creato all'interno dell'Accademia milanese, ha consentito a centinaia di giovani una formazione sempre più in linea con le esigenze della Real Estate Industry di oggi e di domani. Professionalità, passione per il proprio lavoro, e trasmissione ai giovani della propria esperienza, dunque: che sono esattamente le caratteristiche dei soci AICI !»*);
- i fratelli Addamiano, developer di rara gentilezza;
- la famiglia Caltagirone (Leonardo, con i figli Edoardo e Allegra);
- Greg Cooke, Chairman di Atisreal (Londra), che non vedevo da anni e che ora è alla testa di un gruppo con 900 persone, e
- Giovanni Paviera, Generali Property SGR, che – elegantissimo – esibiva ai polsini dei bellissimi gemelli (la citazione gliela devo, non chiedetemi il perchè).

Ho visto quasi tutti gli avvocati del real estate, e anche alcuni noti notai. E persone "di altri mondi" che, a un Salone immobiliare, non si erano mai avvicinati prima.

Ho visto moltissime signore, tra cui (numerossissime) le Socie dell'Associazione Real Estate Ladies.

LA CENA DI GALA

A Palazzo Reale, la sera del 24 maggio, si è voluto premiare solennemente (alcune centinaia complessivamente gli invitati eccellenti) i vincitori del "Premio di Marketing Territoriale". Tutti i loro nomi sono sul sito di EIRE.

La cerimonia ha avuto luogo alla presenza del Sindaco di Milano, Letizia Moratti. Elegante in un sobrio abito nero, sandali rossi (un omaggio – ??? – alla vittoria del Milan sul Liverpool in Europa, i cui tifosi pochi metri più in là festeggiavano vociando), il Sindaco Moratti ha incantato tutti, e in particolare gli ospiti stranieri. Ha fornito pensieri importanti sullo sviluppo di Milano, ha avuto parole di elogio per Expo Italia Real Estate, ha snocciolato con sicurezza i dati della Ricerca presentata durante il



Da sinistra, Stefano Ponchia (Gefim) Giorgio Rocchia e Alberto M. Lunghini (Darma SGR)



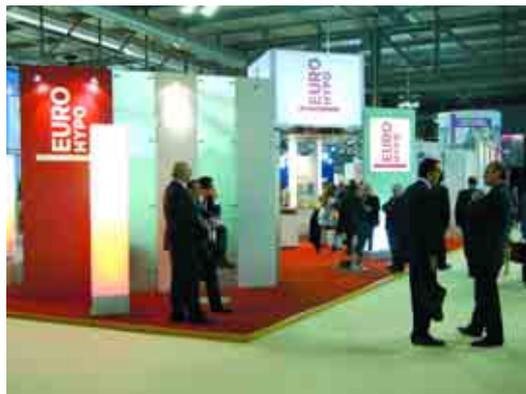
Da sinistra, Antonio Intiglietta, Paola G. Lunghini e Letizia Moratti; altre immagini della premiazione

Convegno di Apertura – che l'aveva vista assente – ha sorriso, e si è calorosamente complimentata con i vincitori dei Premi. Sul palco, ad aiutarla nella distribuzione delle targhe, ha chiamato l'assessore regionale della Lombardia, Davide Boni, e l'assessore comunale di Milano, Gianni Verga.

Erano molto sorridenti anche Antonio Intiglietta, e Oliviero Tronconi: che del Premio è il mentore. È seguita l'elegante cena cui ha partecipato, in compagnia della gentile consorte, anche Carlo Alessandro Puri Negri.

LE CONCLUSIONI

Per fare EIRE gli espositori hanno investito molto, e mi auguro ne abbiamo ottimo ritorno. Hanno messo tutto il loro impegno coloro che



La "birreria" più esclusiva del mondo: lo stand Eurohypo

hanno organizzato gli Eventi, e mi auguro ne abbiamo avuto ampia soddisfazione.

Hanno visitato EIRE molte migliaia di persone, e mi auguro che abbiano impiegato proficuamente (come si usa dire) il tempo che hanno dedicato al Salone.

Il Comitato Scientifico, e la Giuria dei Premi, hanno avuto anche loro un bel da fare.

Tutti noi dello staff abbiamo lavorato con passione e sino allo sfinimento.

Sappiamo che ci sono aree di miglioramento in ogni cosa. Posso garantire che abbiamo preso nota di tutto, dei suggerimenti, dei consigli, e anche delle osservazioni (che ci sono state, e quando mai non ci sono?, ma che erano sempre costruttive), in vista di EIRE 2008.

Chi non partecipa direttamente all'organizzazione di una manifestazione grandiosa come EIRE non può immaginare che cosa essa rappresenti in termini di impegno, energie, stress, tensione, fatica etc. Ma quando tutto finisce (e poche ore dopo la chiusura sembra, guardandosi attorno, che la Fiera non sia mai esistita), beh, alla stanchezza subentra una grande, grande gioia.

Un ultimo dato, che però è uno degli indicatori fondamentali della Fiera: allo stand di Eurohypo sono stati consumati 680 litri di birra!!!

Nota. Pare che Fabio Bandirali, MD di Eurohypo in Italia voglia chiedere ora la licenza ufficiale di birreria.

Ciao, ci vediamo a EIRE 2008, dal 10 al 13 maggio. Save the date.

Paola G. Lunghini

22 MAGGIO 2007

**IL CONVEGNO ISTITUZIONALE
DI APERTURA**

Il Convegno Istituzionale, intitolato “L'emergere delle nuove città: dalla trasformazione delle aree industriali dismesse”, è stato organizzato dal Comitato Scientifico di EIRE, ed è stato dedicato alla discussione della Ricerca realizzata da Gestione Fiere in collaborazione con l'Università Bocconi e con il contributo di INU (Istituto Nazionale di urbanistica) e AUDIS (Associazione Aree Urbane Dismesse).

Chairman d'eccezione, Francesco Alberoni, Presidente della Fondazione Centro Sperimentale di Cinematografia e celebre sociologo.

Il saluto iniziale è stato portato da Fausto Bertinotti (Presidente della Camera dei Deputati) il quale – pur non entrando nel merito delle questioni urbanistiche di Milano – è riuscito ugualmente a elaborare una sua diagnosi sul capoluogo lombardo affermando che «Milano sembra attraversare una crisi d'identità e questo è leggibile in molti brani di città che hanno perso la loro vocazione operaia» per la scomparsa, ovviamente, della classe operaia stessa. Il Presidente ha seguito asserendo che questo malessere si riflette nell'aspetto della metropoli milanese ma anche in quello di altre città, visibile nel fallimento delle utopie dei quartieri razionalisti quali Zen, Vele o Gratosoglio, tanto per citare alcuni esempi. L'elenco è lungo, all'interno di queste realtà urbane gli abitanti anziché trovarsi in un paradiso hanno ricevuto in eredità dai progettisti un purgatorio. Fausto Bertinotti ha sostenuto che dopo troppi anni di prevaricazione del mercato sulla politica il modello di sviluppo deve cambiare, seguendo il segno della coesione e inclusione sociale, avvalendosi del contributo di comunità scientifiche allargate composte sì da esperti, ma anche da gruppi di persone che vivono nelle aree interessate dagli interventi.

Il Presidente della Camera ha concluso dichiarando che «uno dei parametri per rappresentare la qualità di vita all'interno di un quartiere è la quantità e qualità di spazi destinati ai bambini e alla loro socializzazione».

Applausi, questa volta molti convinti.

Le osservazioni del Presidente sono state riprese successivamente da Federico Oliva (Presidente INU – Istituto Nazionale di Urbanistica), il quale ha ribadito il concetto della crisi d'identità chiedendosi in prima istanza quale sia il significato di città, e quale sia il ruolo svolto dai nuovi strumenti urbanistici. Il Relatore ha affermato che se si pensa al Piano dirigitivo (atto di pianificazione risalente agli anni sessanta) e ci si rapporta alla situazione odierna, si nota l'inapplicabilità dello strumento. Bisogna quindi prestare la massima attenzione quando si pianifica a brani, poiché il rischio è dato dalla perdita della visione olistica, e conseguentemente dalla mancanza di collegamenti con le infrastrutture e i bisogni sociali sia del quartiere che della città.

Roberto D'Agostino Presidente AUDIS (Associazione Aree Urbane Dismesse), durante la sua comunicazione intitolata “L'impatto economico delle trasformazioni urbane”, ha illustrato la Ricerca che ha analizzato nove città italiane, rispettivamente Bari, Catania, Firenze, Genova, Milano, Napoli, Roma, Venezia, Torino.

La metodologia usata dai Ricercatori ha avuto il suo punto di partenza nell'allargamento del concetto di area dismessa intesa non solo come zona ex industriale, ma anche come luogo avente altre destinazioni quali ex macelli, ex manifatture tabacchi, sedimi ferroviari, per poi concludersi in un'intersezione disciplinare fra economia, urbanistica e sociologia.

Le aree dismesse quindi sono valutate come risorse e opportunità per la città.

Il Rapporto ha stimato il valore delle ricadute economiche all'interno dell'economia metropolitana venutasi a creare in seguito alle realizza-



Il Convegno di Apertura, e il foltissimo pubblico

zioni e alle riqualificazioni urbanistiche delle aree in analisi.

Nel caso milanese il recupero delle aree dismesse ha attirato investimenti per oltre 10 miliardi di euro, per un giro d'affari complessivo che ha superato i 24 miliardi di euro e ha permesso nel tempo la creazione di quasi 250 mila unità di lavoro. Un dato questo di tutto rispetto che sottolinea la capacità della filiera del real estate di generare ricchezza.

Lanfranco Senn (Università Bocconi) ha risposto alle sollecitazioni offerte dal Presidente della Camera sostenendo che una città per superare la propria crisi d'identità deve contenere dentro il proprio perimetro quelle realizzazioni che sappiano inglobare gli accadimenti storici con i nuovi interventi, in modo da conservarne sempre l'identità.

La parte finale del Convegno ha visto una Tavola Rotonda fra i Sindaci di Venezia, di Bari, di Roma, e il Vicesindaco di Toronto, che hanno presentato alla platea le loro esperienze di governance territoriale e in alcuni casi le loro richieste. A tal proposito Walter Veltroni (Sindaco di Roma) ha chiesto più potere, enunciando che «è assurdo che per costruire una rotatoria noi primi cittadini dobbiamo chiedere l'Autorizzazione della Regione», e ha proseguito sostenendo che «i Sindaci non devono essere proclamatori ma deliberatori: devono prendere le decisioni per il bene collettivo».

Le conclusioni del Convegno sono state affidate a Roberto Formigoni (Presidente Regione Lombardia), che ha illustrato come sia le richieste dei cittadini che delle imprese vengano sempre rivolte all'aspirazione di una migliore qualità della vita e conseguentemente anche del lavoro. Roberto Formigoni ha dichiarato che «per questo occorre che le nuove opere siano pensate e progettate con alti standard di qualità urbanistica, architettonica e tecnologica».

Il Presidente ha osservato come la sfida del presente sia rappresentata anche dalla specificità lombarda, che prende le mosse da una nuova concezione del territorio non più concepito in un'ottica di "difesa" attraverso la strumentazione dei piani regolatori e delle loro varianti, ma governato attraverso un confronto reale tra gli obiettivi indicati dalla Regione e le capacità progettuali e imprenditoriali dei privati.

Roberto Formigoni ha concluso sostenendo che grazie a questo nuovo modo di intendere la partnership tra pubblico e privato «abbiamo avviato quello che oggi molti definiscono il Rinascimento lombardo, una fase nuova nella vita della nostra regione, che ha portato a progetti innovativi e di grandissimo valore». Ha aggiunto «valga come esempio l'«Altra Sede» della Regione Lombardia, il primo palazzo pubblico di governo che viene costruito da cinquecento anni a questa parte; l'ultimo era stato il Castello Sforzesco».

Oltre ai Relatori citati sono intervenuti Angela Airoldi (Università Bocconi), Joan Busquets (Harvard University Graduate School of Design), Massimo Cacciari (Sindaco di Venezia), William Kistler (Presidente ULI Europa), Joe Pantalone (Vicesindaco di Toronto) e Filippo Penati (Presidente Provincia di Milano).

VENEZIA ALLA TERZA EDIZIONE DI EIRE

Folla presso lo Stand del Comune di Venezia, per la Conferenza Stampa presieduta da Massimo Cacciari, nel corso della quale sono state illustrate le motivazioni inerenti alla scelta strategica di partecipare a EIRE, ravvisabili nella volontà degli enti di governance cittadina di proporre Venezia quale componente competitiva e parte integrante del sistema socio economico del Nord Italia

La partecipazione al Salone è stata promossa dal



Massimo Cacciari allo stand della sua città

Comune e dalla Camera di Commercio di Venezia, e sostenuta da Docks Venezia, Immobiliare Complessi, La Immobiliare Veneziana, Nova Marghera, Gruppo Guaraldo, e Vega Parco Scientifico Tecnologico di Venezia.

La Conferenza Stampa ha presentato un Panel di Relatori esperti di politiche territoriali e afferenti al Gruppo promotore.

Nel corso dell'incontro sono stati illustrati gli otto grandi progetti che cambieranno il volto del waterfront veneziano: l'Arsenale, il Porto, il Parco Scientifico e Tecnologico di Marghera, il Parco urbano di San Giuliano, il sistema aeroportuale, il Terminal intermodale di Fusina, Il Palazzo del Festival al Lido, e l'area ospedaliera di Mestre.

Il Sindaco di Venezia ha affermato che l'area lagunare offre enormi prospettive di investimento e di sviluppo. Basti pensare alle zone dismesse di Porto Marghera: da un lato si tratterà di bonificarle e di localizzare nuove imprese, dall'altro di mantenere e dare nuova spinta alle attività industriali esistenti e renderle compatibili con il territorio. Per gli investitori ci sono grandi "pro", come il volano costituito dal nome di Venezia, ma anche qualche "contro", come ad esempio i vincoli urbanistici presenti qui come in nessuna altra città del mondo.

Laura Fincato (assessore alla Pianificazione Strategica Comune di Venezia) ha sostenuto che l'Amministrazione della città ha affrontato i numerosi problemi presentati nel corso dell'evoluzione degli interventi citati non in maniera ideologica, ma seguendo le norme e le regole della concertazione e dell'ascolto.

L'assessore ha concluso dichiarando che «questi progetti nascono all'interno di un Piano strategico che è stato opportunamente modificato dall'Amministrazione, e che rappresenta una serie di atti coordinati tra di loro, pezzi di un mosaico che al suo completamento darà vita a una Venezia davvero nuova».

Oltre ai Relatori citati hanno partecipato alla Conferenza Stampa Massimo Colombari (Presidente di Vega), Roberto D'Agostino (Presidente di AUDIS), Ezio Micelli (Presidente dell'Immobiliare Veneziana) e in qualità di ospite Fausto Bertinotti.

RIQUALIFICAZIONE PER LE CITTÀ LOMBARDE

L'evento "Riqualificazione delle città lombarde: priorità e novità nelle politiche regionali", organizzato da Regione Lombardia D. G. Territorio e urbanistica, ha avuto come obiettivo quello di illustrare i nuovi strumenti di governance territoriali.

Fra questi vi è il Piano Territoriale Regionale (PTR) che, grazie alla legge regionale 12/05 in materia di governo del territorio, ha acquisito un ruolo fortemente innovativo nei confronti dell'insieme degli altri strumenti e atti di pianificazione previsti in Lombardia.

Il nuovo modello di pianificazione è composto e costituito da una pluralità di soggetti e di processi variamente interrelati prevede che il PTR delinei la visione strategica di sviluppo per la Lombardia e costituisca una base condivisa, su cui gli attori territoriali e gli operatori possano strutturare le proprie azioni e idee progetto.

L'impostazione della legge ha infatti attribuito alla responsabilità degli amministratori pubblici in primo luogo, ma anche complessivamente di tutti gli operatori territoriali direttamente coinvolti attraverso processi partecipati, la determinazione dei contenuti degli atti di pianificazione, dando piena attuazione al principio di sussidiarietà.

Il ruolo del PTR è quello di costituire il principale riferimento per le scelte territoriali degli Enti locali e dei diversi attori coinvolti, così da garantire la complessiva coerenza e sostenibilità delle azioni di ciascuno e soprattutto la valorizzazione di ogni singolo contributo usato per migliorare la competitività e la qualità di vita in Lombardia.

Il PTR può rappresentare un elemento fondamentale per un assetto armonico della disciplina territoriale della Lombardia, e, più specificamente, per una equilibrata impostazione dei Piani di Governo del Territorio (PGT) comunali e dei Piani Territoriali di Coordinamento Provinciale (PTCP).

Gli strumenti di pianificazione devono concorrere in maniera sinergica a dare compiuta attuazione alle previsioni di sviluppo regionale, definendo a grande scala la disciplina di governo del territorio.

I lavori sono stati introdotti da Davide Boni (assessore al Territorio e Urbanistica della Regione Lombardia) il quale ha specificato l'importanza della sinergia fra i differenti livelli istituzionali e decisionali, che comporta una razionalità nella temporizzazione degli interventi urbani.

Silvia Lanzani (Coordinatore Comitato Tecnico Scientifico D.G. Territorio e Urbanistica, Regione Lombardia) ha esposto il bisogno di liberare i progetti da alcune lungaggini burocratiche e temporali soprattutto nella fase di esecuzione.

Maria Cristina Treu (Politecnico di Milano) ha affermato l'importanza della comunicazione cartografica nel processo di gestione del territorio. «Nessun tema rilevante per il governo del territorio può decidersi se non si ha la conoscenza di scala vasta. In mancanza di uno sguardo d'insie-

me non si è più in grado di valutare i dati inerenti al consumo di suolo». La Relatrice ha evidenziato l'importanza di caricare su web l'informazione cartografica, soprattutto grazie al contributo fornito dai GIS, sistema informativo geografico (acronimo di Geographical Information System).

Il programma GIS permette sia una migliore conoscenza e rappresentazione dello spazio fisico che una condivisione fra tutti gli operatori del sistema delle conoscenze e una maggiore comprensione da parte dell'investitore.

Maria Cristina Treu ha concluso illustrando la propria esperienza relativa alla stesura del Piano Territoriale di Coordinamento Provinciale, in particolare nell'analisi degli ambiti agricoli. Lo Studio è stato suddiviso in tre grandi aree, la prima relativa all'analisi delle caratteristiche del suolo, la seconda alle risorse, la terza riferita alle funzioni e alle vocazioni.

Oltre ai Relatori citati hanno partecipato al Convegno Luisa Pedrazzini (Dirigente D.G. Territorio e Urbanistica, Regione Lombardia) e Maurizio Federici (Dirigente D.G. Territorio e Urbanistica, Regione Lombardia).

BIOCASA FILCA

“Biocasa Filca. Risparmio energetico, confort abitativo” rappresenta il cardine della strategia ambientale dell'Associazione Filca Cooperative e al contempo costituisce una profonda innovazione del “prodotto-casa”, Francesco Biffi (Direttore Tecnico Filca Cooperative) ha aperto i lavori presentando Filca Cooperative, Ente che vanta venticinque anni di presenza sul mercato della Lombardia. I suoi dieci uffici territoriali assicurano alle 75 Cooperative affiliate tutte le competenze professionali necessarie per realizzare le iniziative immobiliari.



Lo stand di Filca

I numeri di questo impegnativo lavoro sono significativi: 13.501 unità immobiliari consegnate, 64 cantieri in attività per complessive 1.933 unità, 56 iniziative in programma che consentiranno la realizzazione di 2.104 alloggi e di 28 negozi-laboratori.

Francesco Biffi ha spiegato l'evoluzione del progetto Biocasa Filca risalendo ai primi studi, relativi al risparmio energetico e al benessere abitativo, avviati già nella seconda metà del 2004.

Un Comitato tecnico-scientifico, composto da docenti ed esperti delle materie e dei settori interessati in collaborazione con il Politecnico di Milano, ha avuto il compito di “testare” il progetto e di approfondirne le linee guida. La realizzazione Biocasa ha definito lo standard per gli interventi che saranno eseguiti successivamente dalle cooperative associate. La prima versione è stata realizzata nel 2005 e ha segnato l'avvio delle costruzioni Biocasa; dal 2006 la quasi totalità delle realizzazioni è stata attuata secondo il nuovo standard costruttivo.

Il Progetto si articola nelle seguenti linee guida:

- riduzione dei consumi energetici (termici, elettrici e idrici), con conseguente minore impatto sull'ambiente;
- benessere psico-fisico e sicurezza della persona (confort acustico, qualità dell'aria, salubrità dei materiali);
- bioclimatica, materiali naturali e rifiuti domestici.

L'esecuzione è stata svolta unendo ai canoni della sostenibilità economica il concetto di replicabilità del modello. I costi di realizzazione sono accessibili a un'ampia fascia sociale: il maggior onere rispetto a una casa comune è infatti contenuto in 60-70 euro al metro quadrato, ed è ammortizzabile in pochi anni grazie al risparmio dei consumi energetici.

La versione 2007 consolida le scelte e gli impegni precedenti e introduce le seguenti migliorie:

- standard di rendimento energetico conformi ai valori che la normativa nazionale prevede di applicare dal 2010;
- installazione dei collettori solari termici per coprire almeno il 50 per cento del fabbisogno di acqua calda sanitaria;
- dotazione di ascensori a basso spunto, che richiedono un minore impegno di potenza, 3 kW invece di 14.

installazione rilevatore fughe di gas.

Il nuovo standard sarà applicato a partire dal secondo semestre 2007.

Sono stati calcolati gli effetti, su base annua, dei nuovi standard definiti nel Progetto Biocasa 2007, prendendo in esame un alloggio medio (circa 100 metri quadrati), alimentato a gas metano, abitato da quattro persone, localizzato in

CoreNet Global Summit

LONDON

17-19 September 2007



GREENING THE BOTTOM LINE

Making Sustainability Count

Join us to influence, network and learn.

Register at www.corenetglobal.org/london


CORENET
GLOBAL

CBRE
CB RICHARD ELLIS
Summit Partner

un'area climatica media della Lombardia e con una conduzione d'uso nella norma. Ogni Biocasa consente una riduzione di 456 metri cubi di metano, di 360 kW ore di energia elettrica, di 110 metri cubi di acqua e una minore emissione di 11 quintali di anidride carbonica.

Nel triennio 2006-2008, le cooperative associate a Filca hanno in programma la realizzazione di oltre 2.500 Biocase, che consentiranno una riduzione dei consumi annuali di oltre un milione e 100 mila metri cubi di metano, di 900 mila kW ore di energia elettrica, di 275 mila metri cubi di acqua e una minore emissione di 2.750 tonnellate di CO₂.

Ogni Biocasa emette in atmosfera circa 1.100 chilogrammi in meno di anidride carbonica all'anno rispetto ad un'abitazione comune. Questo quantitativo di gas, se emesso, richiederebbe 110 alberi per essere eliminato con il processo di fotosintesi, quindi l'intero programma 2006-2008 comporterà una minore emissione annua di anidride carbonica di circa 2.750 tonnellate, pari all'azione di 275 mila alberi.

Francesco Biffi ha spiegato con giusto orgoglio alla platea la realizzazione della Mostra intitolata "Dalla casa alla Biocasa". La manifestazione è nata da una collaborazione fra Filca e il Museo Nazionale della Scienza e della Tecnologia e con il patrocinio di Miur (Ministero dell'Istruzione Università e Ricerca), Regione Lombardia, Ufficio Scolastico Regionale e Segretariato Sociale Rai.

I 120 mila i visitatori alla Mostra ne hanno decretato il successo.

L'analisi delle normative relative all'efficienza energetica è stata affrontata nel corso del Convegno da Sergio Mammi (Presidente ANIT), con un intervento intitolato "il Decreto Legislativo 311/2006 e gli incentivi fiscali nella finanziaria 2007".

Il Relatore ha presentato ANIT, Associazione senza fini di lucro nata nel 1984, e i cui obiettivi generali riguardano la diffusione, la promozione e lo sviluppo dell'isolamento termico e acustico nell'edilizia e nell'industria come mezzo per salvaguardare l'ambiente e il benessere delle persone.

Il Presidente ha esposto una breve storiografia relativa all'inquadramento legislativo. L'inizio risale al dicembre 2002 e precisamente alla Direttiva 2002/91/CE "Rendimento energetico edifici". Successivamente le misure vengono maggiormente precisate con il Decreto Legislativo 192 dell'8 ottobre 2005, modificato dal Decreto Legislativo 311/2006 che recepisce la Direttiva comunitaria 2002/91/CE, stabilendo i criteri, le condizioni e le modalità per migliorare le prestazioni energetiche degli edifici al fine di fa-

vorire lo sviluppo, la valorizzazione e l'integrazione delle fonti rinnovabili e la diversificazione energetica.

Il Decreto 311 contribuisce inoltre a conseguire gli obiettivi nazionali di limitazione delle emissioni di gas a effetto serra posti dal Protocollo di Kyoto promuovendo la competitività dei comparti più avanzati attraverso uno sviluppo tecnologico che sia rispettoso dell'ambiente.

Si pongono quindi le basi per la certificazione energetica degli edifici, dettando i procedimenti di calcolo e le verifiche da effettuare per conseguirla.

L'ambito di applicazione è relativo alle nuove costruzioni, alle ristrutturazioni totali e parziali, alla nuova installazione o ristrutturazione integrale di impianti termici, nonché alla sostituzione dei generatori di calore.

Il Decreto Legislativo 11/2006 prevede l'installazione di impianti solari termici per l'acqua calda sanitaria e gli impianti fotovoltaici per la produzione di energia elettrica. Inoltre la finanziaria 2007 incentiva l'installazione di caldaie a condensazione, pannelli solari termici e gli interventi atti alla riduzione del fabbisogno energetico dell'edificio.

Il Tema della salvaguardia della Casa Sana e Bio è stato affrontato da Carlo Signorelli nel corso del suo intervento intitolato "il benessere psico fisico negli ambienti confinati. Il valore aggiunto di una casa salubre".

Il Relatore ha dichiarato che la SItI (Società italiana di Igiene), ha elaborato le linee guida per una casa sana e sicura e queste costituiscono un segnale di cambiamento politico e un utile riferimento pratico.

I requisiti per una casa sana e sicura riguardano quattro principali aspetti:

- Le condizioni igienico-sanitarie generali degli edifici abitativi possono essere ascrivibili a: materiali di costruzione degli impianti, corretto orientamento dei fronti principali, presenza di cortili e cavedi, tenuta all'acqua, approvvigionamento idrico, smaltimento acque reflue, protezione dall'intrusione degli insetti.
- La fruibilità dei vani. Tale qualità è data dalla sommatoria dei seguenti caratteristiche: abbattimento barriere architettoniche, organizzazione distributiva, dimensionamento e tipologie di fruizione dei locali e degli spazi, dimensionamento e adeguato dei soffitti.
- Il confort ambientale e benessere psico fisico è esplicitato attraverso il benessere termoclimatico, la qualità dell'aria e dei suoi ricambi, il benessere visivo, acustico, psichico.
- La sicurezza degli occupanti è resa nota dalle seguenti azioni: prevenzione incidenti domestici, sicurezza e monitoraggio degli impianti e



In alto, Business conversation, qui sopra, sidecar, automobili e cocktail da Multi. Nelle foto in centro: da sinistra, Laura Piantanida (Reddy's Group), Marcia A. M. Schless (Multi) e l'avvocato Valentina Delli Santi. Da sinistra, Mauro Mancini (Multi) ancora Marcia, e l'avvocato Riccardo Delli Santi. In basso lo stand di Foruminvest



allontanamento dell'inquinanti aerei, analisi del rischio radon, protezione dalle radiazioni elettromagnetiche, sistemi antintrusione.

Carlo Signorelli ha concluso affermando che oggi vi è una maggiore consapevolezza visibile nella risposta del mercato orientato nella ricerca di case sane e sicure ovvero Biocase.

Oltre ai Relatori citati hanno partecipato al Convegno Giacomo Fumeo (Presidente Filca Cooperative) e Giuliano Dall'O (Dipartimento BEST Politecnico di Milano)

L'ETICA E IL REAL ESTATE

Il Talk Show intitolato "Immobiliariamente Etici. L'etica del territorio immobili e finanza" ha rappresentato il luogo di incontro di player del real estate, noti architetti, personalità appartenenti al mondo ambientale e decision maker.

Il confronto è stato giocato sul terreno scottante del raggiungimento degli obiettivi del Protocollo di Kyoto in Italia, sulla Direttiva europea, sul ruolo dell'architettura nella tutela e nel risparmio delle risorse ambientali, sui rapporti delle istituzioni con i soggetti privati per incentivare la riqualificazione dei territori, sulla tutela del valore storico-architettonico dei beni immobili, e sul ruolo e dialogo con il Demanio nell'utilizzo etico e nel recupero di strutture ex demaniali.

I Relatori hanno "fotografato" gli interventi in Italia, tra riqualificazione dei territori e speculazione edilizia, best practice e degrado ambientale.

Il noto architetto Massimiliano Fuksas ha elargito in video numerose sollecitazioni sia ai decisori che ai suoi colleghi, e ha affermato che il Protocollo di Kyoto non ha avuto nessuna influenza in Italia come del resto negli Stati Uniti. Basti pensare a una città come Venezia che ha ancora il più grosso residuo di petrolchimico. L'Italia è lontana da qualsiasi concezione e pensiero ambientale. Per quel che riguarda l'architettura, si stanno introducendo un po' alla volta alcuni elementi che fanno ben sperare: si pensi ai pannelli fotovoltaici, al riciclo dell'acqua, alle pompe a calore, etc. Le cose stanno migliorando, ma il nostro Paese mostra una grande arretratezza ambientale se confrontato con gli altri Stati europei. Il celebre architetto ha lanciato anche un monito sostenendo che «la scelta di materiali poco inquinanti va sempre valutata attentamente, poiché anche l'amianto, che in un primo momento sembrava una risposta positiva ed economica, col tempo si è poi rivelata disastroso». Massimiliano Fuksas ha sottolineato come la gestione non sempre corretta delle discariche abusive abbia rovinato completamente il Paese

più ricco di coste che ci sia in Europa; e ha concluso il suo intervento sostenendo che «etico deve essere chi progetta, la persona, l'etica non è oggettiva, bisogna guardare oltre l'oggi, pensando al domani, a una visione futura. È un fatto soggettivo e individuale. Manca la generosità da parte degli imprenditori e da parte degli architetti. Non credo nei politici e neanche nell'opinione pubblica, visti i risultati degli ultimi trent'anni».

Mauro Spagnolo (General Manager di Alite Group) ha incentrato la sua comunicazione sia sul ruolo dell'architettura nella tutela e nel risparmio delle risorse ambientali, che sul concetto di tutela ambientale.

Il Relatore ha spiegato che per far prevalere le "forze buone" bisogna lottare molto. Gli "strumenti di lotta" sono la sensibilità e la cultura delle aziende, doti essenziali per salvaguardare l'ambiente e creare una società che consenta il vivere civile e in armonia. Allo stesso tempo bisogna cercare di valorizzare al meglio il patrimonio esistente per consentirne la trasmissibilità alle nuove generazioni.

Avviandosi a concludere il Relatore ha illustrato sinteticamente la filosofia di Alite dichiarando: «Noi cerchiamo di fare azienda non solo tenendo conto dei numeri ma avendo come riferimento una filosofia che vada al di là di essi».

Gualtiero Tamburini (Presidente di Assoimmobiliare) ha fornito un quadro estremamente lucido inerente al significato di eticità nel campo immobiliare: «essere etici nell'immobiliare conviene, la domanda è orientata in questo senso, il futuro abitante desidera una casa di qualità che presenti un'ottima compatibilità ambientale». Tamburini ha fatto notare che il rispetto e la tutela ambientale non possono essere disgiunte dalla coesione sociale. Si avverte quindi la necessità di interventi edilizi rispettosi di nuove esigenze.

Un contributo al dibattito è stato poi offerto da alcune video interviste, tra cui quella a Soren Femmer Jensen, creatore del progetto virtuale "H2pia" di HIRC (Hydrogen Innovation & Research Centre), la prima città al mondo a idrogeno. L'intervento ha avuto come obiettivo sia la sostenibilità ambientale che la dimostrazione di come l'energia possa essere "eliminata" dalle cause di conflitto internazionale, dai problemi di sicurezza nazionale, e da quelli di impatto ambientale.

Oltre ai Relatori citati hanno partecipato al Talk Show Corrado Clini (Ministero dell'Ambiente), Carlo Petagna (Agenzia del Demanio), Ugo Milazzo (Responsabile del real estate Italia per lo Studio Legale Simmons & Simmons), e Roberto Della Seta (Presidente di Legambiente).

23 MAGGIO

TORINO SI PREPARA A OSPITARE IL XXIII CONGRESSO MONDIALE DEGLI ARCHITETTI

Lo stand di Sistema Torino e Piemonte ha rappresentato la cornice ideale per la presentazione del XXIII Congresso mondiale degli architetti, che si terrà dal 29 giugno al 3 luglio 2008 a Torino.

Il titolo scelto per l'appuntamento è "Transmitting Architecture", come ha anticipato a EIRE Leopoldo Freyrie, Relatore Generale del Comitato Scientifico del Congresso: che si svolge a cadenza triennale, e riunirà migliaia di professionisti - e anche di studenti - intorno a un tema di respiro internazionale, capace di coinvolgere le prospettive della professione, nonché il rapporto con le grandi problematiche sociali e culturali di attualità.

Lo slogan scelto per la edizione 2008 vuole rappresentare da un lato la capacità dell'architettura di comunicare il senso del suo agire, sia come creazione progettuale sia per le profonde implicazioni sociali che determina; dall'altro sottolinea il suo ruolo attivo nel saper captare le ener-

gie positive e i fenomeni emergenti che la società va esprimendo.

Il Congresso sarà perciò un'occasione per riflettere sulla capacità e i modi dell'architettura di essere portatrice di valori e di rappresentare un veicolo di trasmissione e di soluzione dei grandi problemi di questo millennio: la diminuzione drastica delle risorse naturali, lo sviluppo sostenibile, i processi di inurbamento, l'integrazione e la convivenza, la sicurezza.

Per la straordinaria occasione, Torino si è dotata di un logo, tanto essenziale quanto efficace, che si deve al famoso designer Bob Noorda: la lettera A, come architettura che, duplicandosi continuamente, crea un effetto di movimento, e ancora una volta di trasmissione.

Il Congresso di Torino si rivolge, ha sottolineato Freyrie, alla platea dei 120mila professionisti italiani e agli studenti di architettura, ma intende essere un momento insostituibile di confronto con tutti quanti intervengono nel processo di trasformazione del territorio: politici, amministratori, costruttori e produttori.

«Sono previsti eventi collaterali nei tre giorni della manifestazione: concorsi internazionali, mostre di architettura, spettacoli musicali, teatrali e cinematografici e una notte bianca. Il programma di queste iniziative verrà definito nei prossimi mesi» ha concluso Freyrie. Per informazioni e approfondimenti: www.uia2008torino.org



Torino è più bella

IL CONVEGNO ISTITUZIONALE

Nel Convegno intitolato "La competitività del sistema turistico italiano: il ruolo degli investimenti immobiliari" l'obiettivo dei Relatori è stato quello di analizzare un comparto strategico e indispensabile per il rilancio dell'economia del Paese. Il settore turistico rappresenta dunque un asset che non può mancare nel confronto tra operatori e leader del settore immobiliare.

Edovige Cattitti (Direttore Generale di Aareal Bank in Italia) ha sottolineato che se il sistema del turismo italiano perde competitività ha almeno "agganciato" il positivo trend europeo nelle transazioni di asset alberghieri. Il Relatore ha analizzato lo stato di salute del sistema recettivo italiano, dichiarando che «siamo un bel Paese ma non abbiamo aeroporti e non c'è una politica che promuova all'estero il marchio Italia». Nonostante il terzo posto per gli arrivi, il recente World Economic Forum dedicato al turismo ha collocato il sistema turistico italiano al trentatreesimo posto su 124 Paesi per competitività, e al centosedicesimo per il rapporto qualità prezzo.

Edovige Cattitti ha sottolineato la necessità di



In alto, nella foto a sinistra
Filippo Carbonari (IGD).
Nella foto a destra,
da sinistra Alessandro Berlincioni,
Luca Clavarino
(Hypo Real Estate Bank Int.),
Fabio Massimo Grimaldi
(MKTP) e Harin Thaker
(Hypo Real Estate Bank Int.);
nelle altre foto, alcune immagini
di altri stand della manifestazione



offrire un segnale concreto di spinta per risolle-
vare questo settore, che può essere indicata nel-
lo sviluppo delle strutture, dei servizi, nella con-
nettività globale e del marketing internazionale.
Il Relatore ha fatto notare l'importanza del fat-
tore localizzativo nella realizzazione dei grandi
complessi alberghieri, unita alla correttezza del-
l'analisi del luogo e alla presenza di infrastruttu-
re di collegamento quali aeroporti, stazioni, etc.
Elena David (Amministratore Delegato UNA
Hotel & Resort) ha iniziato il suo intervento da
una data: il novembre del 2000, quando il Grup-
po immobiliare fiorentino che fa capo all'im-
prenditore Riccardo Fusi rilevò l'intero pacchet-
to azionario di Bonaparte Hotel Group, costi-
tuito da otto alberghi del segmento quattro stel-
le business, tutti in Lombardia. L'operazione
aveva il preciso obiettivo di costituire un nuovo
polo alberghiero italiano. Dopo il re-branding,
l'avventura ha avuto inizio vero e proprio nel
2003, con l'inaugurazione dell'UNA Hotel Vit-
toria di Firenze, albergo di design realizzato dal-
la conversione di un ex spazio industriale situa-
to nel quartiere San Frediano a Firenze. L'anno
successivo il Gruppo ha inaugurato UNA Hotel
di Bologna e UNA Hotel di Malpensa, il 2005
ha visto l'avvio di UNA Hotel Palace di Cata-
nia e l'ingresso nella catena dell'UNA Poggio dei
Medici di Scarperia (FI). Nella primavera del
2006 è stato inaugurato l'UNA Hotel Napoli.
Hanno completato – per ora – il programma
originario della catena le successive aperture di
Roma e Villa Le Maschere, a Barberino del Mu-
gello (FI).

Una filosofia originale, una presenza nazionale e
un'offerta estremamente differenziata, oggi de-
clinata nelle tre differenti linee di strutture ricet-
tive: queste le caratteristiche del Gruppo, che
quindi dispone di

- UNA Hotels, eleganti alberghi metropolitani
rivolti in particolare a chi viaggia per affari ma
adatti anche per coloro che vogliono scoprire
alcune delle più belle città italiane;
- UNA Resorts, raffinate dimore immerse nel
verde lontano dai centri urbani ideali per un
soggiorno dedicato al benessere, al relax e allo
sport;
- UNA Way Hotels, alberghi situati lungo le
aree di servizio della rete autostradale, che si
propongono al mercato come una nuova tipolo-
gia ricettiva. Le strutture, pensate per rispon-
dere a una domanda multi target, sono
infatti un funzionale punto d'incontro per
meeting di lavoro, luogo ideale di sosta per la
famiglia durante lunghi viaggi, così come per
il motociclista e il gruppo di amici di ritorno
da lunghe serate di divertimento.

La filosofia di UNA Hotels & Resorts mira a

creare un nuovo concetto di ospitalità del clien-
te ravvisabile nell'offerta di ambienti dalla forte
vocazione tecnologica e caratterizzati da un de-
sign e da un'immagine che ricordino chiara-
mente il legame con il territorio, accogliendo gli
ospiti in un vero "teatro di vita", dove non solo
dormire ma vivere e lavorare in un'atmosfera ri-
generante ed energizzante.

La Relatrice ha con forza sottolineato l'importan-
za della creazione di nuove figure professiona-
li che abbiano un sapere orientato sia alle
conoscenze finanziarie che alle risorse umane. E
ha affermato che la poca competitività del siste-
ma turistico si riflette anche sulla debolezza ad
accogliere grandi catene alberghiere. «Il proble-
ma italiano è che il business domestico del real
estate alberghiero è più orientato al mattone che
alla gestione».

Altre problematiche del settore, tipiche del no-
stro Paese, sono ravvisabili tranne alcuni casi di
eccellenza nella mancanza di dialogo con il siste-
ma bancario, e di aiuti centrali. Questioni che,
se risolte, potrebbe dunque condurre la nostra
Penisola a essere competitiva con il resto del-
l'Europa

Fabrizio Trimarchi (Jones Lang LaSalle Hotels)
ha citato alcuni dati che riguardano il volume re-
cord di transazioni alberghiere registrato nel
2006 dall'Italia, ovvero 750 milioni di euro, un
incremento del 27 per cento rispetto all'anno
precedente. L'80 per cento del volume ha intere-
ssato transazioni nazionali (dove l'acquirente e
il venditore sono stati soggetti italiani) mentre
solo il 20 per cento del capitale investito nel
mercato è giunto dall'estero (Medio Oriente e
Regno Unito). Tra gli investimenti più impor-
tanti del 2006 si ricordano l'acquisizione del
Four Seasons Hotel, a Milano, da parte del
Gruppo Statuto, e l'acquisto dell'Excelsior Ho-
tel Gallia, ancora a Milano, da parte della Qatar
Investment.

Oltre ai Relatori citati hanno partecipato Massi-
mo Berchi (Direttore Centrale Studi, Ricerche e
Periodici del Touring Club Italiano), Claudio
Ceccherelli (Direttore Park Hyatt Milano) e
Alan Mantin (Direttore Sviluppo Hilton Hotels
S.Europa & Africa).

I LUOGHI DI RHO PERO

Il Convegno intitolato "Un territorio alla Ricer-
ca di una identità" è stato organizzato da OSMI
Camera di Commercio di Milano.

«Il nuovo polo fieristico – ha dichiarato Antonio
Pastore (Presidente di Borsa Immobiliare azien-
da speciale della Camera di commercio di Mila-
no) – costituisce sempre di più un centro di at-
trazione. Attorno ad esso, non solo si sviluppa-

no unità produttive, ma una vera e propria città che trova il suo culmine con le grandi manifestazioni fieristiche. Una città che può arrivare a contare quasi centomila abitanti, che si muovono, soggiornano tra Milano e la zona di Rho Pero. Questo fenomeno necessita un ripensamento anche delle infrastrutture, dei trasporti, dei servizi fra i comuni confinanti e non solo fra questi e il capoluogo».

La Nota emessa al termine della manifestazione afferma che nell'area «I prezzi delle case volano: in cinque anni si è registrato un aumento del 40 per cento ascrivibile agli appartamenti nuovi, ma a Pero si raggiunge la maggiorazione del più 67 per cento, Pregnana Milanese più il 56 per cento e il prezzo medio dell'area raggiunge i 2.210 euro. Se Pregnana Milanese è il centro più economico con 1.850 euro al metro quadro, Pero e Rho sono i più cari con 2.750 euro e 2.675 euro. Si è registrato un boom di imprese che aprono una sede intorno alla Fiera. Intorno al polo fieristico sono sorte 1.562 tra sedi d'impresa e unità locali in cinque anni (primo trimestre 2002-2007), più 8,4 per cento. Intanto le società scommettono sull'area: sono soprattutto le sedi di aziende già operative a crescere creando nuove unità (più 19,2 per cento in cinque anni, contro una media provinciale del 17,9 per cento), in particolare quelle di organizzazioni imprenditoriali non milanesi (più 27,7 per cento, contro una media provinciale del 26,2 per cento)».

La Nota conclude affermando che «rispetto al resto della provincia sono cresciuti l'intermediazione finanziaria, più 9,2 per cento contro 4,7 per cento, servizi per le imprese 20,4 per cento contro 16,3 per cento, alberghi e ristoranti 13,6 per cento contro 11,1 per cento. Rispetto alla provincia nell'area del polo fieristico pesano di più il commercio (28 per cento contro il 26 per cento), le costruzioni (18 per cento contro il 14 per cento), i trasporti e magazzinaggio e comunicazioni (7 per cento contro il 5 per cento), e il settore manifatturiero (15 per cento contro il 14 per cento)».

IT PER LE SOLUZIONI IMMOBILIARI

L'obiettivo della Convegno intitolato «I vantaggi competitivi delle soluzioni I.T. avanzate per l'immobiliare» (organizzato da Aareon) è stato quello di riflettere su come i sistemi di IT possono aiutare il delicato compito della gestione immobiliare.

Francesco Della Cioppa (Amministratore Delegato Agorà – Gruppo Aedes), ha evidenziato il ruolo attivo svolto dai nuovi strumenti informatici soprattutto riguardo alla comunicazione fra il gestore e il cliente.

La gestione informatizzata, oltre a adattarsi alle esigenze contabili e operative della Società, ne uniforma sia le procedure che i reporting, permettendo così l'analisi in tempo reale di tutte le informazioni.

Le procedure potranno essere replicate in progetti successivi in modo da integrare e rendere omogenee e confrontabili le varie gestioni e avere importanti sinergie in termini di costi.

Massimo Paolini (Direttore Sistemi Informativi Beni Stabili) ha evidenziato l'importanza dell'IT come strumento di conoscenza sia dell'immobile che delle procedure di gestione, soprattutto di fronte alla complessità e vastità delle novità emerse nel panorama. Il Relatore ha rivolto l'invito ad acquisire la conoscenza del sistema soprattutto agli operatori del real estate, in particolare modo a chi si occupa di rating.

Oltre ai Relatori citati hanno partecipato al Convegno Jean Marc Deshaies (Amministratore Delegato Icade Italia), Valter Gigli (Direttore Area Servizi Immobiliari Ferservizi), Raffaele Grimaldi (Amministratore Delegato Prévira Immobiliare), Francesca Paludetti (Real Estate Asset Manager FININT AI SGR), e Corrado Vismara (Amministratore Delegato Larry Smith).

LA CITTÀ DELLA QUALITÀ: PROGETTI, MA ANCHE RISORSE

Il Chairman del Convegno intitolato «La città della qualità progetti e realizzazioni per migliorare la qualità urbana» – organizzato da Sigest in collaborazione con il Politecnico di Milano – è stato Oliviero Tronconi, che ha introdotto Vincenzo Albanese (Presidente Sigest) il quale ha illustrato il partenariato fra Sigest e Politecnico di Milano, indicando l'importanza di questa innovativa collaborazione che consente di integrare al



Gianni Verga, al centro, allo stand di Sigest

meglio know-how specialistico, tipico della componente accademica, con le caratteristiche di concretezza, praticità e professionalità che emergono dal mondo della consulenza e dell'azienda, sviluppando insieme percorsi di eccellenza fortemente personalizzati.

Il mondo del real estate avverte sempre di più l'esigenza di avere al proprio interno professionisti giovani e qualificati, e la collaborazione fra Sigest Soluzioni Immobiliari e Politecnico è nata come risposta a questa domanda.

Oliviero Tronconi ha spiegato nel corso del suo intervento, intitolato "Il tempo della qualità", l'evoluzione degli strumenti urbanistici confrontati con l'evoluzione dal mercato: dal mordi e fuggi degli anni sessanta si è giunti a un mercato di qualità, dovuto al nuovo ruolo e alle nuove capacità degli operatori. Il valore territoriale nasce dalla trasformazione della concezione urbanistica, dalla nuova filosofia normativa, ma soprattutto dalla capacità di coniugare l'interesse della collettività alla riqualificazione urbana con l'interesse dell'operatore privato e pubblico. Il Relatore ha affermato che la qualità urbana è un mosaico composto da tanti altri tasselli ascrivibili all'ambiente urbano, agli edifici, e all'architettura. L'opera viene completata dalla peculiarità del processo delle operazioni di riqualificazione che vanno da una corretta costruzione del quadro conoscitivo, alla definizione dei diversi livelli di sviluppo delle aree interessate dall'indagine sia in riferimento alla valutazione immobiliare che alla definizione degli oneri urbanistici, per concludersi con l'analisi della sostenibilità economica e tecnico-territoriale.

La caratteristica di una città diviene visibile nelle pratiche di buon governo: è quanto ha sostenuto Gianni Verga (assessore alla Casa e al Demanio del Comune di Milano), il quale ha affermato che nel capoluogo lombardo si stanno trasformando tutte le aree dismesse della città, come si può notare dai circa 100 progetti che vanno da poche centinaia di metri quadrati fino al milione e 200 mila metri quadrati di Milano Santa Giulia. Metà di queste aree si trasformano in verde pubblico attrezzato, creando così una città dove sia piacevole passeggiare e abitare. L'assessore ha specificato come Milano sia stata il laboratorio d'incubazione della Legge Regionale e questo è accaduto, come prima prova, grazie al Programma Integrato di Intervento "Garibaldi Repubblica" dove sono stati assegnati e ridistribuiti i diritti volumetrici uniformi a tutte le proprietà indipendentemente dalla loro localizzazione. Verga si è poi soffermato sulla circostanza che l'Amministrazione comunale e il Ministero delle Infrastrutture hanno stipulato nel

marzo 2007 un Accordo di Programma riguardo agli interventi speciali di riqualificazione del patrimonio di edilizia residenziale e pubblica, che consentirà di recuperare circa 500 alloggi oggi inutilizzabili. Le tipologie di recupero saranno di tre tipi: recupero edilizio sotto il profilo strutturale impiantistico-tipologico, rifunzionalizzazione degli spazi dei piani terra mediante progetti abitativi speciali e inserimento di servizi in grado di favorire opportunità di sviluppo locale e la continuità di iniziative nel tempo. Il terzo aspetto, infine, è rivolto alla sperimentazione nell'ambito tecnologico, ambientale, tipologico e sociale. Il programma sarà concluso entro la fine del 2011.

Gianni Verga ha anche affermato che la Giunta Comunale ha approvato la predisposizione di un Piano straordinario triennale per la Casa, definito sul fabbisogno di edilizia sociale in locazione e finalizzato alla rivitalizzazione dei quartieri di edilizia residenziale pubblica.

Il Piano contiene le norme per:

- il risanamento e la trasformazione dei quartieri di edilizia sociale in polifunzionali attraverso diverse modalità di intervento, la razionalizzazione delle superfici, il recupero delle zone particolarmente degradate o abbandonate, l'incremento della disponibilità di alloggi di edilizia sociale.
- la rivitalizzazione dei quartieri di edilizia residenziale pubblica verrà realizzata anche attraverso azioni di valorizzazione e di uso degli spazi a scopo sociale, ricreativo, aggregato e culturale.
- la sperimentazione nei campi tecnologico ambientale, il riferimento è sia ai temi del risparmio energetico e della sostenibilità degli interventi che all'adozione di soluzioni adeguate all'integrazione di nuclei familiari che presentano delle serie condizioni di vulnerabilità sociale.
- il sociale, ovvero lo svolgimento delle funzioni di supporto all'abitare per favorire il completamento dei servizi.

L'attuazione di tali azioni servirà a soddisfare il fabbisogno abitativo di Milano stimato in circa 12 mila nuovi alloggi.

Secondo il Piano verranno costruiti nove mila nuovi alloggi oltre ai 1.500 in corso di realizzazione, cui andranno sommati i 1.200 appartamenti che si liberano annualmente.

L'investimento previsto per la realizzazione del Piano Casa è di circa 1,5 miliardi di euro.

L'architetto Maurice Kanah ha sottolineato la necessità che il progettista, già nel momento dell'ideazione, "pensi alle risorse". Dovrà conseguentemente creare edifici che abbiano un corretto orientamento e quindi un minor consumo

energetico e che consentano di modellare il territorio rispettandolo.

La qualità urbana, ha concluso Oliviero Tronconi, è una funzione a molte variabili: è un'atmosfera mentale che sta nei pensieri di chi amministra le città e che consente di rendere vivibile un luogo.

24 MAGGIO

IL RAPPORTO LEASING

ASSILEA e Nomisma, durante il Convegno intitolato "Il leasing Immobiliare: assetti, scenari e prospettive", hanno congiuntamente presentato la Ricerca che ha fornito il titolo alla manifestazione.

Il Comunicato Stampa diffuso al termine dell'incontro afferma che «il leasing immobiliare riguardante sia i building già costruiti che da costruire, ha registrato nel 2006 uno stipulato pari a 23,5 miliardi di euro e dal 1997 a oggi ha messo a segno una crescita del 614,6 per cento. Dallo studio di Nomisma si evince come nel 2006 il leasing abbia raggiunto una penetrazione sul mercato delle compravendite di immobili non residenziali (uffici, negozi e capannoni) superiore al 50 per cento. Un dato questo che sottolinea come il leasing sia ormai divenuto lo strumento privilegiato per il finanziamento degli investimenti immobiliari in Italia; la maggiore competitività del prodotto appare peraltro destinata a rafforzarsi a seguito delle nuove disposizioni sulla legge fallimentare e dei minori requisiti di capitale rispetto al mutuo previsti dagli accordi di Basilea 2».

Rosario Corso (Presidente di Assilea) ha sottolineato che «prospettive ulteriori di sviluppo dello strumento in analisi sono state individuate nel settore degli investimenti della Pubblica Amministrazione, per i quali la Finanziaria dello scorso anno ha esplicitamente aperto il ricorso al leasing, sia per il finanziamento delle opere pubbliche, sia per quello del settore residenziale, sul quale però sarà necessario un intervento correttivo della disciplina fiscale introdotta lo scorso anno analogo a quanto attuato per il leasing non residenziale».

IL CONVEGNO ISTITUZIONALE

Organizzato dal Comitato Scientifico di EIRE in collaborazione con CNCC- Consiglio Nazionale dei Centri Commerciali, il Convegno Istituzionale intitolato "L'evoluzione dello scenario commerciale urbano e extraurbano: un approccio olistico alla riqualificazione dell'offerta" è stato moderato da Luca Lunghini (LB International Property Advisers).

Andrea Ciaramella (Dipartimento Best Politecnico di Milano) ha illustrato la genesi dei Centri Commerciali partendo da un'analisi socio-economica per giungere alle motivazioni che spingono il consumatore ad acquistare i prodotti. Negli anni ottanta il compratore poteva essere rappresentato dall'equazione "acquisto uguale status"; negli anni novanta l'atto di comperare è stato comparato con l'espressione "shopping uguale esperienza"; negli anni duemila lo shopping diventa acquisto consapevole rivolto alle problematiche ambientali ormai non più eludibili, e all'uso razionale delle risorse. Tra cui imballaggi in carta riciclata, packaging meno invasivi privi possibilmente di plastica, e facilmente recuperabili. Le campagne pubblicitarie mirano sempre di più a creare la responsabilizzazione del consumatore.

Il Relatore ha evidenziato la differenza di realizzazione fra il Centro Commerciale di prima generazione, pensato con una logica di intervento industriale e mono-settoriale, con i Centri odierni, progettati in modo da essere integrati al tessuto cittadino circostante e con finiture di qualità. Il settore dei Centri Commerciali cresce a ritmi sostenuti in Italia. Aumentano le superfici destinate alla grande distribuzione, 610 mila metri quadrati nel 2006. Il ritorno sugli investimenti immobiliari è dell'11,5 per cento (contro il 6,3 per cento degli uffici) e continua ad aumentare la quota di italiani che spendono nelle grandi superfici (dal 50,3 per cento del 2005 al 52 per cento del 2006). Sul settore, dunque, stanno arrivando grandi investimenti sia da parte delle grandi catene sia da parte delle società immobiliari. In un mercato in rapida evoluzione si sta assistendo a un altrettanto rapido sviluppo del concetto di Centro Commerciale. Uno studio di Jones Lang LaSalle sostiene che per i prossimi due anni in Italia saranno costruiti altri 2,2 milioni di metri quadrati di retail, soprattutto nel Centro-Sud dove lo sviluppo è ancora agli inizi. Anche Gallerie Commerciali (Gruppo Auchan) prevede quest'anno nuovi investimenti a Roma e Nola, e dichiara di voler investire, su tutto il territorio italiano, 600 milioni di euro entro il 2010. Edoardo Favro (Direttore Generale Gallerie Commerciali Italia) nel corso del suo intervento intitolato "Centri città, periferie e Centri Commerciali: i nuovi equilibri necessari" ha enunciato che «il settore, per continuare a crescere, si appresta a vivere un'importante fase di cambiamento e ridefinizione dove l'immobiliare la farà in qualche modo da padrone per rispondere al meglio alle esigenze di un cliente che chiede che il suo tempo sia investito in maniera proficua».

Il cambio di approccio nella realizzazione del re-

tail è stato frutto anche dei grandi marchi internazionali della moda, dell'elettronica e del bricolage, che hanno spostato l'attenzione dal comparto alimentare al non alimentare. Oltre allo spazio commerciale, le grandi superfici diventano poi luoghi di aggregazione.

Il Relatore ha affermato che il Centro Commerciale dovrà essere un mosaico di ristoranti, cinema, piazze e spazi di socializzazione, che si accompagnino a iniziative sociali, in modo da promuovere un universo simbolico comune. La grande distribuzione, di conseguenza, vede crescere le superfici, diventa più specializzata e più attenta a regalare un'esperienza e non soltanto la possibilità di fare acquisti.

Oltre ai Relatori citati hanno partecipato al Convegno Eric Daguin (Direttore Retail CB Richard Ellis Retail), Stephan Jung (Head of Property Management Commerz Grundbesitz Investmentgesellschaft mbh), Alessandro Manetti (Head of Asset Management GE Real Estate Italia), Marco Mutti (Managing Director Foruminvest), Franco Pisa (Amministratore Delegato Coimpretil), e Silvano Tognon (Presidente ICC - Italiana Centri Commerciali).

LA CERTIFICAZIONE ENERGETICA IN EDILIZIA

Organizzato da Milano Finanza in collaborazione con AREL - Associazione Real Estate Ladies, il Workshop ha analizzato la nuova normativa ambientale e l'impatto nel ciclo dell'investimento immobiliare.

Chiara Faggioni (Engagement Manager ECO-MAG) ha illustrato la nuova Direttiva 2002/91/CE inerente al rendimento energetico in edilizia: la quale prevede che negli Stati mem-

bri della Comunità Europea possa essere rilasciata la concessione edilizia (o il permesso di costruire) solo per gli immobili che rispettino determinati criteri di basso consumo energetico, e stabilisce gli standard di efficienza riferiti a tutti i fattori che influenzano il parametro del consumo energetico. Si tratta pertanto di un provvedimento che inciderà con sempre maggior forza sul mercato degli immobili e che innescherà una positiva rivisitazione delle procedure di progettazione e delle modalità con le quali gli edifici utilizzano l'energia. La Relatrice ha affermato che la normativa europea, unita al Protocollo di Kyoto, ha innescato un meccanismo di sensibilizzazione che ha condotto al miglioramento del comportamento energetico degli edifici presenti sul territorio. Innestando nuove procedure legislative, il meccanismo porta, per obbligo di legge, alla redazione di un "certificato energetico" dello stabile che attesti le sue peculiarità energetiche e sia di riferimento per poter accedere ad incentivi e agevolazioni di qualsiasi natura (siano essi fiscali o a carico di Fondi Pubblici).

Giovanna Branca (Avvocato Studio Legale Ughi & Nunziante) ha spiegato che la certificazione energetica di una struttura è un documento indicante i reali rendimenti degli impianti e il fabbisogno energetico dello stabile. Esso contiene "prescrizioni" che stabilizzano gli atti da intraprendere per ottenere un'ottimizzazione del rendimento energetico in termini di costi-benefici. In questo ambito l'elevata professionalità e la specifica competenza del certificatore (nuova figura professionale) possono essere garanzia di efficacia della norma che si riverserà immancabilmente negli aspetti riguardanti la compravendita, la locazione e il cambio di destinazione d'uso dell'edificio.



Il Panel del Convegno, e a sinistra due relatori in primo piano

La Relatrice ha approfondito alcuni aspetti del Decreto Legislativo 311/2006, che contribuisce inoltre a conseguire gli obiettivi nazionali di limitazione delle emissioni di gas a effetto serra posti dal Protocollo di Kyoto, promuovendo la competitività dei comparti più avanzati attraverso lo sviluppo tecnologico. Si pongono altresì le basi alla certificazione energetica degli edifici, dettando i procedimenti di calcolo e le verifiche da effettuare per conseguirla. L'ambito di applicazione è relativo alle nuove costruzioni, alle ristrutturazioni totali e parziali, alla nuova installazione o ristrutturazione integrale di impianti termici, nonché alla sostituzione dei generatori di calore.

La certificazione edilizia fissata dal Decreto 192/05 prevede che, entro un anno dall'entrata in vigore della norma, tutti gli edifici specificati nell'art. 3, debbano essere dotati di un attestato di certificazione energetica, redatto secondo i criteri indicati nell'art. 4. La certificazione energetica avrà una validità di dieci anni, e nel caso di compravendita dell'intero immobile o della singola unità immobiliare l'attestato deve essere allegato all'atto di compravendita, mentre per la locazione deve essere messo a disposizione.

Gli edifici pubblici superiori a 1.000 metri quadrati dovranno esporre l'attestato di certificazione.

Il Decreto 311/2007 estende l'obbligo di certificazione agli edifici esistenti nel momento in cui vengono posti sul mercato, secondo il seguente calendario: a partire dal 1 luglio 2007 nel caso di compravendita dell'intero immobile e per edifici di superficie utile superiore a 1.000 metri quadrati; dal 1 luglio 2008 se il trasferimento interessa l'intero building ad esclusione delle singole unità immobiliari e per edifici con superficie utile inferiore a 1.000 metri quadrati. Per la compravendita delle singole unità immobiliari la certificazione diventa obbligatoria a partire dal 1 luglio 2009.

Il Decreto Legislativo 311 rende più restrittivi i valori del fabbisogno massimo di energia primaria per la climatizzazione invernale e i valori limite delle trasmittanze, anticipando al 1 gennaio 2008 i livelli di isolamento termico che sarebbero dovuti entrare in vigore l'anno seguente.

Dal 1 gennaio 2010, inoltre, verrà introdotto un maggiore livello di isolamento, in grado di garantire una riduzione del 20-25 per cento dei fabbisogni termici dei nuovi edifici.

Fino all'entrata in vigore delle Linee guida nazionali per la certificazione energetica degli edifici (la pubblicazione era prevista entro la fine di febbraio, ma si parla di rinvio), l'attestato di certificazione energetica è sostituito a tutti gli effetti dall'attestato di qualificazione energetica, o,

qualora sia prevista da un regolamento comunale approvato prima della data 8 ottobre 2005, da una equivalente procedura di certificazione energetica.

L'attestato di qualificazione deve essere predisposto e asseverato dal Direttore dei Lavori (o da un professionista abilitato) e presentato al Comune di competenza.

Hanno sottolineato il ritardo tutto italiano riguardo alle tematiche di risparmio energetico rispetto agli altri Paesi europei Guido Audagna (Managing Director Carlyle Real Estate Advisory Italy), Luca Clavarino (Managing Director, Italy Structured finance & investment banking Hypo Real Estate Bank International) e Piercarlo Rolando (General Manager Investment & Advisory Division REAG).

LA SOSTENIBILITÀ DEL VERBANO CUSIO OSSOLA

Presso lo Stand del Centro Estero per l'Internazionalizzazione (che raccoglieva a EIRE una ampia rappresentanza della comunità immobiliare piemontese) ha avuto luogo la Conferenza Stampa intitolata "Verbano Cusio Ossola: un piano di sviluppo nella qualità ambientale", organizzata dalla locale Camera di Commercio per promuovere un piano di sviluppo del territorio che ha come obiettivo principale la crescita sostenibile della zona in analisi.

I Relatori hanno discusso gli elementi fondanti dei nuovi processi di sviluppo ascrivibili alla qualità dell'ambiente, del territorio e delle imprese.

Giuseppe Moroni (Presidente della Camera di Commercio del Verbano Cusio Ossola) ha affermato che il Piano, patrocinato dal Comune capofila, è ancora in fase definizione e come tale è aperto alla partecipazione e al contributo di operatori pubblici e privati. Lo strumento urbanistico nasce dalla scelta di tutti gli Enti locali del territorio, Comuni e Comunità Montane, di progettare insieme con il sostegno dell'Amministrazione Provinciale e il contributo della Camera di Commercio, le future linee di sviluppo del territorio.

Il Relatore ha dichiarato che si tratta di un'esperienza innovativa e positiva in cui un'intera area provinciale si progetta come sistema urbano sotto il denominatore comune della tutela dell'ambiente e della qualità degli interventi. È l'ultimo atto di un processo di rafforzamento della coesione territoriale e di costruzione di una strategia di sviluppo condivisa da tutti gli attori. Il primo passo è stato la realizzazione nel 2003 di un'iniziativa diretta alla costruzione di un piano strategico per il Verbano Cusio Ossola: che ven-

ne promossa dalla Camera di Commercio e vide la partecipazione e il lavoro congiunto di istituzioni pubbliche e private in partnership con rappresentanti della società civile e del mondo economico.

Giuseppe Moroni ha concluso affermando che «oggi l'intera area sceglie di tracciare insieme le linee di sviluppo del Verbano Cusio Ossola, aprendosi al contributo di operatori e imprese esterne disposte a investire nella qualità degli interventi e del territorio».

«Il compito che ci siamo dati come amministrazione provinciale – ha sottolineato Carluccio Alberganti, assessore alle Attività Produttive della Provincia del VCO – è quello di agire per mettere in relazione tutti gli “attori” operanti nella nostra realtà. Questo è stato reso possibile grazie al Programma Territoriale Integrato, finanziato dalla Comunità Europea, con il coinvolgimento delle Amministrazioni locali e dei privati, con l'obiettivo comune di sviluppare organicamente l'area senza più rispondere alle logiche delle singole particolarità dei protagonisti».

Turismo e pianificazione strategica sono le parole chiave per la crescita dei luoghi secondo Marino Barassi, assessore alla Pianificazione Strategica del Comune di Verbania. È in particolare nel settore del turismo che il Comune di Verbania sta lavorando attraverso processi di programmazione nell'ambito della pianificazione strategica sovracomunale. Dieci Comuni che fanno capo al Comune di Verbania – ha continuato Barassi – si sono associati e coordinati per attivare, con il coinvolgimento di soggetti privati, processi di pianificazione strategica, caratterizzati dalla condivisione di analisi e obiettivi e dalla concertazione di progetti e azioni. Un altro elemento importante per la trasformazione della città verso una economia sempre più orientata a sfruttare le potenzialità turistiche è il Piano Regolatore che il Comune di Verbania ha approvato un anno e mezzo fa, esso prevede grosse possibilità di investimento proprio nel settore del turismo, quale ad esempio l'ex “Colonia Motta”, un'area di 120 mila metri quadrati che si affaccia sul lago, dove c'è la possibilità di costruire sei blocchi principali di residenze turistiche alberghiere ed extra alberghiere per un totale di mille posti letto. Questa grossa opportunità prevede di far aumentare l'attività turistica dalle 750 mila presenze annue odierne a almeno un milione di presenze nei prossimi anni. Tra le altre opportunità turistico – immobiliari vi è anche il recupero dell'ex Albergo Eden, posizionato in una delle località più belle del Lago Maggiore, dove si apre il Golfo Borromeo, e dove è prevista, in un'area di oltre 40 mila metri quadrati una edificabilità pari a 51 mila me-

tri cubi. La terza opportunità riguarda l'area ex “Villa Poss”.

L'assessore Barassi ha concluso sostenendo che il Comune di Verbania, negli anni scorsi, ha realizzato notevoli investimenti soprattutto riguardo al settore pubblico (grazie ai quali è previsto un nuovo porto, con il conseguente aumento dei posti barca), nella tutela dell'ambiente e nella qualità della vita, come testimonia la pedonalizzazione della città, l'iniziativa offerta dal mese di maggio degli autobus gratuiti, e l'acquisto di due mezzi elettrici per il trasporto dei cittadini e dei turisti in città. Il Comune di Verbania ha stanziato per il 2008 ben 10 milioni di euro per il restauro del teatro cittadino.

Francesco Pesce (assessore al Personale e Cultura del Comune di Omegna, cittadina che si affaccia sul Lago d'Orta, località storica e turistica dove hanno sede alcune delle aziende leader nel settore dei casalinghi in metallo).

Alessi, Lagostina e Bialetti: bastano tre nomi per dire la rilevanza della storia industriale di Omegna, ha esordito l'assessore. Omegna fa parte dei dieci Comuni che hanno sottoscritto un patto per lo sviluppo, attivando tre tavoli di lavoro con i principali attori pubblici e privati. Il Comune di Omegna, ha proseguito Francesco Pesce, ha negli ultimi anni “attivato politiche per la valorizzazione del turismo lacuale e ha realizzato investimenti cospicui in infrastrutture per la promozione turistica, come la Ludoteca dedicata a Gianni Rodari, che accoglie con successo ogni anno circa 20 mila piccoli turisti da ogni parte d'Italia riuscendo, in pochi lustri a diventare un centro d'eccellenza nazionale e a incrementare il settore del turismo scolastico, che ha portato un aumento anche di quello delle famiglie”

Tutti questi fattori hanno contribuito a rendere Omegna una piccola capitale italiana dell'accoglienza. Oggi il Lago d'Orta, grazie al trattamento delle acque, alle bonifiche del territorio e alla alta qualità ambientale è completamente balneabile, e questo ha rappresentato un ulteriore fattore di incremento del turismo.

L'incontro è stato concluso dall'architetto Roberto Ripamonti, (coordinatore della progettazione territoriale integrata). “La novità attuale – ha precisato – riguarda l'avvio del procedimento di pianificazione strategica. In pratica abbiamo definito la modalità con cui possiamo indurre dei processi di sviluppo territoriale qualitativo con la partecipazione del pubblico e del privato. Per realizzare ciò abbiamo utilizzato vari strumenti, e ora siamo arrivati al passaggio più “coraggioso” che è la nascita del P.T.I – Programma Territoriale Integrato predisposto dalla Regione Piemonte per organizzare la distribuzione e l'accesso dei Fondi mes-

si a disposizione dalla Comunità Europea tra il 2007 e il 2013, ma non solo, ci saranno a disposizione anche i Fondi che provengono dal bilancio regionale».

Il P.T.I. – è stato annunciato – verrà presentato alla Regione Piemonte entro il 4 luglio mentre lo stato dell'arte vede la partecipazione di ben 80 proposte progettuali provenienti sia dal settore pubblico che dal privato, miranti alla realizzazione di un sistema di rete di riqualificazione territoriale distribuito su tutta l'area, con l'obiettivo di attrarre nuovi investitori provenienti anche dall'esterno. Nello strumento urbanistico è stata dedicata un'attenzione particolare alla ricerca e all'innovazione soprattutto nel campo delle energie rinnovabili. All'interno del P.T.I. ha trovato spazio il progetto di rifunzionalizzazione dello scalo ferroviario DOMO 2 costruito con la prospettiva della composizione e scomposizione dei convogli, oggi tramontata. Il nuovo intervento mira alla restituzione del complesso a una funzione interna nel sistema della logistica e collegata con il sistema di progettazione territoriale.

DUBAI: AL FAJER RACCONTA LE SUE REALIZZAZIONI

In un evento presso il proprio stand, Al Fajer Properties ha presentato i progetti agli investitori istituzionali e privati, a Banche e a Fondi comuni focalizzati sui mercati emergenti.

Il Gruppo Al Fajer Properties ha avuto il pregio di essere sotto le luci della ribalta grazie alle "Jumeirah Business Center Towers", cinque torri che svettano in una comunità integrata di spazi residenziali, direzionali e retail, per un valore di circa un miliardo di euro.

La Società prevede, attraverso un'accorta pianificazione, il lancio sul mercato della "Jumeirah Business Center" numero sei, che la condurrà a essere la più contesa fra le proprietà commerciali.

Il Jumeirah Business Centre comprende cinque torri situate nella comunità di Jumeirah Lake Towers, un importante piano di sviluppo che garantisce un buon equilibrio tra paesaggio terrestre e acquatico. Questa comunità integrata si prepara a ridefinire il moderno stile di vita con strutture per il tempo libero di altissimo livello, possibilità di passeggiate a bordo lago e ristoranti specializzati, il tutto gestito dalla Dubai Multi Commodities Centre Authority.

Le Jumeirah Business Centre Towers fanno parte di un portafoglio che ha un valore di mercato di 1 miliardo di euro. La Società è in procinto di finalizzare altri investimenti nei settori delle proprietà immobiliari residenziali e dell'ospitalità.



Shahram Abdullah Zadeh con il famoso calciatore Luis Figo

Alla Conferenza Stampa ha partecipato Shahram Abdullah Zadeh (CEO di Al Fajer Properties), il quale ha affermato che nel mondo il fattore principale in grado di influenzare una crescita continua nel settore immobiliare è sempre la domanda, che in definitiva è un risultato della crescita economica. «L'intera regione sta vivendo un boom eccezionale. Ciò che distingue Dubai è la sua leadership lungimirante nell'investimento di decine di miliardi in infrastrutture, zone industriali, aeroporti avanzati, centri logistici, sviluppi a sostegno dell'industria di turismo, svago e tempo libero, centri per convegni e mostre, infrastrutture sanitarie e scolastiche etc.».

Shahram Abdullah Zadeh ha illustrato la crescita di Dubai notando che, nello sviluppo di infrastrutture, Dubai vanta un'ottima reputazione a livello globale, e nel real estate esistono enormi potenzialità. «Come sappiamo, le opportunità veramente buone non durano per sempre. Il mio messaggio in questo contesto prescinde da Al Fajer Properties e dalle opportunità che offriamo: investendo in un progetto a Dubai, è possibile contare su un ritorno molto più elevato di quello che potreste ottenere in Europa o in Nord America»

Shahram Abdullah Zadeh ha evidenziato l'investimento da parte del campione di calcio Luis Figo (ospite graditissimo presso lo Stand) nelle Jumeirah Business Centre Towers, l'immobile commerciale a cinque stelle situato nel cuore del nuovo quartiere residenziale e di affari di Dubai. Gli alti funzionari di Al Fajer Properties hanno dichiarato che si tratta di un chiaro esempio della credibilità che il dinamico mercato immobiliare della metropoli ha saputo crearsi tra gli investitori di tutto il mondo.

Il celebre calciatore si è detto certo che Dubai offre prestigiose opzioni d'investimento e le Jumeirah Business Centre Towers sono una delle

varie opportunità aperte agli investitori italiani. «I quaranta anni di esperienza di Al Fajer e la sua attenzione per i dettagli mi hanno dato la fiducia necessaria per investire», ha concluso.

IL GRUPPO SCARPELLINI E LA NUOVA CENTRALITÀ URBANA

Nell'ambito dell'incontro intitolato "Una partnership che reinventa la Capitale: progetto Officina Marconi" è stata annunciata dal palcoscenico di EIRE la prima grande partnership siglata dal Gruppo Scarpellini-Immobilfin per il progetto "Romanina", una delle nuove centralità metropolitane della capitale, che porta la firma del noto architetto Manuel Salgado.

Il Gruppo Scarpellini, operante nel settore immobiliare da oltre quarant'anni, ha presentato l'accordo siglato con la Fondazione Roma Europa per dar vita ad un nuovo spazio dedicato alla cultura: musica, teatro, letteratura e nuove forme d'arte.

Uno spazio d'avanguardia, legato alla comunicazione, un luogo pensato per i giovani, ma con un fascino antico: quello che Immobilfin ristrutturerà è, infatti, l'edificio che vide lavorare Guglielmo Marconi ai suoi primi esperimenti.

Orgoglioso di questa partnership, Sergio Scarpellini (Presidente Immobilfin) ha affermato che «Romanina rappresenta un progetto che guarda al sociale, ai giovani, all'arte, destinato a diventare un ulteriore tassello della Roma del futuro». Durante la Conferenza Stampa sono stati presentati gli ulteriori aggiornamenti sul progetto "Fare centro a Romanina" che costituisce uno dei più imponenti interventi di edilizia urbana, una vera e propria sfida culturale e una novità per la grande imprenditoria privata. Sergio Scarpellini ha infatti voluto avviare un impegnativo percorso di partecipazione sociale, aprendo il confronto con i cittadini e l'Amministrazione e coinvolgendo l'Università La Sapienza, i comitati di base del territorio e lo stesso Municipio, chiamati ad esprimere consigli e suggerimenti.

Il Gruppo Immobilfin ha presentato altri progetti che abbracciano i principali settori di crescita valorizzando le nuove vocazioni della capitale, soprattutto turistico-alberghiero e la logistica, sempre nel rispetto del territorio e con un'attenta valutazione del contesto ambientale.

Un nuovo complesso turistico-commerciale sorgerà sulla Via Tuscolana, alle spalle del Parco dell'Appia Antica, vero e proprio tassello ecologico inserito nel tessuto urbano della città di Roma. Il "Satyricon Palace Hotel" si annuncia da subito come un intervento ambizioso e unico nel suo genere, poiché mira alla realizzazione di tre classi di alberghi diversi su una superficie di 20 mila me-

tri quadrati, per un totale di 544 stanze: da un lato gli hotel a 2 e 3 stelle, rispettivamente di 240 e 164 camere, e dall'altro un prestigioso 4 stelle con una struttura ricettiva di 140 camere.

Nella nuova area, 4.600 metri quadrati saranno destinati alla creazione di una galleria commerciale, una sala congressi, un centro fitness e un ristorante. Una volta operativo, il nuovo complesso andrà a valorizzare un'area estremamente ricca di risorse archeologiche e naturalistiche ma ancora priva di strutture ricettive adeguate. Evidente è anche il riferimento all'Istituto Cinematografico di Cinecittà che da il nome all'intero quartiere.

Un'ulteriore realizzazione "messa in cantiere" dal Gruppo romano è il "Nuovo Polo Logistico" di 25 ettari a nord di Roma, che si pone come risposta strategica alla domanda di logistica della Capitale.

L'AGENZIA DEL DEMANIO "È" ELISABETTA SPITZ

È noto che la presenza di Elisabetta Spitz a qualsiasi incontro dell'Agenzia del Demanio – di cui è Direttore – equivale a successo di comunicazione garantito. Alla Conferenza intitolata "Affitto a 50 anni nuove opportunità di business per l'immobiliare pubblico", presso lo stand dell'Agenzia, il



Un folto pubblico segue il Panel del Demanio

pubblico era infatti foltissimo; ed Elisabetta Spitz ha volentieri, e con la consueta misura e precisione, illustrato la “concessione di valorizzazione” che rappresenta uno strumento innovativo introdotto dalla Finanziaria 2007, rivolto alle attività imprenditoriali.

La concessione può arrivare fino a 50 anni e riguarda i “beni suscettibili di messa a reddito tramite gestione economica da parte di soggetti privati”. Con questo strumento lo Stato affida la gestione di beni di cui resta proprietario a investitori realmente interessati incrementando al massimo il valore del proprio patrimonio immobiliare.

La Relatrice ha affermato che le scelte dello Stato relative al patrimonio pubblico riflettono il determinato momento storico. In passato era necessario far cassa, e quindi veniva privilegiata la dismissione; ora la priorità è quella di favorire e sostenere lo sviluppo, per cui si punta al mantenimento e alla valorizzazione del patrimonio.

Elisabetta Spitz ha proseguito spiegando le procedure di concessione di valorizzazione: il MEF, Ministero dell'Economia e Finanze, di concerto con l'Agenzia del Demanio individuano il bene. In accordo con l'Ente locale si avvia così la concertazione, che si espleta in procedure di evidenza pubblica con la definizione dei parametri d'asta. Le azioni inerenti alla pubblicazione del Bando, la prequalifica, la presentazione offerta, lo svolgimento della Gara e l'aggiudicazione saranno improntate ai criteri di massima trasparenza.

I canoni saranno in linea con i prezzi di mercato e modulati secondo l'equilibrio economico-finanziario degli investimenti e della gestione del bene. Piermaria Piacentini (Presidente del TAR Lombardia), anche nel Panel della Conferenza Stampa, ha manifestato la volontà dello Stato «di non vendere i gioielli di famiglia, beni che spesso hanno un valore storico-artistico elevato, e che rappresentano la nostra memoria». Piacentini ha dato un monito affermando di non confondere la concessione di valorizzazione con gli altri strumenti che hanno lo stesso nome, poiché le differenze giuridico e finanziarie sono notevoli. La concessione di valoriz-

zazione consente il cambiamento di visione del patrimonio pubblico, trasformandolo in un bene da far fruttare.

L'Agenzia del Demanio ha concluso la catalogazione del proprio patrimonio, che conta 30 mila immobili suddivisibili in funzioni tipologiche come caserme nelle aree urbane, fari nelle coste, caselli idraulici, caselli ferroviari, ex ricoveri, bunker, scali ferroviari, ed ex ricoveri antiaerei. Nel ribadire quanto sia strategica la collaborazione con gli Enti locali, il Direttore dell'Agenzia del Demanio ha ricordato il protocollo d'intesa firmato di recente con la Regione Liguria per il primo piano unitario di valorizzazione, mentre in Toscana è stata già realizzata un'operazione di scambio fra l'Agenzia del Demanio e il Comune che ha arricchito il patrimonio di quest'ultimo con la Fortezza da Basso.

Un accenno, infine, all'operazione “Valore Paese”, destinata a cambiare il volto delle città. Entro il 30 giugno, 201 beni immobili militari saranno consegnati dal Ministero della Difesa all'Agenzia del Demanio, che a sua volta, a partire da settembre, li restituirà alla collettività perché vengano adibiti a nuove funzioni di tipo culturale o sociale, in un'ottica di riqualificazione territoriale.

SI FA STRADA IL SOCIAL HOUSING

Il Convegno intitolato “Una nuova politica per la casa. Proposte delle Cooperative di abitanti” - organizzato dalla Fondazione Abitare la Città, in collaborazione con GeFi-è capitato al momento giusto: subito dopo l'approvazione di un Documento redatto dal tavolo di concertazione sulle politiche abitative in accordo con i Ministeri: delle Infrastrutture, Economia e Famiglia, Solidarietà e Politiche Giovanili, e con il consenso delle cooperative di abitanti, delle imprese e dei sindacati.

L'Atto ha avuto come obiettivo fondamentale e prioritario quello di fissare il ricorso a soluzioni immediate per risolvere le più urgenti ed evidenti situazioni di disagio abitativo,

Luciano Caffini (Presidente Fondazione Abitare la



Tra i protagonisti di EIRE, Urbam e Le Coop



Città e Ancab-Lega Coop) ha affermato che il Documento sulle politiche abitative riconosce l'importanza dell'intervenire per normalizzare il mercato immobiliare, altrimenti destinato a produrre solo abitazioni a prezzi medio-alti. Sono state prese decisioni assolutamente condivisibili, come quelle che prevedono l'utilizzo di una parte del consistente patrimonio demaniale, soprattutto militare, nell'edilizia residenziale sovvenzionata e agevolata. Il Presidente ha sottolineato l'importanza di una sensibilizzazione emergente relativa all'edilizia residenziale sociale. Il Relatore ha inoltre sostenuto l'importanza del recupero di alcune pratiche urbanistiche miranti a sostenere la programmazione regionale con un'adeguata porzione di aree dedicate. Parere positivo è stato espresso anche in merito al riconoscimento del canone agevolato e sociale. Luciano Caffini ha sostenuto che «resta sul tavolo la questione delle risorse finanziarie senza le quali una larga parte delle buone intenzioni rischiano di rimanere tali. Ma sono fiducioso su questo punto e sia le Cooperative di abitanti che la Fondazione da me rappresentate ribadiscono la volontà di svolgere un ruolo decisivo in questa nuova stagione di politiche abitative condizionate».

Nel Comunicato diffuso al termine dell'incontro si legge che «la questione abitativa deriva da un'offerta residenziale insufficiente a risolvere le esigenze di una grande città, sia per i costi d'affitto troppo alti, sia per la scarsa offerta di edilizia convenzionata. Gli operatori sono d'accordo sulla necessità di un coraggioso intervento istituzionale e di una nuova politica di social housing che metta in primo piano il ruolo del mondo no profit e cooperativo oggi decisivo per venire incontro ai bisogni sociali e di residenza temporanea delle nostre città».

Antonio Intiglietta (Presidente della Compagnia dell'Abitare) ha asserito che, nel merito, devono intervenire sia il Governo che le Amministrazioni comunali, per pensare e applicare una nuova politica che metta in primo piano il ruolo del mondo no profit e cooperativo, oggi decisivo per venire incontro ai bisogni sociali e di residenza temporanea delle nostre città.

Secondo Luciano Caffini le cooperative di abitanti sostengono il principio che l'alloggio sociale non è necessariamente soltanto la casa pubblica. Le cooperative di abitanti intendono questo ruolo semmai come una funzione urbana diffusa in quasi tutti i piani di trasformazione delle città. Le Istituzioni possono contare sulle pratiche unitarie del movimento cooperativo, che ha dimostrato di aver superato le differenti storiche visioni organizzative attraverso un quotidiano e concreto lavoro di condivisione di politiche e di progetti.

Oltre ai Relatori citati al Convegno hanno parte-



Presentazione di Relive

cipato i parlamentari Gianni Alemanno (V Commissione: Bilancio, Tesoro e Programmazione), Mauro Chianale (Vice Presidente Commissione Ambiente e Territorio, Lavori Pubblici della Camera dei Deputati), Maurizio Lupi (VIII Commissione: Ambiente, Territorio e Lavori Pubblici) e Gianfranco Morgando (V Commissione: Bilancio, Tesoro e Programmazione). Inoltre, Alessandro Maggioni (Presidente regionale Federabitazione-ConfCooperative), Carlo Maseroli (assessore allo Sviluppo del Territorio del Comune di Milano) e Mario Scotti (assessore alla Casa e Opere Pubbliche della Regione Lombardia).

MILANO REGINA INDISCUSSA DEL MERCATO IMMOBILIARE

Durante il Convegno su "L'attrattiva dei mercati immobiliari italiani. L'aggiornamento al 2007 del modello di valutazione Gabetti Nomisma" è stato presentato alla platea il terzo "Rapporto sulla competitività dei mercati italiani" stilato dalle due società, che prende in considerazione 26 città italiane e tiene conto di 101 indicatori inerenti all'economia locale, il capitale umano, la gestione dello spazio urbano, la qualità della vita, e l'offerta ricreativa oltre al contesto sociale.

Per la prima volta Gabetti e Nomisma hanno realizzato anche una graduatoria delle città europee, che vede Londra e Parigi in pole position, mentre le città italiane – Milano compresa – appaiono fuori dalla parte alta della classifica.

Il Rapporto ha come obiettivo quello di fornire un ulteriore strumento a supporto delle decisioni strategiche di operatori globali che investono sui mercati immobiliari italiani.

Il primato di Milano e di Roma rispetto alle altre città si deve, spiega la Ricerca, alla dotazione di capitale umano e al grado di attrazione culturale e ricreativo del sistema urbano. Se consideriamo mille il punteggio dato alla città capolista Milano, Bologna ottiene 820 punti come indice di attrattività. In proposito, Dario De Simone (Direttore Ufficio Studi Gabetti) ha affermato che l'avanza-

mento è dovuto alla crescita dei parametri che ne descrivono la qualità, e questo dimostra l'importanza del capoluogo emiliano non per il real estate solamente.

Il Rapporto evidenzia anche la vivacità di crescita presente nelle città del Nord. In particolare, Trieste presenta un indice di attrattività di 693 punti e Venezia, dalla settima posizione, ha raggiunto la quinta, questo grazie a una più efficiente gestione dello spazio urbano volta al miglioramento della qualità di vita sia dei turisti che dei residenti.

Torino ha rappresentato un'anomalia: sesta nella classifica generale, si ritrova diciottesima nella classifica di competitività dei mercati italiani, e questo nonostante il conclamato Piano strategico. Dario De Simone ha però sottolineato che «i dati usati per la Ricerca non hanno ancora registrato gli effetti di eventi recenti quali le Olimpiadi invernali e la ripresa della Fiat; tuttavia la città dovrebbe investire di più nella sua promozione».

Le città del Sud rappresentano il fanalino di coda della classifica. Napoli ha perso posizioni grazie alla preoccupante performance del tessuto economico locale e nonostante i buoni risultati raggiunti nel livello di coesione sociale. Le altre città meridionali presentano un sistema economico vulnerabile con un livello del PIL pro capite ampia-



Lo stand di Gabetti Property Solutions

mente al di sotto della media complessiva e un contesto socio-economico che presenta forti problematiche di disoccupazione. Le ultime città in classifica hanno registrato performance negative anche sulla gestione del territorio e della qualità urbana.

Analizzando la classifica dei mercati europei ai primi posti svettano Londra e Parigi, prossime ai livelli di eccellenza in quasi tutti gli indicatori. Poco distante da Parigi troviamo Dublino, Madrid e Copenaghen, tutte città caratterizzate da elevate performance sia nel

mercato del lavoro che nelle condizioni di vivibilità degli abitanti. Mosca si trova al undicesimo posto e può rappresentare per i player internazionali un'alternativa completa alle capitali dell'Est Europa.

Milano si colloca al tredicesimo posto, e Roma al quindicesimo.

Oltre i Relatori citati, al Convegno hanno partecipato Elio Gabetti (CEO Gabetti Property Solutions) e Gualtiero Tamburini (Presidente Nomisma).

IL "FORUM DELLE ASSOCIAZIONI"

Che a EIRE le associazioni immobiliari abbiano organizzato un Convegno sul tema "Real Estate Industry: l'Economia Immobiliare per lo Sviluppo, l'Occupazione e la Qualità della Vita" è cosa, nella Community, stranota (si veda comunque il Programma a pag. 40). Ed è anche noto il fatto che il Convegno ha riscosso un bel successo: Sala piena, e cock-tail conclusivo semplicemente "spazzolato".

È noto anche che il Moderatore dei lavori, Salvatore Carrubba (Editorialista, e già Direttore, de Il Sole 24 Ore) ha riscosso grande consenso per l'intervento elegante ed equilibrato.

È noto che i tre "professori" (Angela Airoidi, Giampiero Bambagioni e Oliviero Tronconi) hanno svolto relazioni di "peso"; e che tutti i rappresentanti delle associazioni che hanno preso parte al dibattito lo hanno fatto sviluppando argomenti di attualità e interesse. Rilevante, infine, l'apporto dei due espo-



In primo piano, a sinistra, Ugo Giordano, AD di Gabetti



In alto, il Panel e il folto pubblico al Forum; qui sopra, da destra l'on. Pierluigi Mantini, Giovanni Zavagli (Presidente AICI) e Bruna Belloni Bressan, past President dell'Associazione

nenti politici coinvolti, l'on. Pierluigi Mantini e Carlo Saffioti, Presidente della Commissione Attività Produttive della Regione Lombardia. Giornalisticamente parlando, dunque, è stata una notizia: tanto più che durante i lavori molti dati nuovi sono emersi.

La "vera" notizia, però, è stata che ben 18 associazioni (più due Consulte) si sono "messe insieme", anche sotto il profilo finanziario, per gestire l'evento comune: ed era in assoluto la prima volta che si vedeva nel Paese una compagine associativa immobiliare di siffatta entità. Anche l'anno passato, infatti, si era organizzata a EIRE "Piazza Italia", luogo espositivo collettivo, ma la partecipazione era stata numericamente molto meno numerosa. Il 20 luglio 2006, poi, era stato organizzato a Milano "L'Immobile Day", con la presenza di una dozzina di associazioni.

Ma – ripeto – così tante insieme mai. Segno che, se l'obiettivo è davvero comune, la coesione associativa si può trovare, pur nel rispetto delle singole identità.

Lo sforzo per arrivare al "Forum" è stato comunque immenso.

Si era partiti a fine gennaio, "provocati" da ASPESI: che all'uopo aveva stimolato le "associazioni amiche" ad aderire all'iniziativa comune la quale, via via, si allargava anche ad altre strutture che la strada insieme non l'avevano mai fatta. È il caso, ad esempio, del CNCC, che si è poi rivelato come uno degli organismi più collaborativi.

Molte riunioni si sono susseguite, soprattutto del Comitato Operativo eletto, per affinare il tema, e mettere a punto dettagli anche di tipo pratico.

Credo perciò che tutte le associazioni coinvolte dovrebbero ringraziare molto, per la disponibilità e l'efficienza dimostrata, le seguenti persone:

- Elisabetta Abriani, che rappresentava AREL- Associazione Real Estate Ladies
- Enrico Biasi, che rappresentava CNCC
- Vito Pedrotta, che rappresentava ASPESI
- Marzia Morena, che rappresentava RICS, e che ha coordinato i rapporti tra Politecnico di Milano e Bocconi, entrambi incaricati dal Forum della predisposizione del "Primo Modulo" della Ricerca presentata in Fiera, su "L'attività immobiliare e la sua immagine pubblica".

Si vada, ora, avanti. L'obiettivo, in fondo alla strada tracciata, è quello di una Federazione delle professioni immobiliari.

25 MAGGIO

ROZZANO E LA SOSTENIBILITÀ

Nel corso del Convegno intitolato "Rozzano, il futuro sostenibile" il Sindaco del Comune in provincia di Milano, Massimo D'Avolio, ha spiegato il nuovo piano strategico dell'Amministrazione, secondo il quale tutti gli interventi previsti sono stati iscritti in un programma disegnato all'insegna dell'efficienza dei servizi, della fruibilità degli spazi e della sostenibilità ambientale. Proprio in quest'ottica, il Comune di Rozzano ha già varato un piano su larga scala in difesa dell'ambiente e del suo cospicuo patrimonio paesaggistico: 1.470 mila metri quadrati di spazi verdi, che equivalgono a uno standard medio di 30 metri quadrati per ogni abitante.

Massimo D'Avolio ha affermato che l'Amministrazione intende, accanto alla valorizzazione del verde, ridurre l'inquinamento ambientale estendendo a tutta la città la rete di teleriscaldamento che consentirà di diminuire drasticamente l'emissione in atmosfera di anidride carbonica e ossidi nitrosi. Al contempo gli Enti preposti alla governance del territorio hanno inaugurato

“EcoPointun”, un sistema innovativo e altamente automatizzato per la raccolta differenziata dei rifiuti, che migliorerà l’igiene ambientale. Si tratta di “isole ecologiche” interrattate che mirano a sostituire i tradizionali cassonetti.

La Rozzano del futuro vedrà anche la creazione della grande area di “Milanofiori Sud”, il potenziamento delle strutture per la ricerca scientifica dell’Istituto Clinico Humanitas, e la nascita del nuovo centro cittadino, con il rinnovamento del quartiere di Ponte Sesto.

Milanofiori Sud (masterplan dello Studio di Architettura 5+ 1AA, developer Brioschi Sviluppo Immobiliare) sarà un complesso polifunzionale destinato prevalentemente al terziario avanzato, e rappresenterà uno dei più importanti progetti urbani in Europa, sia per le dimensioni dell’area edificabile (1,1 milioni di metri quadrati) che per le superfici sviluppate (310mila metri quadrati), che per l’elevato profilo architettonico e per le risorse mobilitate.

Sul fronte biomedicale e scientifico l’Istituto Clinico Humanitas ha inaugurato a fine maggio il nuovo Centro del Policlinico universitario, che occupa un’estensione di 20 mila metri quadrati e ospita 300 ricercatori e 400 studenti dell’Università Statale di Milano.

Tra i progetti di futura realizzazione, “Humanitas Life Science Park”, un secondo polo integrato dedicato all’attività medico scientifica.

Per colmare un vuoto a oggi esistente nel tessuto urbano e sociale, l’Amministrazione Comunale darà il via ai lavori per la realizzazione di un nuovo centro della città. Il progetto riguarderà un’area molto vasta destinata ad ospitare esercizi commerciali, spazi verdi, uffici e strutture di pubblica utilità; e un moderno polo culturale con una sala per i concerti, un teatro e una scuola civica di musica.

Anche lo storico quartiere di Ponte Sesto vedrà un processo di rinnovamento che prevede, tra l’altro, la creazione di un centro per gli anziani e di una scuola media, l’ammodernamento di alcune strutture sportive e la riqualificazione di aree verdi come la “Roggia della Ribassa”, una delle parti più importanti di Metrobosco, il grande anello che cingerà la metropoli lombarda ideato dalla Provincia di Milano.

Per quanto concerne le infrastrutture, sono pre-



Presentazione allo stand di Rozzano

visti interventi per migliorare la viabilità tramite il nuovo svincolo sulla Tangenziale Ovest, e per potenziare la rete dei trasporti pubblici con il prolungamento della linea tranviaria. È allo studio anche il collegamento tra Rozzano e il nuovo capolinea della linea verde della metropolitana milanese, previsto nel Comune di Assago.

Tutto il processo di trasformazione del tessuto urbano sarà inoltre all’insegna del concetto di partecipazione. Massimo D’Avolio ha affermato che “nel disegno del futuro della città la condivisione degli obiettivi e l’ascolto delle esigenze di tutti i portatori d’interesse avranno un ruolo centrale per delineare in maniera più efficace e diretta le linee guida della trasformazione”. Il Relatore ha dichiarato che l’Amministrazione Comunale ha già avviato un “processo di partecipazione” riguardante il rinnovamento del quartiere di Ponte Sesto attraverso l’attivazione di laboratori aperti ai cittadini, veri e propri forum dove si condividono progetti, informazioni e idee.

Il Comune ha partecipato a EIRE in partnership con Brioschi Sviluppo Immobiliare, Istituto Clinico Humanitas, CMB, API, Area, Corcab, Ferruccio Degradi e AMA Rozzano – Società controllata dal Comune – che eroga i servizi alla cittadinanza, tra cui InfoPoint e teleriscaldamento.

IL CONVEGNO DI AICI GIOVANI

Il Convegno organizzato dal Gruppo Giovani dell’Associazione Italiana Consulenti e Gestori Immobiliari AICI intitolato “Le nuove figure professionali del Real Estate sul mercato italiano. Ruoli e competenze richieste nel nuovo scenario professionale dell’industria immobiliare” ha avuto come obiettivo la risposta a domande di grande attualità. Quali “figure” occorrono davvero alla nuova real estate industry? Come dovrebbe essere la loro formazione? Chi la offre è davvero capace di colmare le esigenze delle aziende più avanzate? E una volta entrati nel mondo del lavoro che tipo di realtà si incontra, che contratti vengono offerti? Quali sono i livelli di stipendio e i profili di carriera? Quanto è applicata la pratica dello “stage”, e come è compensata, se è quanto viene compensata?

La Nota distribuita durante l’incontro ha affermato che «sono in Italia oltre 330 mila gli ad-

detti della grande filiera immobiliare. Circa 100 mila sarebbero agenti immobiliari, circa 50 mila sarebbero gli amministratori di condominio, incalcolabile è il numero dei periti valutatori, e moltissimi sono gli operatori del facility management».

La Nota conclude sostenendo che «accanto a queste professioni, ormai tradizionali, altre si sono affacciate: nel “nuovo” mercato immobiliare occorrono consulenti di direzione, esperti in acquisizioni e dismissioni, asset e portfolio manager, analisti, advisor in real estate finance, etc. L’industria immobiliare sta vivendo una attrattività mai vista prima d’ora, e sempre più numerosi sono i giovani che con tesi immobiliari si laureano, desiderosi di lavorare nel settore. Moltissimi sono anche in possesso di diplomi “master”, ottenuti dopo la laurea, sia in Italia che all’estero».

Mario Breglia (Presidente di Scenari Immobiliari) ha affermato l’importanza della conoscenza e della preparazione per i giovani che vogliono addentrarsi in un settore in continua evoluzione come questo. Marzia Morena (docente al Politecnico di Milano) ha illustrato l’importanza della formazione mirata ottenuta grazie al lavoro congiunto del mondo universitario e delle imprese per introdurre i giovani nel mondo del lavoro. Durante il Convegno il Presidente di AICI, Giovanni Zavagli, ha consegnato a Oliviero Tronconi l’Attestato di Socio Onorario dell’Associazione (la motivazione recita *“Oliviero Tronconi si è affacciato all’universo immobiliare mentre la sua carriera di docente “tecnico” presso il Politecnico di Milano era già solidamente riconosciuta. Varie esperienze professionali di alto profilo lo hanno condotto poi verso l’“education” specifica del settore che, grazie allo specifico ambito da lui creato all’interno dell’Accademia milanese, ha consentito a centinaia di giovani una formazione sempre più in linea con le esigenze della Real Estate Industry di oggi e di domani. Professionalità, passione per il proprio lavoro, e trasmissione ai giovani della propria esperienza, dunque: che sono esattamente le caratteristiche dei soci AICI!”*). Il nuovo Socio Onorario, visibilmente emozionato, ha ringraziato aggiungendo che il Premio ha rappresentato un graditissimo riconoscimento degli sforzi compiuti per inserire il real estate all’interno della formazione universitaria.

Alberto M. Lunghini (AD di Darma SGR e docente al Politecnico di Milano) ha esortato gli imprenditori a investire sui giovani e sulla loro preparazione. Il vero imprenditore deve sentire la necessità – oltre che l’impegno morale – di collaborare con i giovani e di trasmettere le proprie conoscenze.

Il Relatore ha concluso affermando che il ruolo

svolto dall’Università dovrebbe essere di maggior profilo tecnico: non è possibile che un tecnico gestionale non sappia leggere un bilancio. Il mondo immobiliare è specialistico e obbliga alla conoscenza a 360 gradi, ma al contempo invita alla curiosità, alla scoperta e alla capacità analitica dei fenomeni che si muovono nell’ambiente circostante.

LE SIIQ TENGONO BANCO

“SIIQ Società di Investimento Immobiliare Quotate: prospettive di sviluppo nel mercato immobiliare italiano”. Organizzato da Top Legal in collaborazione con lo Studio Legale Carnelutti e il patrocinio di AREL-Associazione Real Estate Ladies, il Convegno ha coraggiosamente analizzato il futuro di questo strumento in Italia a fronte di un regime di totale incertezza, poiché il Decreto Attuativo che avrebbe dovuto renderle operative dal primo luglio non è ancora stato pubblicato.

È noto che le SIIQ sono società di capitale, che hanno come principale attività l’acquisto e la gestione di beni immobili a reddito destinati alla locazione, presentano molti elementi di differenza rispetto ai Fondi Immobiliari chiusi, già presenti sul nostro mercato da diversi anni.

Al Convegno hanno partecipato Benedetta Amisano, Partner dello Studio Carnelutti, Andrea Amadesi (Amministratore Delegato IXIS AEW Italia), Michele Cibrario (Amministratore Delegato BNL Fondi Immobiliari SGR), Matteo Cidonio (Executive Director Global Real Estate Lehman Brothers International Europe), Gilberto Comi (Partner dello Studio Carnelutti), Alessandro Franzosi (Managing Director Morgan Stanley), Giovanni Maria Paviera (Direttore Generale Generali Property Investments SGR), Barbara Polito (Director The Carlyle Group).

IL FONDO PUBBLICO-PRIVATO REGIONE CAMPANIA

Allo stand della Regione Campania è stato presentato il progetto di un Fondo immobiliare pubblico-privato ideato per migliorare la dotazione di infrastrutture produttive della Regione.

Andrea Cozzolino (assessore regionale alle Attività Produttive) ha sostenuto che sarà pubblicato entro l’estate il Bando per individuare la Società di Gestione del Risparmio (SGR) a cui la Regione affiderà il Fondo che già dall’inizio del 2008 potrà iniziare le prime movimentazioni con investimenti in immobili per industria, logistica, uffici, turismo e attività ricreative. Il



Andrea Cozzolino (assessore regionale alle Attività Produttive), Antonio Intiglietta (Presidente GeFi) e Filippo Penati (Presidente Provincia di Milano) allo stand della Regione Campania, con altri ospiti



Fondo attiverà investimenti per oltre 300 milioni di euro.

La procedura per individuare la SGR durerà al massimo due mesi: poi seguirà la fase di negoziazione delle clausole che regoleranno il rapporto tra Regione e SGR, e in parallelo si provvederà alla raccolta di capitali presso investitori privati, garantendo alla SGR autonomia e indipendenza nella selezione dei progetti con l'obiettivo di massimizzare il rendimento dei sottoscrittori.

Per attrarre capitali privati, la Regione ha fissato un tetto al rendimento delle quote di proprietà pubblica: l'eventuale rendimento in eccesso sarà dunque tutto appannaggio degli investitori. Il patrimonio sarà raccolto quasi certamente con più emissioni, per consentire a nuovi investitori di entrare anche in un secondo momento. Saranno anche consentiti rimborsi anticipati delle quote per garantire la liquidabilità della partecipazione.

Il Fondo immobiliare può ottimizzare l'intervento pubblico, in termini patrimoniali, finanziari e di raggiungimento degli obiettivi in tempi rapidi; dall'altra, le limitate risorse regionali faranno da moltiplicatore per la raccolta di fondi privati.

Andrea Cozzolino ha sostenuto che «il Fondo immobiliare è il modello più idoneo a conciliare sviluppo del territorio con meccanismi di efficienza e di convenienza economica che ispirano le decisioni privatistiche».

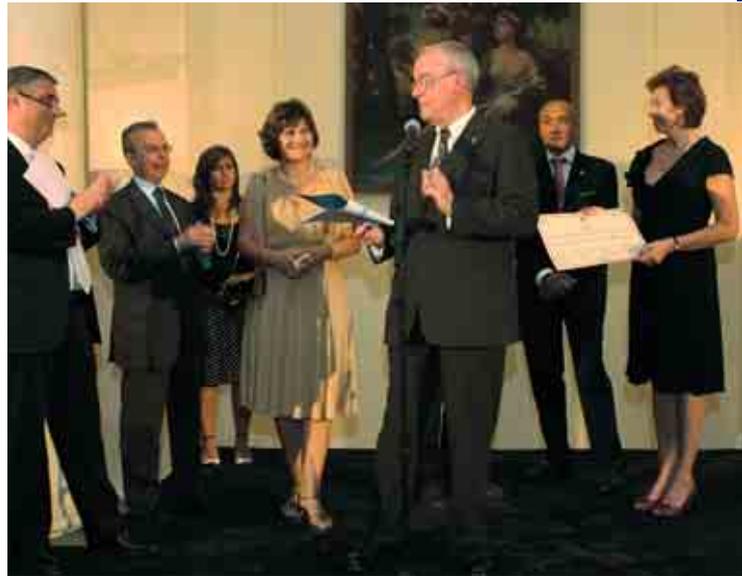
LADIES A EIRE

L'Associazione Real Estate Ladies ha volentieri e attivamente partecipato a Expo Italia Real Estate. Ecco i dettagli.

LO STAND. Innanzitutto, AREL aveva in Fiera un proprio stand, nell'area dedicata alle associazio-



Esmeralda Cappellini (Espansione Commerciale) e a destra, Marzia Morena, Politecnico di Milano



Sopra, EIRE premia Margherita Corsi (BIM), al centro; in alto, Margherita Corsi con Claudia Galassi (Fondiarria SAI); in basso, Natasha Jeuck, Consigliere AREL con Giovanni Zavagli, Presidente AICI

ni. Trattandosi di un cosiddetto “pre-allestito”, lo abbiamo decorato con una grande pianta verde, con il bel poster – del Logo – regalatici dalla Socia fondatrice Loriana Leonori (Property Global Service, Roma), in occasione della fiera RIMI, a Roma (lo scorso novembre); e con un “espositore” (cm 220x90), di molto buon gusto e grande visibilità, realizzato ad hoc e in tempo record dalla Socia fondatrice Elisabetta (Bettina) Abriani, Carlyle.

Era insomma uno stand molto semplice, ma carino. Bettina – in occasione di EIRE – ha svolto davvero un gran lavoro. Oltre alla grafica dell’“espositore”, ha preparato i nuovi flyer dell’Associazione, e pure la grafica dell’invito per il Convegno del “Forum delle Associazioni”, che si è svolto con buon successo lo scorso 24 maggio. E, last but not least, ha curato tutti gli ultimi fondamentali particolari del sito di AREL che – anche se non ancora completo, è under construction l’“area riservata”, dove saranno caricati Annuario, Fotogallery e Slides dei nostri Workshop – è ora operativo. Vi invito quindi caldamente a visitarlo www.arel-italia.it e a darne notizia urbi et orbi!

Per lo stand, abbiamo “assoldato” come hostess una giovane – di Roma – appena laureata in ingegneria: Federica si è dimostrata affidabile e attiva. Moltissimi sono stati infatti i contatti, e ora toccherà al Segretario Generale svilupparli e trasformarli – ove del caso – in iscrizioni!

I CONVEGNI. AREL ha co-partecipato ufficialmente a ben tre Convegni.

Il primo, organizzato da MF Conference sul tema della “certificazione energetica” ha visto come Relatrici la Socia fondatrice Giovanna Branca

(Ughi&Nuziante) e la Socia Chiara Faggioni (Ecomag): per la terza volta in neppure tre mesi, dunque, le nostre due Ladies hanno preso il floor sull’argomento, e ormai sono – come si dice – “lanciate”. Ha partecipato a questo incontro, come Relatrice, anche la Socia fondatrice Esmeralda Cappellini (Espansione Commerciale).

Il Convegno del “Forum delle Associazioni” (in cui AREL era uno dei 20 organismi rappresentati), ha avuto al Tavolo la Socia fondatrice Angela Airoidi (Bocconi) come “Relatore Centrale”.

Insieme a Oliviero Tronconi, del Politecnico di Milano, Angela ha infatti presentato lo “Studio sulle Professioni”, commissionato dal Forum, ricerca che ha avuto la nostra Socia Consigliere Marzia Morena (Politecnico di Milano) come coordinatrice. Durante il Dibattito che è seguito alla presentazione dello Studio, hanno preso la parola il Presidente di AREL, Barbara Polito, Carlyle, e la Socia fondatrice Lionella Maggi (Studio Maggi) che da poche settimane è Presidente di FIMAA-Milano.

Il Convegno sulle SIIQ, promosso da Top Legal-Carnelutti, ha avuto il patronage di AREL, e ha visto Benedetta Amisano, Socia Consigliere, come “anima” dell’organizzazione, oltre che come Relatrice, insieme a Barbara Polito.

La Socia Consigliere Daniela Percoco è intervenuta come Relatrice al Convegno sul leasing, organizzato da Assilea-Nomisma.

Marzia Morena è intervenuta al Tavolo dei Relatori al Workshop organizzato da AICI Giovani, sulle “Professioni”.

Nel Programma di EIRE c’era anche un’altra no-



Angela Airoidi e Benedetta Amisano



stra Socia fondatrice, Daniela Daffarra (Workshop su “Metodi e Strumenti Professionali”, organizzato dal Politecnico di Milano), ma impegni di lavoro non le hanno consentito di partecipare. Marzia Morena, insieme alle colleghe – e Socie fondatrici – Liala Baiardi e Maria Luisa Del Gatto – ha partecipato in prima persona alla preparazione dei quattro Workshop organizzati dal Politecnico di Milano.

Patrizia Ludi, Socia fondatrice e Consigliere (ITP) ha organizzato e gestito, presso lo stand di Torino e Piemonte (ora si chiama Centro Estero per l’Internazionalizzazione), la presentazione del Congresso mondiale degli Architetti, che Torino ospiterà a fine giugno 2008.

La sottoscritta è intervenuta, come Moderatore, al Convegno “Immobiliariamente etici”, organizzato da Alitere, il primo giorno di EIRE. Contemporaneamente, Angela Airoidi era “Relatrice Centrale” al Convegno di Apertura, unica donna

al Tavolo con tutti gli ospiti anche politici, che hanno provocato la nota “ressa di televisioni”!!! Ma Angela ha fatto ancor di più! È stata infatti Relatrice (anticipando lo Studio sulle aree dismesse presentato all’Inaugurazione di EIRE, ut supra), alla Conferenza Stampa di presentazione di Expo Italia Real Estate, che GeFi aveva organizzato a Milano il 19 maggio. E ha pure curato la realizzazione del video (sulle aree dismesse) presentato nel corso del Salone.

Insomma, se il programma convegnistico di EIRE è stato, per unanime consenso, di grande qualità, va detto che molto merito va alle AREL Ladies !

LE SOCIE PARTECIPANTI. Altre – numerosissime – Ladies di AREL hanno attivamente partecipato al Salone, sia come exhibitor che come visitors. In Fiera, le AREL Ladies sono state complessivamente 84.

Paola G. Lunghini

Forum delle Organizzazioni Immobiliari

AGESI
Associazione Italiana di Facility Management

AICI
Associazione Italiana Consulenti e Gestori

ANACI
Associazione Nazionale Amministratori Condominiali e Immobiliari

ANAMA
Associazione Nazionale Agenti e Mediatori di Affari

AREL
Associazione Real Estate Ladies

ASPESI
Associazione Nazionale per il Servizio di Promozione e Sviluppo Immobiliare

ASSIMPREDIL-ANCE
Associazione Nazionale Promotori Immobiliari, Agenti e Mediatori

ASSOEDILIZIA
Associazione Nazionale Agenti Immobiliari

ASSOIMMOBILIARE
Associazione Nazionale Agenti Immobiliari

CNCC
Consiglio Nazionale dei Consulenti Commerciali

FIABCI
Federazione Italiana Agenti Immobiliari Professionisti

FIAIP
Federazione Italiana Agenti Immobiliari Professionisti

FIMAA Milano
Federazione Italiana Mediatori Agenti di Affari

IFMA
International Facility Management Association

I.F.I.V.I.
Istituto Italiano di Valutazione Immobiliare

PMI
Project Management Institute - National Italy Chapter

RICS
Royal Institution of Chartered Surveyors

ULI
Urban Land Institute - Capitolo Italiano

CONSIGLIA IMMOBILIARE
Consiglio Nazionale Interassociativo dell'Intermediazione Immobiliare - Fiap - Itias

EXPO ITALIA REAL ESTATE Fieramilano Rho
Sala Verde - giovedì 24 Maggio ore 15.00

Convegno REAL ESTATE INDUSTRY

L'Economia Immobiliare per lo Sviluppo, l'Occupazione e la Qualità della Vita

Moderatore Dott. Salvatore Camubba
Edilcolubia, Il Sole 24 Ore

15.00 **Saluto**

Ing. Antonio Pastore
Presidente ANACIAP - Borsa Immobiliare - Azienda specializzata della Camera di Commercio di Milano

15.05 **Introduzione**

Avv. Federico Filippo Otiana
In rappresentanza del Forum delle Associazioni Immobiliari

15.20 **Presentazione**

Presentazione del primo modulo della ricerca sull'attività immobiliare e sulla sua immagine pubblica.

Relatori:

Prof. Oliviero Tronconi Politecnico di Milano
Professore Ordinario presso il BEST - Dipartimento di Scienze e Tecnologie dell'Ambiente Conturbato

Dott.ssa Angela Airoidi Università Bicconi, Responsabile Area Economica Urbana e Immobiliare del CERRET - Centro di Economia Regionale, del Territorio e del Futuro

Tematiche economiche, sociali e occupazionali:
Il territorio come asset strategico del Paese
Il ruolo dell'operatore immobiliare, dall'urgenza alla fruizione e progettazione, per la trasformazione positiva del territorio.

16.20 **Intervento**

"Il mercato immobiliare per lo sviluppo nelle economie in transizione"

Prof. Giampiero Bambagioni MBA CPS - Property Economist - Professore incaricato all'università di Roma - La Sapienza

16.25 **Dibattito**

"Le organizzazioni immobiliari per l'immagine del settore"

Interventi di Presidenti delle Organizzazioni del Forum

17.25 **Interventi conclusivi**

Cons. Carlo Safficò Presidente Commissione Attività Produttive Regione Lombardia - Forza Italia

On. Pierluigi Mantini Responsabile Nazionale delle Professioni di D.L. - La Margherita

18.15 **Cocktail**

Il Manifesto del "Forum delle Associazioni"



foto Cristina Bracaloni

Manhattan, non è solo investimento, ma anche life style. Noi della Vivaldi Real Estate ci occupiamo del vostro investimento.

Da oltre 15 anni assistiamo i nostri clienti nelle fasi di Ricerca, Acquisto, Gestione e Vendita (le quattro stagioni dell'investimento immobiliare) portando con grande successo a New York acquirenti e costruttori italiani, come riportato sulla stampa nazionale e sul Wall Street Journal. La Vivaldi Real Estate è una Buyer's Broker con visibilità su tutto il mercato e accesso a tutte le esclusive. La Vivaldi lavora per voi, non per il venditore. Prima, durante e dopo l'acquisto. Potete fare le vostre selezioni on line ma poi chiamateci per le fasi successive.

Siamo il broker di fiducia dei tanti italiani che hanno già investito a New York.

La Vivaldi Re è raggiungibile dall'Italia in rete urbana allo 02 944 21 018 tutti i giorni compresi festivi, dalle 14 in poi e fino a tarda sera. Dal nostro sito www.vendesi.com potete accedere a tutti gli appartamenti in vendita pubblicizzati sul New York Times, con tanto di foto e planimetrie. Troverete una selezione completa: tutti i prezzi, tutti i quartieri, tutte le agenzie. Per qualsiasi esigenza o interesse chiamate prima noi, non vi costa nulla di più e saprete anche quello che i venditori non vi dicono. Vi seguiremo con esperienza passo per passo prima, durante e dopo l'investimento.

Guido Pompili

Sul nostro sito leggerete dell'opportunità di investire oggi a New York: Manhattan in corsa verso i prezzi di Londra, ma ancora sottovalutata!



Investimenti Immobiliari NEW YORK

Vivaldi Real Estate, Ltd.

RICERCA ACQUISTO GESTIONE VENDITA

692 Madison Avenue (62nd Street)
New York, New York 10021

Tel. NY +1 212 537 6504
Tel. Milano +39 02 944 21013

NY@vendesi.com - www.vendesi.com

IN COLLABORAZIONE
CON L'AGENZIA DI MILANO

D e l l a
S p i g a
Immobili di Pregio

Un MIPIM davvero da record

La 18a edizione del MIPIM, che si è svolto a Cannes dal 13 al 16 marzo, ha avuto numeri da capogiro. Oltre 26 mila partecipanti (+ 22% rispetto al 2006), 83 Paesi presenti, e oltre 2.400 espositori (+11%).

C'era quasi tutta la real estate community del nostro Paese: circa 500 enti/società, con circa 1800 operatori.

A me piacerebbe tanto avere anche altri dati, ma temo che non li avrò mai. Ad esempio:

- fatturato complessivo del Salone e dell'indotto
- numero delle bottiglie di champagne consumate

- quintali delle aragoste e delle ostriche divorate
- numero dei voli in elicottero (arrivi e partenze)

- costo dei fuochi artificiali

- ammontare complessivo corrisposto alla organizzazione da parte della città di Kazan (è stato davvero un MIPIM “Kazan-oriented”) e dalla Regione di Krasnodar (Russia). Deve essere stata una pacchia.

- costo al metro quadrato (e metri quadri complessivi) per i cartelloni che decoravano (si fa per dire) le facciate del Palais, dei palazzi e degli alberghi sulla Croisette. Altra pacchia.



L'Hotel Carlton, con le “decorazioni” del Gruppo BNP Paribas RE

– costo del “posteggio” del giardino del Carlton (lì ci stavano, ad esempio, le “Piramidi” di Eurohypo) e degli altri giardinetti adiacenti, dove erano ospitati simpatici ed eleganti “chioschi” aziendali. Una pacchia anche questa.

Non parliamo poi delle barche! Decine e decine – con le “insegne” delle grandi banche, studi legali, etc – erano una più bella e invitante dell’altra. Ma fra tutte brillava la “Oosterschelde”, schooner noleggiato da ING Real Estate, tre alberi, 164 piedi, 840 metri quadrati di sail area, costruito nel 1918

e totalmente restaurato nel 1988. Arrivato da Rotterdam.... 19 giorni di navigazione.... può ospitare a bordo, per eventi, 120 ospiti.

Non parliamo degli infiniti brunch: ricchissimo quello di Union Investment RE (ex- DIFA), arricchito anche dalla presenza dell’intero Board della Società. Imperdibili (anche se per il sovrapporsi degli stessi – e i chilometri da percorrere – qualcuno inevitabilmente si perde) i cocktail party sulla spiaggia. Il più raffinato, quello delle Generali (che al MIPIM ha annunciato la nuova strategia europea del Gruppo). Il più glam, quello di Hypo Real Estate Bank International: un trionfo di folla e animazione nel quale si aggirava compiaciuto l’amico Luca Gaspare Clavarino, Head della banca in Italia.

Non parliamo dei numerosi lunch on the beach: indimenticabili squisitezze per un numero ristretto di eletti (150-250 persone circa..). Luculiano, in particolare, il lunch di Multi.



I due AD di Reddy's Group: Luca Fantin e Laura Piantanida

Insomma, è stato un Salone all’insegna dell’opulenza il che, dati i tempi, è anche logico. I mercati vanno bene e, come ho scritto nell’articolo pubblicato il 17 marzo su Il Giornale «Scorre verso il real estate un fiume di liquidità impossibile da quantizzare, ma che la società di consulenza internazionale Jones Lang LaSalle stima così: “per un dollaro di prodotto oggi ne abbiamo a disposizione cinque per gli investimenti”. Nel solo mercato europeo mappato da CB Richard Ellis (i 27 Paesi della EU più la Russia) l’incremento del turnover degli investimenti “commercial” (cioè non residenziali) è stato nel 2006 del 46 per cento sull’anno precedente, raggiungendo i 227 miliardi di euro: dal 2004 è il raddoppio. Il cross-border è aumentato del 70 per cento, a oltre 100 miliardi di euro: il 48% delle transazioni vede ormai coinvolto un investitore estero».

Veniamo ora alle altre manifestazioni di opulenza del Salone. Impossibile citare tutte le Conferenze e i “property talks” del programma ufficiale (figuriamoci il numero delle presentazioni “private”). Tra i guest-speaker spiccavano l’archi-star Daniel Libeskind e Henry Giscard d’Estaing, CEO del Club Méditerranée. Una Conferenza, sostenuta da REAG, ha visto anche un panel tutto italiano, composto da Andrea Ciaramella, Politecnico di Milano, Guido Audagna, Carlyle, Michele Cibrario, BNLFI, Fabio Bandirali, Eurohypo e Piercarlo Rolando, REAG.

Impossibile citare tutte le Conferenze e i “property talks” del programma ufficiale (figuriamoci il numero delle presentazioni “private”). Tra i guest-speaker spiccavano l’archi-star Daniel Libeskind e Henry Giscard d’Estaing, CEO del Club Méditerranée. Una Conferenza, sostenuta da REAG, ha visto anche un panel tutto italiano, composto da Andrea Ciaramella, Politecnico di Milano, Guido Audagna, Carlyle, Michele Cibrario, BNLFI, Fabio Bandirali, Eurohypo e Piercarlo Rolando, REAG.

Impossibile citare tutte le Conferenze e i “property talks” del programma ufficiale (figuriamoci il numero delle presentazioni “private”). Tra i guest-speaker spiccavano l’archi-star Daniel Libeskind e Henry Giscard d’Estaing, CEO del Club Méditerranée. Una Conferenza, sostenuta da REAG, ha visto anche un panel tutto italiano, composto da Andrea Ciaramella, Politecnico di Milano, Guido Audagna, Carlyle, Michele Cibrario, BNLFI, Fabio Bandirali, Eurohypo e Piercarlo Rolando, REAG.



Barche, barche, barche...



Le meraviglie degli Emirati

Erano di sfrenata imponenza innumerevoli stand, tra cui ovviamente splendevano quelli degli espositori del Far & Middle East (ah, che spettacolo il progetto “Lagoons” e la “Pentominium Tower”, entrambi a Dubai), della Russia, del Regno Unito, della Francia, della Germania..... Oltre al Palais (preso tutto sino all’ultimo piano, dove era difficile scegliere tra il ristorante, in terrazza, della città di Berlino e quello della città di Lione), il MIPIM ha vantato molti altri spazi, per oltre 21mila metri quadrati complessivi. Se poi aggiungiamo l’area degli yacht, e degli alberghi, etc, per “reggere” gli impegni vuol dire fare ore e ore di cammino....

Bello come sempre il padiglione “Riviera”, e splendido il nuovo piano superiore (Lerins Hall) in cui facevano mostra di ineguagliabile raffinatezza numerose griffes immobiliari tra le più prestigiose. Londra, con i suoi celebri plastici, stava nella “Riviera See View”, con vista sulle varie Hall occupate – tra gli altri – dai russi, dalla regione parigina, e da Roma & Lazio. Ecco, stavolta il padiglione romano era davvero gradevole a vedersi. Arioso, luminoso e fresco, stand omogenei nell’arredo e nel colore (tutto in bianco-azzurro), la bel-



I “mini stand” dell’Italian Way

la terrazza sulla spiaggia sempre frequentata: merito anche del buffet, si capisce..... Insomma, un buon lavoro, che deve essere costato una fatica immensa nel coordinamento di tanti soggetti diversi, pubblici e privati.

E così siamo arrivati all’Italia. Alcuni stand erano davvero piacevoli e ben visitati. Bene Gabetti, tutto in rosso, e accurati come sempre ImmobiliFin, Leonardo Caltagirone e Redilco. Sobriamente elegante lo spazio di IntesaSanpaolo. In generale, però, la sensazione è stata di grande frammentazione (alcuni italiani qui, altri là, alcuni “sotto” al Level 0, altri al primo piano) e di tono minore. Persino Pirelli RE sembrava appannata (i “vecchi” frequentatori del MIPIM ricordano ancora i tempi epici del “famoso risotto”), e pochi sono riusciti a intravedere la nostra maggior star, Carlo Alessandro Puri Negri. C’era Luigi Zunino, ma il grande stand di Risana-mento si è davvero riempito quasi solo in occasione del sempre gradito cock-tail.

Sin qui, solo po’ di understatement, ecco, rispetto agli altri Paesi. Forse – come alcune male lingue hanno fatto notare – si temeva l’arrivo di qualche emissario del Ministro Visco. Stupiti da troppa abbondanza, i tecnici del MEF avrebbero potuto trarre ipotesi azzardate in materia di politica fiscale prossima ventura.... Meglio quindi, come si dice a Milano, “stare schisci”.

Ma, poichè al Salone ci si va come è noto più per l’immagine che per il business (anche se il numero dei deal che al MIPIM scaturiscono o si chiudono è incalcolabile), un po’ più di creatività

anche cromatica sarebbe stata opportuna: soprattutto all’“Italian Way” che, “sacrificata” nello spazio meno felice del Palais, non ha certo offerto un buon esempio dell’italian lifestyle. Ci siamo chiesti tutti a chi si doveva la malriuscita ancorchè costosa creatura, che ha coinvolto le istituzioni



di Piemonte, Liguria, Milano, Firenze, Venezia, il Demanio, e un nutrito gruppo di aziende partner. E preferisco non parlare dello spazio dove stavano i progetti. Il vuoto assoluto e buio, in perfetto stile "Scuderie del Quirinale", è adatto certo a una mostra d'arte, ma non certo a una Fiera immobiliare dove il colore costituisce buona parte dell'appeal.

Di italiani, ne ho incontrati velocemente tantissimi. La mia stima è che oltre 500 enti/società, con circa 1.800 operatori, abbiano fatto una puntata sulla Croisette. E diversi partecipanti avevano biglietti da visita nuovi: Alberto Albertazzi, ad esempio, da BNLFI è ora in Eurizon Capital SGR, Antonio Biggi da WestLB è ora in IKB, Marco Crea da E&Y sta al Gruppo Leonardo Caltagirone, Alessandro Clerici da RAS Immobiliare è alla REAG.....

Sta invece sempre all'IPI Fosco Ferrato con cui, insieme a Sandro Berlincioni (che batte sempre bandiera Pirelli RE) e Giorgio Viganò (CCIAA di Milano), abbiamo brindato ai nostri 18 anni di presenza continuativa al MIPIM. Un record, visto che il MIPIM ha 18 anni di vita.

E ho incontrato anche molte italiane: la presenza delle signore, al MIPIM, è stata questa volta davvero visibile. Le socie di AREL - Associazione Real Estate Ladies, ad esempio, erano almeno una quarantina, capitanate da Barbara Polito, Carlyle, Presidente dell'associazione. Qualche altro nome è doveroso farlo: le Consigliere Benedetta Amisano, Cernelutti, Marzia Morena, Politecnico di Milano, Laura Piantanida, Reddy's Group, Paola Ricciardi, REAG, e Daniela Percoco, Nomisma.

Elena Capra, Pirelli RE, Daniela Castagna, RBS, Valeria Falcone, Carlyle, Clelia Lionello, e Mariacristina Laria, Savills, hanno composto il panel delle Relatrici alla Tavola Rotonda "pre-dinner", invitate dallo Studio legale NCTM.

L'associata "estera" Angelina Leko (American InvSCO) è addirittura arrivata da Chicago. Nel novero delle AREL Ladies c'è anche, è bene ricordarlo, Nadine Castagna. La bravissima e bellissima Direttrice di MIPIM e MAPIC, come prima socia onoraria, ha invitato le Ladies presenti la sera del 13 marzo al party di inaugurazione, nell'esclusiva VIP's Lounge dell'Hotel Carlton.

Ancora alcune cose, prima di chiudere. È perfettamente inutile organizzare conferenze, workshop e anche reception se poi si tengono i cartoncini d'invito ben incellofanati sui desk degli stand. È perfettamente inutile, da parte degli italiani, organizzare incontri nel maggior Salone internazionale del mondo – per giunta superaffollato e caotico – se poi la platea è composta quasi solo da connazionali. Per parlare un po' tra



Gli emuli dei Beatles

di noi, tanto vale farlo a Milano e a Roma: a Cannes si organizzano cose per attrarre i 25 mila visitatori stranieri.

La concorrenza territoriale è ormai terribile, e crudele. Per fronteggiarla, occorre usare tutte le possibili tecniche. Non evitiamo di esibire anche noi, ad esempio, un po' di sano folklore: lo fanno tutti, e al MIPIM non si è a pochi chilometri da Ventimiglia. Si è in un "non luogo" dove sono presenti operatori che dell'Italia hanno spesso solo una vaga idea. Pensiamo a coloro che vengono dal Giappone, dall'India, dal Sud Africa, dal Tatarstan..... Persino la città di Liverpool ha messo in campo la sua musica più nota, un quartetto a perfetta imitazione dei Beatles!!! Di rasatello vestiti, e in leggiadri colori, i quattro ragazzini alle loro esibizioni avevano intorno una vera folla: che poi inevitabilmente si riversava nello stand alle loro spalle...

E, a proposito di folklore, che dire delle struggenti melodie russe (il coro era in costume) che hanno allietato la serata inaugurale al Carlton? Che dire delle esibizioni di acrobati, mimi, etc, che giravano un po' dappertutto? Che dire delle biondissime e altissime hostess dello stand di Kazan? Non c'è, credo, italiano che dopo soli cinque minuti dall'arrivo al Palais non fosse informato della loro presenza. Bellissime, fasciate in eleganti tailleur di scintillante raso bluette, gambe chilometriche in vista, la meno bella delle signorine in questione avrebbe potuto portare senza problemi la corona di Miss Universo....

Noi non abbiamo solo bellissimi vini e deliziosa gastronomia. Abbiamo storia, cultura, celebri architetti, grandissima musica, tutte cose molto note e gradite all'estero.

Portiamo a Cannes, se vogliamo davvero farci vedere, grandi nomi e ospiti famosi. Per attirare l'interesse, ogni arma è lecita.

Pensiamoci, per l'anno prossimo: il MIPIM 2008 si terrà dall'11 al 14 marzo.

Ah, dimenticavo. Occorrono anche i progetti. Possibilmente nuovi e belli.

Paola G. Lunghini

PROTAGONISTI E PROGETTI

BOLOGNA SYSTEM

Il primo appuntamento italiano al MIPIM è stato riservato a Bologna System.

Il network di soggetti che, con il coordinamento organizzativo e progettuale di PromoBologna l'Agenda di marketing del territorio, ha presentato le realizzazioni che interesseranno l'area metropolitana. L'incontro era intitolato "I progetti per lo sviluppo futuro dell'area metropolitana". L'evento ha avuto il suo "start" con l'illustrazione della città bolognese e delle sue potenzialità. I Relatori si sono alternati nella presentazione dei progetti creando così una comunicazione corale e fluida.

Bologna, rappresenta una delle nove città italiane che hanno ottenuto il permesso dalle vigenti norme legislative per costituirsi "città metropolitana". La metropoli emiliana sta vivendo un'importante fase di trasformazione che consentirà di potenziarne ulteriormente le capacità produttive e il tessuto economico, accrescendone la competitività a livello nazionale e internazionale. Accanto ai tradizionali settori dell'economia bolognese, una nuova economia del saper è unita all'ampliamento delle infrastrutture, daranno nuovi impulsi alla crescita territoriale, avvantaggiandosi della posizione strategica di tutta l'area.

La politica di sviluppo di Bologna guarda al futuro di una città in continua espansione focalizzando attenzione e risorse sul potenziamento del settore terziario e della soft economy. È anche questo l'obiettivo dei numerosi progetti che abbracciano tutti i settori del development urbano. In merito alle opportunità di insediamento produttivo, la città metropolitana di Bologna si presenta con 14 aree dedicate, per un totale di 4,5 milioni di metri quadrati.



Business allo stand di Bologna

Giuseppina Gualtieri (Direttrice e General Manager di PromoBologna), insieme con Enrico Paolo Levi (Project Manager di Bologna System) hanno affermato che: «Bologna è considerata dagli operatori internazionali del mercato immobiliare tra le città italiane emergenti per i prossimi dieci anni. Il capoluogo emiliano e il suo sistema sono in grado di presentarsi oggi in modo unitario, con specifici progetti operativi che coinvolgono il sistema pubblico e i soggetti privati». Nei prossimi anni la città sarà infatti oggetto di profonde trasformazioni che ne cambieranno sensibilmente l'accessibilità e l'attrattività.

Fra i principali investimenti infrastrutturali sono stati presentati il "Passante Autostradale Nord", una nuova bretella autostradale di 40 chilometri; la Metrotramvia (12 chilometri di tracciato per collegare la periferia al centro storico) e il People Mover che permetterà il collegamento su monorotaia fra l'Aeroporto e la Stazione centrale. Questi progetti si inseriscono all'interno altri interventi a valenza nazionale come l'Alta Velocità ferroviaria e la Variante di Valico (potenziamento dell'Autostrada Bologna-Firenze) per un valore di oltre 21 miliardi di euro.

Fra le grandi trasformazioni urbanistiche che interessano il territorio va evidenziato l'insediamento architettonico - sociale - universitario "Bertalia-Lazzaretto" che si sviluppa su di un'area di 73 ettari, e la riqualificazione di diverse aree del quartiere "Navile". Fra i progetti relativi al potenziamento della rete infrastrutturale si cita la nuova Stazione Centrale che interessa un'area di 35 ettari e per la quale è prevista una gara internazionale di progettazione architettonica.

Infine fra i progetti relativi ai principali poli funzionali dell'area metropolitana, si segnalano: l'ampliamento della Fiera di Bologna, la nuova Business Lounge del City Airport G. Marconi, e le nuove opportunità localizzative offerte dall'Interporto. I Progetti sono stati presentati a partire dall'intervento relativo alla città universitaria.

L'insediamento urbano-universitario "Bertalia-Lazzaretto". La nuova localizzazione sorgerà nella zona Nord-Ovest della città che costruirà una cerniera tra l'aeroporto e il quartiere fieristico. Questo progetto rientra tra quelli più importanti per lo sviluppo di Bologna, interessa una zona di 730mila metri quadrati dove si integreranno un nuovo Polo Universitario ed edifici per uso residenziale, insieme ad altre strutture destinate ad attività direzionali e commerciali, servizi pubblici e funzioni ricettive. Il nuovo comparto urbano ospiterà circa 25mila persone integrando i 14mila abitanti già insediati con 7 mila tra studenti e lavoratori e 5mila nuovi residenti.

La struttura universitaria a cui saranno riservati più di 45mila metri quadrati rappresenterà il nuovo centro della ricerca e dell'innovazione scientifica, dove confluiranno la Facoltà di Ingegneria con la Presidenza, l'Aula Magna, la Biblioteca e le sedi di sette dipartimenti. Il complesso confinerà con il Consiglio Nazionale delle Ricerche (CNR), delle Facoltà di Biotecnologie, Chimica e Farmacia. Questa vicinanza sarà molto utile per creare sinergie produttive.

Tecnicamente il nuovo quartiere sarà formato da trentasei "insule" protette: per difendere il viale centrale e la piazza universitaria dall'invasione degli automezzi, infatti, la circolazione principale sarà dirottata nell'area perimetrale. Gli edifici, pur nella loro individualità, manterranno un aspetto omogeneo verso lo spazio pubblico, mentre sul retro ognuno di loro sarà modellato in base alle specifiche esigenze funzionali.

L'alta qualità ambientale dell'intervento sarà garantita dal completamento dell'assetto viario e infrastrutturale che faciliterà i collegamenti pubblici (bus, People Mover, Metrotramvia, Servizio Ferroviario Metropolitano) e privati.

L'area vedrà così la nascita di un nuovo quartiere dove Città e Università si fonderanno secondo la tradizione dell'Ateneo, che da sempre ha preferito l'integrazione con il contesto cittadino alla forma del Campus isolato.

Il nuovo insediamento urbano-universitario Bertalia Lazzaretto dialogherà con il contesto cittadino e trarrà ispirazione dal modello morfologico e relazionale del Centro Storico, che secondo la tradizione urbanistica bolognese si concretizza attraverso piazze, portici e torri, motivi architettonici della città storica. Il progetto ideato dall'architetto Piero Sartogo ha dunque privilegiato multifunzionalità, varietà, variabilità, complessità, disegnando scenari urbani tesi a favorire incontri, contatti, e scambi, proprio come nella città storica. "Per noi, ha scritto Piero Sartogo, il punto centrale era lo spazio urbano, che si sottrae al costruito, della socializzazione e questo rappresenta uno dei motivi per cui Bologna, con i suoi portici, è famosa ovunque".

La nuova Stazione Centrale di Bologna. La città di Bologna è un grande nodo per il traffico di merci e di passeggeri dall'Europa e dal mondo, e rappresenta un crocevia naturale tra l'Europa Continentale e il bacino del Mediterraneo.

Nel 2006 è stato siglato un accordo tra Enti locali e RFI (Rete Ferroviaria Italiana) per la costruzione di una nuova Stazione Centrale su un'area di 350mila metri quadrati, nella quale saranno edificati 42mila metri quadrati per servizi di stazione e 120mila metri quadrati per funzioni urbane complementari di carattere

commerciale, direzionale e ricettivo.

Il progetto si estenderà per ulteriori 36 ettari su un'area urbana circostante (denominata Ravone) che sarà oggetto di un'ampia opera di riqualificazione.

Il nuovo nodo ferroviario sarà un vero e proprio hub intermodale che integrerà tutti i sistemi di mobilità pubblica urbana ed extraurbana, come il trasporto su ferro, l'Alta Velocità, il People Mover, la Metrotramvia e il Servizio Ferroviario Metropolitano.

La stazione di Bologna sarà "multipiano" e comprenderà la postazione sotterranea per l'Alta Velocità, quella meno profonda per il Servizio Ferroviario Metropolitano e una terza di superficie per i treni locali e a lunga percorrenza. I lavori per la costruzione della parte di stazione ferroviaria sotterranea per l'Alta Velocità e per la realizzazione dei tratti Milano-Bologna e Bologna-Firenze sono già partiti e si sommano sia con gli interventi previsti di restyling che con la realizzazione di nuovi parcheggi. Per la nuova stazione ferroviaria si procederà a bandire un concorso internazionale di progettazione architettonica, mentre per la riqualificazione delle aree ferroviarie si prevede l'approvazione di un accordo di programma, con valore di piano attuativo.

Nella nuova Stazione Centrale di Bologna è previsto un transito di 150mila passeggeri al giorno: essa diventerà quindi il maggior punto di interscambio del trasporto pubblico locale della città di Bologna.

Ulteriori Progetti:

People Mover riguarda un sistema di trasporto su monorotaia di collegamento tra la Stazione Centrale e l'Aeroporto Internazionale Guglielmo Marconi, che consentirà di coprirne la distanza in una decina di minuti con una sola fermata intermedia nel nuovo insediamento urbano-universitario "Bertalia-Lazzaretto".

Alta Velocità (TAV). Due fondamentali tratte ferroviarie ad Alta Velocità collegheranno Bologna alle città di Milano (55 minuti) e Firenze (30 minuti).

Lo sviluppo della Zona Fiera. Le potenzialità e i servizi del Quartiere Fieristico cresceranno ulteriormente grazie alla recente apertura del casello autostradale "Bologna-Fiera", ad un nuovo padiglione biplanare (20 mila metri quadrati), ad nuova struttura alberghiera di 10 mila metri quadrati e alla realizzazione di un parcheggio da oltre 5 mila posti auto.

Potenziamento Aeroporto Internazionale Guglielmo Marconi. Saranno potenziate le infrastrutture dedicate all'Aviazione Generale. Saranno ampliate l'Area 2 del terminal e della sala imbarchi dell'Aerostazione.

Ampliamento Interporto. Il progetto prevede la realizzazione di oltre 2 milioni di metri quadrati di superfici, di cui fino a un milione di metri quadrati coperti, dedicate allo scambio merci; l'ampliamento e l'adeguamento dei Terminal Ferroviari per l'avvio dell'Alta Velocità.

Nuova Sede unica degli Uffici del Comune. Sorgerà nei pressi della nuova Stazione Centrale la sede unica del Comune che si svilupperà per un'estensione di 20 mila metri quadrati e ospiterà in un'unica sede gli uffici e il personale ora dislocato in zone diverse della città (circa 1.200 persone). Il progetto si inserisce nell'intervento di riqualificazione del quartiere Navile che si svilupperà su un'area di 41 ettari.

Gli investimenti al 2010. Gli investimenti infrastrutturali e urbanistici previsti nell'area metropolitana bolognese al 2010 ammontano a 6,6 miliardi di euro, di cui:

- 4,95 miliardi per opere infrastrutturali legate alla viabilità e ai trasporti (di cui 1,84 miliardi per opere future da realizzare in project financing);
- 1,68 miliardi di euro per interventi urbanistici

Queste cifre, sommate ai 15 miliardi di euro relativi agli investimenti infrastrutturali nazionali di trasporto che gravitano su Bologna (linee alta velocità Bologna-Milano, Bologna-Firenze, la Variante di Valico e il raddoppio della linea Bologna-Verona), portano a oltre 21 miliardi il valore finanziario degli investimenti strategici per il territorio bolognese.

I progetti sono stati raccolti per la prima volta in una Banca Dati Investimenti realizzata da Promobologna: in un unico data base periodicamente aggiornato sono contenuti tutti i progetti che si realizzeranno nel capoluogo emiliano, riordinati per stato di avanzamento, risorse previste, somme stanziare, soggetti finanziatori, principali soggetti attuatori.

Oltre ai Relatori citati ha partecipato all'evento Giacomo Venturi, Vicepresidente della Provincia di Bologna.

COMPAGNIA INVESTIMENTI E SVILUPPO (CIS)

Compagnia Investimenti e Sviluppo di Verona (CIS) è una Holding finanziaria espressione dell'imprenditoria e del sistema economico del Nord-Est Italiano, nata con l'obiettivo di far incontrare capitali privati e bancari, finanziari con opportunità di business capaci di generare profitti e ricadute positive sul territorio locale presenta oltre 150 azionisti e un capitale sociale di 48 milioni di euro.

A partire dal '93 la CIS investe, sul territorio puntando al recupero di aree industriali, logistiche e riqualificazione urbana, con una grande at-

tenzione al rispetto ambientale, alla storia e alla vocazione dei luoghi.

Nel 2007 la "Public Company del Garda", che vede in Verona il baricentro di una grande area metropolitana, ha dato vita a due Sub-Holding: Real Estate CIS - RECIS (controllata al 100 per cento, e attiva nella promozione, nello sviluppo, nella commercializzazione immobiliare, e delle Infrastrutture) e CIS INFRACIS, controllata al 65 per cento dalla capofila, che detiene partecipazioni nelle Società di Gestione delle Autostrade del Nord-Est.

Al debutto a MIPIM, RECIS si presenta con due progetti che portano le firme di due maestri dell'architettura moderna: Mario Bellini e Richard Rogers.

"Verona Forum". Mario Bellini ha progettato il Verona Forum, l'intervento di riqualificazione dell'ex Foro Boario, area adiacente alla Porta Ovest della Fiera della città: la scelta dell'architetto è stata quella di individuare per l'area le destinazioni funzionali, direzionale e alberghiera, riservando due terzi della superficie disponibile (21.500 metri quadrati sul lotto di 30.100 metri quadrati) suddiviso in due parti uguali da destinarsi a verde e parcheggi pubblici.

Il progetto, già cantierizzato e presentato in altri importanti eventi internazionali fra i quali Expo Italia Real Estate, ospiterà in particolare un prestigioso hotel quattro stelle business di circa 8 mila metri quadrati, con 160 camere di cui 8 suite, una sala convegni da 150 posti, un'area fitness e benessere di 350 metri quadrati.

Vero fiore all'occhiello del progetto è poi la Torre Direzionale di 11.300 metri quadrati, destinata a diventare uno dei simboli della Verona moderna, in un quartiere come ha scritto Bellini «dove la città storica ha smarrito il suo senso e le sue regole». Il valore dell'intera operazione, per la quale RECIS sta ricercando Fondi o Investitori istituzionali, ammonta a 70 milioni di euro; sono previsti contratti di locazione di lunga durata, con un rendimento atteso dell'investimento tra il 6 e il 7 per cento.

Un progetto imponente quello di Bellini; una zona che contribuirà a costituire la Verona del terzo Millennio; un "cuore verde", dotato di una piazza visibile dalle strade circostanti incorniciato dagli edifici e fruibile dagli abitanti dei vicini quartieri residenziali.

"Adige City". Porterà invece la firma di Richard Rogers il Progetto Adige City, legato al recupero delle ex Officine Adige, nelle vicinanze del casello autostradale Verona sud. Qui su un'area di oltre 100 mila metri quadrati, sorgerà il World Trade Center della città: un catalizzatore dello

sviluppo economico e una garanzia di qualità per tutti i professionisti che vogliono operare con successo nel commercio internazionale.

L'impronta dell'architetto anglo fiorentino mira a rigenerare la città seguendo l'ottica di un'architettura ideata per la gente e in grado di allentare l'idea della città come "non luogo". Questo modo di vedere e immaginare la città può condurre alla creazione di una combinazione equilibrata tra privato e istituzionale, per una città vitale, attiva e sostenibile. L'intervento di Rogers contribuirà alla rilettura del futuro di Verona in chiave di polo commerciale internazionale, ponte tra il Nord-Est, l'Italia, l'Europa e il resto del mondo.

Il nuovo polo sarà riconoscibile per la presenza di due torri di 80 metri d'altezza, chiamate a diventare insieme a quella di Bellini, uno dei simboli della nuova Verona, come già lo è la Torre dei Lamberti per la città scaligera, medievale e romana. Nel progetto sono previsti anche altri punti di riferimento: ampie aree verdi di respiro pubblico, spazi per uffici, un hotel per sistemazioni residenziali e commerciali.

Adige City sarà una vera città nella città, ospitando strutture come la scuola, la chiesa, il servizio sanitario, il Centro Congressi, e il Centro sportivo, che permetteranno di creare un ambiente armonico, in uno spazio moderno e perfettamente servito. Per i 3mila cittadini che troveranno residenza ad Adige city sono state studiate diverse tipologie di abitazioni, da monocali a grandi appartamenti e loft, per soddisfare ogni tipo di esigenza.

Polo Logistico Verona Sud. La terza proposta presentata da RECIS a MIPIM è il Polo Logistico Verona Sud: progetto finalizzato a realizzare uno dei maggiori centri di logistica d'Europa, per la movimentazione di merci e per il terziario avanzato, rispondendo alle necessità del settore e di mobilità del sistema economico.

L'area di 320mila metri quadrati su cui sorgerà il nuovo polo è ubicata nel comune di Nogarole

Rocca, a 500 metri dall'uscita del casello autostradale dell' A22 e in prossimità dell'aeroporto di Verona. Collocata in una zona strategica, all'incrocio tra due nodi cruciali del corridoio 5 Torino – Trieste e 1 Brennero – Modena e in prossimità della A15 (la nuova bretella autostradale che proprio a Nogarole, collegherà l'Autobrennero con Parma e il Tirreno), l'area gode di una posizione al centro dei principali nuclei urbani dell'Italia Settentrionale, raggiungibili tutti in un arco temporale di 90-100 minuti.

Il Centro di logistica vedrà la costruzione di quattro edifici per complessivi 120mila metri quadrati coperti, con singoli capannoni da 23mila a 35mila metri quadrati, destinati a grandi Compagnie internazionali di logistica e distribuzione.

GRUPPO INTESA SANPAOLO

Il Gruppo Intesa Sanpaolo, nuovo "colosso" nato a gennaio 2007 dalla fusione di due fra le principali banche del Paese, è collocato tra i primissimi Gruppi bancari dell'eurozona con una capitalizzazione di mercato di oltre 74 miliardi di euro, e presenta una quota di mercato mediamente superiore al 20 per cento in tutti i settori di attività (*retail, corporate e wealth management*).

Grazie a una rete di circa 5.800 sportelli capillare e ben distribuita su tutto il territorio, e con quote di mercato superiori al 15 per cento nella maggior parte delle regioni, il Gruppo offre i propri servizi a oltre 11 milioni di clienti.

Intesa San Paolo ha presentato a Cannes i prodotti e i servizi dedicati al mercato Real Estate, al settore edile e quello turistico-alberghiero.

Il "gigante", forte delle competenze maturate negli anni da entrambi i Gruppi bancari nell'ambito dei finanziamenti, ha creato una linea di credito edilizio per rispondere alle diverse esigenze degli imprenditori edili e dei clienti finali. La Direzione Imprese di Intesa Sanpaolo ha creato la linea "Aedifica" che comprende una va-



Immagini dal MIPIM

sta gamma di prodotti in grado di rispondere alle esigenze del costruttore offrendogli condizioni e modalità di finanziamento pensate espressamente per l'impresa edilizia, unite a una gestione dinamica del rapporto con la banca che segue costantemente il cantiere pronta ad affiancare l'impresa anche nella fase di commercializzazione dell'immobile.

Oltre al classico mutuo fondiario "Aedifica Impresa" con erogazioni progressive correlate all'avanzamento lavori grazie a Intesa Sanpaolo Imprese offre:

- "Aedifica Cantiere", che prevede l'apertura di un credito ipotecario e consente una gestione elastica delle erogazioni, in funzione delle effettive necessità finanziarie dell'impresa.
- "Aedifica Ristrutturazione", riservato alla specifica attività di riqualificazione e vendita di immobili e pensato per snellire le complessità proprie di questa tipologia di mutui.

A MIPIM hanno debuttato anche i nuovi prodotti della gamma, come "Aedifica Bioedilizia" dedicato alle imprese che fanno della sostenibilità il proprio marchio distintivo, e "Aedifica Assicura", un programma assicurativo integrato in linea con le nuove disposizioni di legge in materia di tutela dei diritti patrimoniali degli acquirenti di immobili da costruire.

Aedifica Bioedilizia rappresenta un finanziamento a tassi e condizioni di favore dedicato alle imprese del settore edilizio che già nella fase progettuale rispondono ai criteri di sostenibilità previsti dal "Protocollo Itaca". Ottenere la Certificazione energetico-ambientale ha un vantaggio competitivo sia per il costruttore sia per gli acquirenti. Il primo può accedere ad incentivi fiscali quali ad esempio la riduzione degli oneri di urbanizzazione secondaria. I secondi possono contare su sgravi fiscali da parte delle Regioni e dei Comuni (ad esempio la riduzione dell'ICI). Il secondo Prodotto presentato a MIPIM riguarda

la redazione di un Piano assicurativo in grado di coprire tutti i rischi in cui può incorrere l'immobile durante il suo ciclo di vita.

Il piano è denominato Aedifica Assicura, creato con la collaborazione di Eurizon Tutela Spa, la compagnia di assicurazione del Gruppo. Tra i vantaggi offerti spiccano la certezza di poter disporre di tutte le coperture previste dalla legge e la possibilità di avere un unico partner finanziario e assicurativo, evitando il cumulo di linee di credito.

Il programma è composto da:

- una polizza C.A.R. - Contractor's All Risks - per i rischi del cantiere, che copre eventi dannosi accidentali all'opera e/o a terzi.
- una polizza indennitaria decennale postuma, che copre i danni all'immobile e la responsabilità civile verso terzi.
- polizze fideiussorie, che vanno obbligatoriamente prestate, per immobili da costruire, dai costruttori ai promissari per gli importi riscossi precedentemente alla sottoscrizione del rogito.

L'acquirente della singola unità immobiliare da impresa o cooperativa costruttrice che abbia in essere un mutuo Aedifica ha la possibilità, nella fase di acquisto dei singoli lotti, di scegliere le modalità di rimborso della propria quota mutuo nell'ambito della vasta gamma di finanziamenti per la casa offerti da Intesa Sanpaolo.

Egli dispone così di un'ampia facoltà di personalizzazione del mutuo e realizza un forte risparmio connesso al passaggio diretto del mutuo dall'impresa costruttrice al compratore. La formula consente, infatti di evitare le spese di accensione di un nuovo mutuo, la cancellazione della precedente ipoteca e ulteriori oneri notarili.

L'Impresa che utilizza un finanziamento della linea Aedifica ha anche la possibilità di promuovere l'iniziativa immobiliare all'interno di "Casa Community" una vetrina on-line e un canale di comunicazione diretta tra offerta e domanda, ovvero tra costruttori e clienti interessati all'acquisto di un immobile, ad uso abitativo, commerciale o industriale.

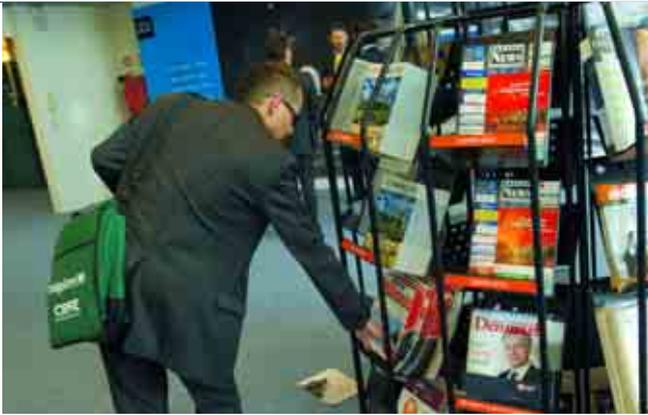
Grazie alla ricerca cartografica, i potenziali acquirenti possono accedere, oltre alle specifiche del progetto, a informazioni sul contesto urbano, quali i servizi e gli elementi di valorizzazione dell'area, fattori basilari nella scelta dell'immobile.

Casa Community consente infine ai costruttori di raccogliere indicazioni utili sulle tendenze del mercato, poiché permette di visualizzare le ricerche di immobili e di stabilire un contatto diretto via e-mail con i potenziali acquirenti.

Settore turistico alberghiero. Di grande rilievo i prodotti che il Gruppo ha studiato per il settore turistico-alberghiero. Intesa Sanpaolo è consape-



Al MIPIM imperversa Dubai



Publicazioni per tutte le esigenze

vole che il rilancio dell'ospitalità turistica in Italia passa necessariamente attraverso una profonda riqualificazione ad capace di aumentare la competitività delle imprese alberghiere. A questo scopo la Banca offre una gamma di prodotti e servizi finanziari dedicati a tutte le tipologie di imprese che operano nella ricettività turistica: alberghi, residence, centri termali, campeggi, bed & breakfast, agriturismo, etc.

I finanziamenti allo sviluppo, che possono raggiungere i 20 anni, coprono sia gli investimenti fissi, quali l'acquisizione, la realizzazione, l'ampliamento delle strutture ricettive, l'acquisto di immobili, impianti, attrezzature, macchinari e automezzi sia la ristrutturazione, la manutenzione e il rinnovo periodico di arredi ed attrezzature, l'adeguamento alle normative sulla sicurezza. Esiste ancora la possibilità di finanziare investimenti immateriali, come le spese per l'informaticizzazione, le certificazioni, la formazione, il marketing, la pubblicità.

Dopo la positiva esperienza sperimentati nel 2006 con i XX Giochi Olimpici Invernali che si sono svolti a Torino e nelle valli alpine circostanti, è ora possibile anticipare le prenotazioni alberghiere effettuate da agenzie turistiche. Sono inoltre previsti interventi sul capitale circolare per il riequilibrio finanziario delle imprese e specifiche forme di fideiussione a garanzia del pagamento dei canoni di affitto alla proprietà.

Grazie all'opzione stagionalità è stata introdotta la possibilità di corrispondere rate di soli interessi nei periodi di minore incasso, determinati dall'irregolarità dei flussi turistici, con restituzione del capitale nei periodi di maggiore disponibilità finanziaria.

Attraverso la sottoscrizione di un Accordo Quadro con l'impresa, la banca si impegna, sin dal momento della stipula del mutuo, a concedere due ulteriori finanziamenti, a distanza di 5 e di 10 anni, per sostenere gli investimenti periodici in arredi e manutenzioni straordinarie tipici del settore.

I finanziamenti possono coprire fino all'80 per cento degli investimenti senza limiti d'importo; le garanzie offerte sono ipoteca e privilegio mo-

biliare, nonché fideiussione dei Consorzi di Garanzia Fidi convenzionati con Intesa Sanpaolo. La Banca è in grado di offrire innovativi servizi di consulenza su temi specialistici come il ricambio generazionale, l'assistenza nell'acquisizione di aziende, l'inserimento in catene alberghiere, anche attraverso la sottoscrizione di appositi accordi con le associazioni di categoria. Per le imprese alberghiere è stata ideata una gamma di servizi per la gestione degli incassi e dei pagamenti, nazionali ed internazionali, sia in modalità tradizionale sia elettronica, con relativi supporti informativi e rendicontativi. Attraverso una rete di servizi telematici innovativi viene inoltre garantito un collegamento sicuro con l'albergatore, viene resa più efficiente la relazione e la comunicazione con la Banca ottimizzando quindi la gestione finanziaria delle imprese.

IMMOBILFIN GRUPPO SCARPELLINI

Il Gruppo Scarpellini opera nel settore Real Estate da oltre quarant'anni e rappresenta oggi una delle realtà più consolidate nel panorama immobiliare italiano. La sede principale è a Roma e ospita un organico di oltre 650 dipendenti.

La strategia di investimento del Gruppo prevede una gestione a "ciclo integrato" degli immobili e dei servizi resi ai conduttori, principalmente Istituzioni Pubbliche dello Stato.

Immobilfin S.r.l., "Property Investment Company" della Holding, opera nel tradizionale settore del Real Estate, svolgendo attività di Asset Management quali la costruzione, l'acquisizione e lo sviluppo di immobili.

L'azienda capogruppo è inoltre al vertice di più società che svolgono anche attività di Service Provider, offrendo un'ampia gamma di servizi a supporto quali assistenza, manutenzione e pronto intervento, portierato, pulizia.

Ottimizzare il flusso finanziario, minimizzando i rischi del conduttore, è il principale obiettivo di ogni operazione condotta da Immobilfin, il cui slogan recita "un Gruppo solido per una città in movimento".

Seguendo questa mission Immobilfin ha presentato a MIPIM, fra gli altri, tre progetti che abbracciano i principali settori di crescita valorizzando le nuove vocazioni della capitale: dal turistico-alberghiero alla logistica, dal residenziale al commerciale, sempre nel rispetto del territorio e con un'attenta valutazione del contesto ambientale.

Il Gruppo sente che ogni intervento sul territorio presenza valenze sia sociali che finanziarie e economiche, e la seguente asserzione "Da ciò che è costruito, non si torna indietro. Le perso-

ne lo abiteranno o lo subiranno” (scritta da Manuel Salgado il planner vincitore del Concorso internazionale bandito dal Gruppo Scarpellini per disegnare il Piano della nuova Centralità di Romanina), rappresenta l'essenza del compito morale del Gruppo.

“Fare Centro a Romanina”. Romanina, in accordo con il nuovo PRG, ospiterà un nuovo scorcio di città che si estenderà su 92 ettari, di cui 30 a destinazione verde, con circa il 40 per cento di superficie utile destinata ad uso residenziale ed il resto a servizi ed attività terziarie pubbliche e private. L'operazione si svilupperà in un'area posta nella zona Sud-Est rispetto al centro della Capitale, e compresa tra il grande Raccordo Anulare tra il nodo viario di Tor Vergata a Nord e la via Tuscolana e l'autostrada A1 per Napoli a Sud, in un settore urbano in cui si concentrano importanti strutture come l'Università di Tor Vergata, il nuovo Palazzetto dello Sport, la Banca d'Italia, il Nuovo Polo Tecnologico ed il Centro Agroalimentare. La presenza di tali strutture può favorire la creazione di importanti sinergie.

Il territorio scelto è inserito nella cornice ad Est dello scenario paesaggistico e naturale dei Castelli Romani, con il suo patrimonio di natura e storia e la sua fitta rete di borghi medievali.

Accessibile dagli aeroporti di Fiumicino e Ciampino, l'area è già oggi facilmente raggiungibile anche attraverso il trasporto su ferro, grazie al prolungamento della linea metropolitana A.

La creazione di una metropolitana di superficie consentirà di collegare la zona con i tessuti circostanti, con i poli di attività già esistenti e con i grandi interscambi di Romanina, Tor Vergata e Anagnina.

La viabilità locale si snoderà su due principali arterie destinate alla circolazione di quartiere, mentre la fluidità del traffico tra quartieri verrà garantita da tunnel a scorrimento veloce, dai quali è comunque previsto l'accesso ai parcheggi della zona.

Il progetto costituisce oltre che uno dei più importanti interventi di edilizia urbana, una vera e propria sfida culturale ed una novità per la grande imprenditoria privata.

Il proprietario dell'area Sergio Scarpellini ha voluto infatti avviare un impegnativo percorso di partecipazione sociale, aprendo il confronto con i cittadini e l'Amministrazione e coinvolgendo l'Università La Sapienza, i comitati di base del territorio e lo stesso Municipio, chiamati ad esprimere consigli e suggerimenti. Avviando così un processo di partecipazione permettendo agli abitanti di creare il luogo nel quale andranno poi a vivere o a soggiornare.

L'accessibilità e la cura del prospetto architettonico rappresentano la base di questo modello innovativo, capace di mutare il vecchio concetto di periferia: da zona marginale a nuovo cuore pulsante della città.

“Parco degli Acquedotti”. Un nuovo complesso turistico-commerciale sorgerà sulla Via Tuscolana, alle spalle del Parco dell' Appia Antica, vero e proprio tassello ecologico inserito nel tessuto urbano della città di Roma. Il “Multi Hotel Retail Center Parco degli Acquedotti”, questo il nome scelto per il complesso, si annuncia da subito come un progetto ambizioso e unico nel suo genere, poiché mira alla realizzazione di 3 classi di alberghi diversi su una superficie di 20 mila metri quadrati per un totale di 544 stanze.

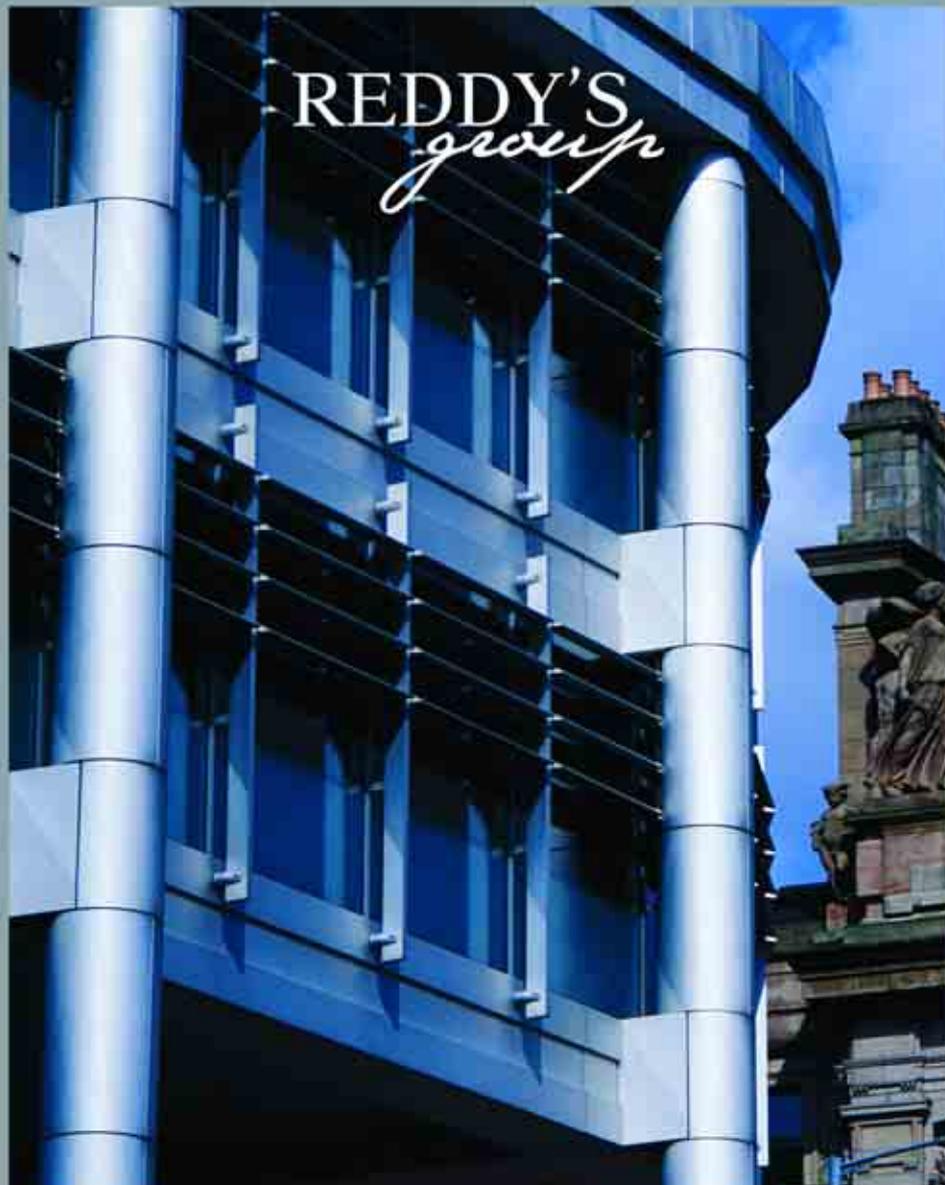
Da un lato gli alberghi a due e tre stelle, rispettivamente di 240 e 164 camere, e dall'altro un prestigioso quattro stelle con una struttura ricettiva di 140 camere lusso. Nella nuova area, inoltre, 4.600 metri quadrati saranno destinati alla creazione di una galleria commerciale, una sala congressi e un centro fitness e un ristorante. I lavori inizieranno già a partire dall'estate 2007 e, una volta operativo, il nuovo hotel andrà a valorizzare un'area estremamente ricca di risorse archeologiche e naturalistiche ma ancora priva di strutture ricettive adeguate.

Nuovo Polo Logistico. Altro progetto messo in cantiere dal Gruppo romano è il Nuovo Polo Logistico di 25 ettari a nord di Roma. Un Centro che si pone come risposta strategica alla domanda di logistica della Capitale, essendo localizzato alle porte di Roma, a 950 metri dallo svincolo autostradale di Ponzano Romano: ultima uscita utile per il traffico diretto verso il Sud Italia. L'area comprende 12,5 ettari di cui 125 mila metri quadrati coperti e 12,5 ettari destinati a piazzali per la movimentazione delle merci e parcheggi. Ulteriori 15 mila metri quadrati saranno inoltre adibiti alla costruzione di alberghi e uffici per attività direzionali a supporto.

KILOMETRO ROSSO

Il Parco situato alle porte di Bergamo lungo l'autostrada A4 Milano - Venezia, attualmente è in fase di realizzazione, ed è caratterizzato da una spettacolare quinta architettonica in alluminio estruso di colore rosso.

Il “Muro Rosso” situato alle porte di Bergamo, presenta un'altezza di dieci metri segue l'autostrada A4 Milano Venezia e raggiungerà, a lavori ultimati, un chilometro di lunghezza: su cui si attesteranno tutti gli edifici del nuovo insediamento. Il complesso nato due anni fa si è già assicurato,



REDDY'S
group

ADVISORY | VALUATION | INVESTMENT

OUR EXPERIENCE
YOUR VALUE.

Reddy's Group Spa
via Nerino, 5 - 20123 Milano
Tel. +39 02 72 52 91 - Fax +39 02 86 45 25 97
email: reddys@reddysgroup.com



l'attrazione e la localizzazione di importanti iniziative di Ricerca & Sviluppo, produzione hi-tech e servizi avanzati che gli permetteranno di ospitare entro la metà del 2008 non meno di 1.450 addetti al Settore.

“Kilometro Rosso” diventa così, per dimensione di occupati diretti, il secondo Parco Scientifico italiano, ma le prospettive di sviluppo sono ancora più ambiziose. In un tempo ipotizzato tra sei e otto anni la struttura garantirà l'ospitalità di un numero variabile fra cinquanta e settanta realtà differenti (ad esempio aziende, centri di ricerca, laboratori) garantendo l'operatività di circa di tre mila addetti suddivisi in ricercatori e personale altamente qualificato.

Ogni Centro di ricerca, Società e Laboratorio operante nel Parco, potrà sviluppare al meglio tutte le proprie sinergie usufruendo di una ampia gamma di servizi comuni, suddivisi in materiali e non materiali. I primi comprendono reception, sale riunioni, sale per videoconferenze, seminar rooms, centro congressi, teaching - labs, computer centre, servizio di ristorazione, albergo e foresteria, libreria e Centro Stampa, parcheggio automezzi e motoveicoli, navetta, trasporti pubblici. I servizi immateriali comprendono quegli organizzativi e gestionali, di consulenza e assistenza, di formazione, promozionali e di supporto a alto valore aggiunto.

Kilometro Rosso si sta affermando anche come un sistema multidisciplinare, come un Campus che valorizza le diversità istituzionali e funzionali e utilizza l'interdisciplinarietà per raggiungere le nuove frontiere della scienza e della tecnologia. La vocazione alla multisettorialità è dimostrata dalle localizzazioni presenti o in corso d'insediamento. Sono già operativi: il Centro di Ricerca Brembo (meccatronica e sensoristica) e i laboratori della Joint Venture con il Gruppo Daimler-Chrysler (materiali compositi a base ceramica) che ospitano attualmente oltre 250 addetti alla Ricerca & Sviluppo, mentre si stanno realizzando i laboratori e le strutture per ampliare gli insediamenti esistenti ed accoglierne di nuovi. Tra questi meritano una citazione il Gruppo Italcementi, che concentrerà nel Parco tutte le sue attività di Ricerca & Sviluppo (Chimica-Fisica e materiali avanzati) all'interno del nuovo ITCLab (“Innovation and Technology Central Laboratory”), l'Istituto Mario Negri, che potenzierà i propri laboratori con un nuovo Centro di Ricerca (Farmacologia e Biotecnologia), e l'Università di Bergamo, che nel Parco insedierà un vero e proprio “Centro interdipartimentale e interdisciplinare”, sintesi ideale di molte delle attività formative-didattiche dell'Ateneo, focalizzato sull'alta formazione postlaurea e permanente di imprenditori e managers.

La formazione offerta verterà principalmente su Meccatronica e Bioingegneria, con utilizzo di metodologie e strumenti caratterizzati da un elevato tasso di innovazione ed originalità (teaching-lab, e-learning, project-work, stage in laboratori, imprese, istituzioni nazionali e internazionali).

Vi sono infine una ventina di altre realtà operanti nei settori dell'ICT, dei materiali, delle biotecnologie, della meccatronica, dell'elettronica, dell'automazione e robotica, dell'informatica, e dei servizi avanzati che saranno ospitate nelle altre strutture in corso di realizzazione.

L'attività di promozione e sviluppo del Parco non si limita all'attrazione di iniziative e alla realizzazione delle relative strutture ed infrastrutture, ma si estende anche all'attuazione di “azioni abilitanti” d'interesse per le istituzioni scientifiche, le imprese e l'economia del territorio, attraverso la promozione di centri di competenza ed eccellenza infrasettoriale ed altre iniziative tese a valorizzare il vasto patrimonio di conoscenze ed esperienze tecnologiche dei Centri, delle Società, dei laboratori e delle istituzioni del Parco o ad esso collegati.

Tra queste azioni, la recentissima costituzione del Consorzio per la Meccatronica denominato “Intellinaech”, che avrà il proprio laboratorio all'interno di Kilometro Rosso. Il Consorzio conterà sulla partecipazione di ben ventidue imprese di varia dimensione con un'estensione territoriale su tutta l'Italia settentrionale, da Udine a Torino.

L'attività prevista comprende prioritariamente, ma non esclusivamente, la Ricerca & Sviluppo e la sperimentazione interdisciplinare di piattaforme tecnologiche precompetitive, la realizzazione di prototipi per applicazioni innovative infrasettoriali di interesse dei Consorziati. Le metodologie impiegate riguardano la meccatronica e l'integrazione delle tecnologie e conoscenze necessarie per raggiungere nuovi risultati di ricerca ed avviare processi di innovazione dai quali possano essere successivamente sviluppate applicazioni proprietarie diverse.

A questo s'aggiungono il progetto per la realizzazione di un “Centro di competenza sulla Manutenzione, di un “Centro di Ricerca e Servizi Avanzati Multiutility” e infine di Centro di Incubazione d'impresa.

Non meno importante appare la realizzazione del “Centro delle Professioni”, una struttura collocata nel cuore di Kilometro Rosso, dedicata ad accogliere, oltre ad alcuni servizi materiali del Parco, una serie di servizi funzionali all'attività stessa, essi sono: servizi di formazione, consulenza aziendale, societaria e organizzativa, sulla contrattualistica internazionale, sulla tutela del-

la proprietà intellettuale e la brevettazione, servizi di assistenza per la promozione ed il finanziamento della ricerca, il trasferimento tecnologico, servizi di progettazione, ingegneria, design, e altri ancora.

Il Centro delle Professioni. All'interno del Parco Scientifico Tecnologico "Kilometro Rosso" è situato il Centro delle Professioni: un edificio innovativo progettato dallo Studio Blast (Luca Bombassei, Simona Traversa e Franz Siccardi). La progettazione del Centro recepisce le urgenze ambientali segnalate dal protocollo di Kyoto, infatti è il primo intervento architettonico nella provincia di Bergamo che presenta un rendimento energetico certificato.

Un'analisi ambientale dell'opera dimostra quanto gli esecutori siano riusciti a conciliare le esigenze funzionali, compositive e estetiche, anticipando le indicazioni proposte dallo schema di decreto legislativo approvato e ponendosi come un punto di riferimento per l'architettura sostenibile italiana.

Il Centro delle Professioni si estende su un'area di 392mila metri quadrati per 90mila metri quadrati di superficie coperta. Il Centro rappresenta il "Portale del Parco" poichè, per consentire l'ingresso all'edificio il muro rosso si piega nella sua parte inferiore, introducendo così il visitatore al primo piano. Il parcheggio si trova a una quota superiore rispetto a quella su cui si imposta il complesso. Superato il Portale un ampio percorso centrale conduce al piano inferiore. Si tratta di una sorta di "rue interior" illuminata naturalmente grazie a un lucernario posto in copertura, che guida al piano terreno in una grande hall a doppia altezza completamente vetrata. Questa, concepita come una piazza coperta che costituisce l'ingresso pedonale al Parco Scientifico.

Al piano terreno si trovano anche due sale conferenze e una caffetteria poste a diretto contatto con i percorsi nella natura degli spazi aperti del Campus di ricerca. Il volume della rue interior è delimitato da superfici vetrate e si estende fino al lucernario di copertura creando così una luminosa corte interna attorno alla quale sono organizzati tutti gli spazi del Centro.

Un giardino pensile realizzato al terzo piano, a contatto con il Muro Rosso, consentirà di godere della vista del paesaggio di Bergamo e della sua Città Alta.

L'opera architettonica, il cui completamento è previsto per fine 2007, ha una superficie di 9 mila metri quadrati, è organizzata su quattro livelli, è dotata di un parcheggio interrato. I due piani inferiori saranno aperti a tutti gli utenti del Parco Scientifico, mentre i livelli superiori saranno riservati ad uffici privati.

Il Centro ospiterà anche il luogo di confronto di tutte le attività di ricerca maturate all'interno del Campus, grazie alla presenza della sede di Kilometro Rosso, l'organismo che presiede sotto la direzione di Mirano Sancin, alle attività di promozione e sviluppo dei contenuti scientifici del Parco.

Le scelte compositive sono state sempre finalizzate al raggiungimento del risparmio energetico, infatti l'analisi del cammino del sole è stata la prima guida per il disegno dell'impianto generale dell'edificio. La necessità di schermare i fronti esposti a Sud-Ovest, maggiormente interessati all'irraggiamento solare, ha indotto i progettisti a creare in corrispondenza del secondo e terzo piano dei volumi a sbalzo in grado di schermare la porzione di edificio sottostante dal sole estivo. Il sole invernale, più basso, riesce a entrare al di sotto dell'aggetto all'interno dell'edificio, illuminando e riscaldando le masse termiche. Gli architetti hanno pensato di creare una serie di schermature ai fronti in maniera tale da consentire un'ottima prestazione energetica.

L'isolamento termico è stato ideato grazie alla realizzazione dei muri perimetrali realizzati con un'intercapedine ventilata; questa consente la riduzione del carico di calore estivo ventilando le superfici, mentre in inverno aumenta il potere isolante.

In accordo con la nuova normativa sono stati utilizzati materiali isolanti unicamente di origine naturale. La copertura piana dell'edificio è destinata a ospitare pannelli solari finalizzati a produrre acqua sanitaria.

Il controllo dei consumi energetici avviene grazie alla nuova concezione impiantistica. L'edificio è dotato di impianti di riscaldamento e raffrescamento a pavimento. Questi hanno la funzione di mantenimento della temperatura ottenuta durante il periodo di non funzionamento dell'impianto a tutta aria, e di ausilio nei restanti periodi. La razionalità dell'integrazione tra gli impianti è garantita da un sistema di supervisione intelligente in grado di calibrare al meglio i consumi energetici.

Negli spazi privati il sistema di climatizzazione è realizzato tramite un contro soffitto radiante e da un impianto ad aria primaria.

Il Centro delle Professioni è dotato di una sottostazione di scambio termico sia per il riscaldamento che per il condizionamento estivo e un sistema di distribuzione interno autonomo.

Gli spazi comuni sono trattati con un modulo di contabilizzazione che consente la computazione della spesa energetica effettiva, estiva ed invernale, per ogni unità immobiliare.

Le soluzioni compositive e tecnologiche adottate dallo studio Blast garantiscono all'opera architettonica un fabbisogno energetico comples-

sivo inferiore alla metà di quello necessario a un edificio tradizionale. Tali risultati permettono all'edificio di conseguire parametri di eccellenza relativamente ai protocolli di certificazione più prestigiosi, quali la classe A secondo il protocollo italiano "CASACLIMA" e il livello "Platinum" rispetto alla certificazione americana LEED (Leadership in Energy and Environmental Design).

Le caratteristiche energetiche del progetto dello Studio Blast hanno contribuito ad ottenere, secondo quanto previsto dalla normativa locale, una riduzione al 50 per cento degli oneri di urbanizzazione previsti per la costruzione dell'edifici

NUOVA MARGHERA (VENEZIA CENTRO MUSICA)

Nova Marghera è una società di Property Asset Management, Promoter e Developer di importanti progetti a scala urbana in Italia e all'estero. La Società sviluppa il tema della riqualificazione delle aree urbane "waterfront" con particolare attenzione alle città-porto italiane al fine di ricucire vaste zone degradate con il tessuto cittadino per la creazione di nuove centralità.

I progetti legati alla riqualificazione dei "fronte mare" non possono non estendersi allo sviluppo sia delle infrastrutture portuali che di quelle urbane, inserendosi così all'interno di un quadro di pianificazione territoriale in grado di connettere l'area del waterfront con la città, e di recuperare le centralità storiche e architettoniche, favorendone la sostenibilità dell'intera metropoli.

Tutto questo permette di ripensare al fronte del porto come a una nuova centralità urbana: con architetture di qualità e funzioni di pregio, destinate a accogliere e fornire servizi alla città e al turismo internazionale che arriva via mare, complessi residenziali ricettivi di concezione innovativa, attrezzature per il tempo libero, retail & leisure, centri culturali e di ricerca uffici prestigiosi e di rappresentanza per le società nazionali e internazionali. Questa è la filosofia che muove Nova Marghera. La Società grazie a un collocamento complessivo di 80 milioni di Euro, è l'investitore privato che per primo ha creduto nel progetto VEGA, contribuendo in modo sostanziale a farlo diventare realtà: la nuova City di Venezia che rappresenta il nuovo centro economico e direzionale, con oltre 60mila metri quadrati di uffici prestigiosi, studi, atelier, laboratori attività varie e diversificate in grado di occupare più di cinque mila persone, una piazza commerciale "City Mall" di 3mila metri quadrati a disposizione di tutti gli utenti proprio all'imbocco del

ponte translagunare, che collega la Serenissima alla terraferma.

La nuova City di Venezia è stata creata proprio all'ingresso di una città unica al mondo a cui apporta notevoli energie vitali ravvisabili in investimenti ad altissimo rendimento e servizi innovativi.

Durante il biennio 2000-2002 Nova Marghera costruisce nel cuore della "City" tecnologica direzionale Lybra e Cygnus, due nuovi complessi che con il loro skyline ridisegnano il profilo del bordo ovest della laguna.

La City di Venezia è diventata il baricentro della città metropolitana, cerniera fra Venezia, Marghera e Mestre, in posizione strategica unica grazie ai collegamenti con la rete autostradale e con le infrastrutture dell'aeroporto Marco Polo e del Porto.

La City sarà completata a breve tramite lo sviluppo di "Music City Mall" che rappresenta un prodotto innovativo di retail & leisure e un nuovo format per il mercato immobiliare. Il progetto è inserito nel contesto di un complesso business di concezione innovativa, a cui fanno da cornice sia la Laguna di Venezia, che il Parco di San Giuliano (prossima sede dell'Heineken Jammin' Festival). L'intervento offre una completa serie di servizi per l'intrattenimento e il tempo libero, che consentono la fruibilità del luogo, dotandolo di funzioni vive e attive 24 ore su 24. Venezia Centromusica è uno spazio che si estende per oltre 1.000 metri quadrati dedicato alla cultura e al godimento della musica pop-rock.

L'intervento assolve molteplici funzioni grazie alla concezione di spazi flessibili e polivalenti che consentono di svolgere in contemporanea varie attività fra cui:

- una mostra permanente che presenta l'evoluzione del pop-rock con macroimmagini, testi, filmati, videoclip, le migliori copertine discografiche prodotte negli ultimi 50 anni. Durante il giorno è un vero e proprio archivio-mostra, di notte si trasforma in allestimento coreografico che avvolge e valorizza le attività in programma.
- Stage e convegni su tematiche musicali. In collaborazione con Fondazioni, Associazioni culturali, Scuole e Università, un programma annuale comprenderà in calendario stage-spot su composizione, arrangiamento, produzione, comunicazione, scenografia palchi, sound & light design, e ancora, seminari-convegni su tematiche di attualità come discografia, managing, nuove tecnologie, critica giornalistica.
- Produzioni televisive e showcase: accorgimenti tecnico scenografici e attrezzature a disposizione per affittare gli spazi a piccole e medie produzioni TV, show case e manifestazioni.

- Sale prove per band con blocco insonorizzato e una sala regia attrezzata anche per la messa in onda di programmazione radio.
- Spettacoli serali, grazie a un'arena che ospita circa settecento posti a sedere all'interno e fino a tre mila posti in quella esterna. In questo spazio è possibile programmare una stagione di forte impatto soprattutto a favore delle giovani generazioni, con esibizioni dal vivo, musica, comicità, ballo, performance teatrali fuori dagli schemi classici
- Discoteca. Pensando a un'opportuna separazione è possibile favorire anche l'uso distinto e contemporaneo di due sale da ballo, dedicate ciascuna a un genere musicale.

PROGETTO CMR

Progetto CMR Società di architettura italiana, partecipa attivamente al rinnovamento che sta investendo il settore con importanti realizzazioni per i protagonisti del mercato immobiliare: Aareal Property Services (ha realizzato la riqualificazione del complesso edilizio "Arconati 1" a Milano), Aedes, Beni Stabili, Carlyle, CBRE, Cogei, FIMIT, Galotti, Gruppo Addamiano, Lamaro Appalti, Pirelli RE, e altri.

Progetto CMR si propone come partner strategico in questo settore dove ha maturato un'esperienza specifica confermata dai dati: i progetti in corso interessano complessivi 1,4 milioni di metri quadrati. A conferma di questo importante bagaglio di esperienze alla Società italiana è stato affidato l'incarico per la realizzazione del primo investimento italiano dell'americana Tishman Speyer, entrata recentemente nella scena del nostro Paese grazie all'acquisizione di uno storico immobile in pieno centro a Milano, precisamente in Via Santa Margherita. La ristrutturazione avviata da Progetto CMR ha consentito a Tishman Speyer di affittarlo completamente in tempi brevi.

Il rapporto di stima che lega il Gruppo Addamiano a Progetto CMR si è evidenziato con lo sviluppo di due grandi progetti di grande interesse per l'area dell'hinterland milanese, il primo: "Ecocity" riguarda la riqualificazione urbana di recupero e bonifica della vasta area dell'ex Lombardia Petroli. Occupa un'estensione di 309 mila metri quadrati nel Comune di Villasanta in provincia di Monza, e la Torre per Uffici a Desio di circa 20 mila metri quadrati nel Polo Tecnologico Brianza.

Progetto CMR ha presentato a MIPIM altre rilevanti realizzazioni fra cui una realizzazione molto importante nella città emiliana.

Il Masterplan del Progetto "Romilia" a Bologna. L'intervento interessa un'area di 3 milioni di me-

tri quadrati e si riferisce a un Parco diffuso destinato a ospitare diverse attività d'intrattenimento sportive, oltre che a molteplici funzioni miste. Lo sviluppo dell'iniziativa è promosso da Aktiva che raggruppa una cordata di imprenditori.

Progetto CMR può vantarsi di avere una presenza storica da protagonista in molteplici settori del campo immobiliare e spaziare così dal mondo del retail a quello residenziale. Senza dimenticare però le grandi realizzazioni in Cina, che hanno consentito alla Società italiana di aggiudicarsi il prestigioso premio "Lombard Elite" destinato alle PMI italiane che si sono particolarmente distinte nelle attività di scambio e nelle relazioni con questa Nazione.

Nella visione di Progetto CMR l'architettura, da semplice disegno progettuale, diventa una ricerca anche grafica verso nuovi punti di riferimento, e individua il suo ruolo strategico nella progettazione "from inside out" dall'interno verso l'esterno. Dai bisogni di spazio della persona, sino alla progettazione dell'edificio, e al suo inserimento nel contesto ambientale. È un processo di integrazione che deve mettere sullo stesso piano tutti gli elementi che fanno di un'operazione immobiliare un'operazione di successo in termini di risultati economici: tempi più brevi di realizzazione dell'opera, costi di costruzione contenuti, canone di locazione in linea con le previsioni, tasso di "vacancy" inferiore al mercato, costi di gestione contenuti e in accordo con le aspettative. Il valore dell'architettura si sposta quindi, per Progetto CMR, da un'idea puramente formale a un avvenimento strategico in cui le variabili estetico-emotive si relazionano con aspetti economici, politici e gestionali. L'intervento dell'architettura crea allora valore, e l'immobile diventa non solo bello ma efficiente e gestibile nel tempo con i massimi risultati, rendendo più attrattiva anche la città sia da un punto di vista economico che culturale. L'interesse verso la maggiore redditività delle operazioni immobiliari e il reperimento delle risorse finanziarie comporta la presenza di capacità organizzative, imprenditoriali e gestionali molto avanzate e la necessità di ricorrere a strumenti di analisi e figure professionali sempre più sofisticate, con competenze differenti ma integrate. «Il punto di forza della nostra Società» sottolinea Massimo Roj (Amministratore Delegato di Progetto CMR) «è proprio la condivisione di diverse professionalità in un progetto, che grazie alla loro integrazione danno valore aggiunto all'intervento di ristrutturazione. Fare un progetto vuol dire non solo disegnare e sviluppare un'idea, ma proporre soluzioni tecnologiche innovative, un sistema di facciate che si integri con i sistemi impiantistici, una maglia strutturale che tenga

conto dei bisogni di flessibilità futura degli spazi, un sistema di arredi adeguato, un tipo di illuminazione calibrato alle necessità, un'adeguata temperatura degli ambienti per raggiungere un alto livello di comfort. Per ottenere i migliori risultati è dunque necessaria la sinergia tra le diverse professionalità in ambito dell'architettura, dell'ingegneria, del design, della psicologia e dell'economia».

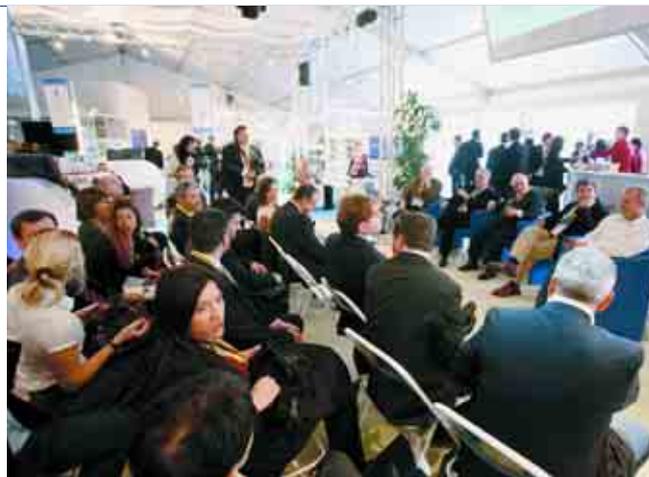
REGIONE LAZIO E GREATER ROME

Il padiglione "Greater Rome and Lazio Region" a Cannes ha occupato una superficie di 800 metri quadrati dedicato al sistema infrastrutturale e ai grandi progetti dell'area romana e del Lazio. La struttura ha visto per la prima volta ospiti sotto "lo stesso tetto" il Comune, la Camera di Commercio e la Provincia di Roma (in collaborazione con ASP, cioè Agenzia Sviluppo Provincia di Roma) e la Regione Lazio (in collaborazione con Sviluppo Lazio).

Le presenze istituzionali hanno mostrato agli operatori le iniziative progettuali (36 nel complesso) all'interno del quadro programmatico per lo sviluppo del territorio, supportando inoltre la partecipazione di quindici imprese private del settore delle costruzioni (Acea, Acer, Alfiere, Aree Urbane, Borsa immobiliare di Roma, Co.Ge.San., Parsitalia Real Estate, Gruppo Scarpellini-Immobilfin, Pr.Im, Promozioni immobiliari, Pulcini Group, Intesa Sanpaolo, Seci Real Estate, Tiffany, Haworth e Guzzini).

Sull'area di Roma, insieme ai grandi progetti di trasformazione urbana in atto nella città, vengono proposte diverse opportunità d'investimento legate (principalmente, ma non solo visto che sono presenti anche numerosi progetti dislocati in altre aree e con caratteristiche diverse) agli interventi delle "Centralità", poli urbani di nuova realizzazione dove si concentrano funzioni pregiate di scala metropolitana e internazionale. In questo caso è stato avviato anche il dialogo fra pubblico e privato tramite le presentazioni congiunte di iniziative di mano pubblica, come la Nuova Fiera di Roma, il Polo Tecnologico, "Ostiense", il Campidoglio 2 e Fonopoli, accanto ai progetti di iniziativa privata sviluppati nelle Centralità di Acilia Madonnetta, Romanina, La Storta, Euro-Castellaccio.

La Provincia di Roma ha portato all'attenzione degli operatori internazionali il modello di sviluppo socio-economico policentrico rappresentato dal PTPG (Piano territoriale provinciale generale) insieme alle opportunità d'investimento, come il centro polifunzionale integrato (Expo Provincia Capitale) per il sistema fieristico e il Sistema Logistico Integrato Multimodale (Slim).



Lo stand in bianco-azzurro

Seguono i progetti del Patto Territoriale delle Colline Romane per la ricettività e l'entertainment nel settore del turismo e quelli di riqualificazione e valorizzazione urbana.

La partecipazione della Regione Lazio e di Sviluppo Lazio è stata inserita nelle attività di marketing Territoriale che l'Agenzia svolge per favorire l'attrazione d'investimenti nelle aree regionali coperte dai Fondi Strutturali comunitari per l'Obiettivo 2 (Docup 2000 2006). Nello spazio espositivo, all'interno del padiglione è stata quindi fornita una panoramica sulle opportunità d'investimento condivise con la Regione e con gli Enti territoriali proponenti. Tra gli interventi in mostra: il nuovo Tecnopolo Tiburtino (settore d'investimento High-tech e Aerospazio); gli otto progetti riguardanti la mobilità delle merci (settore d'investimento, Logistica); e i sei interventi per lo sviluppo del turismo. A questi si aggiunge la proposta di aree disponibili per insediamenti produttivi (settore d'investimento, Parchi industriali), con cinque location d'interesse.

Per favorire la leggibilità dell'offerta è stata redatta, anche quest'anno, la "Guida Investing in Greater Rome and Lazio Region" che, con un'apposita mappa degli investimenti e con schede tematiche dedicate ai singoli progetti, punta a consentire un rapido inquadramento dell'offerta commerciale proposta.

REGIONE LIGURIA: PARCO & MARINA DI BAI VERDE

Il progetto definitivo dell'area denominata Baia-verde (ex discarica CO.GE.FAR) è finalizzato alla riqualificazione urbana, paesistica, ambientale, interessa il territorio del Comune di Ospedaletti in provincia di Imperia.

Tale luogo si è consolidato grazie al riempimento, effettuato a mare, con la discarica dei materiali di risulta dello scavo della nuova galleria ("Capo Nero"), della linea ferroviaria realizzata nel decennio 1975/1985.

L'area è attualmente costituita da un rilevato po-

sto a circa otto/ nove metri di quota sul livello del mare e strutturato in quattro sinuosi promontori artificiali della superficie di circa 90 mila metri quadrati.

Il progetto prevede la completa rimodellazione dell'area, in ampliamento, fino alla superficie complessiva di oltre 133 mila metri quadrati, mirando a ricreare un equilibrato rapporto tra la nuova area e il pregevole contesto territoriale circostante.

Gli scopi che l'intervento si pone possono essere sintetizzati in otto punti:

1. La tutela e la valorizzazione dei nuovi tratti di costa emersa.
2. La riorganizzazione e la riqualificazione dei tratti costieri limitrofi, già urbanizzati.
3. La difesa della costa e la riqualificazione degli arenili.
4. La razionalizzazione della funzione d'uso pubblico dell'area interessata e lo sviluppo dell'attività turistico-ricreativa dell'intera zona costiera.
5. L'incremento della superficie complessiva delle aree verdi e di quelle fruibili ad uso pubblico collettivo.
6. L'adeguamento e lo sviluppo del sistema della portualità turistica.
7. Il riuso, in forma ordinata e coordinata, dei tratti di ferrovia dismessa.
8. Il miglioramento della viabilità ciclabile, pedonale e carrabile costiera.

La filosofia progettuale identifica nella funzione di "Parco Attrezzato per le Vacanze" la destinazione finale per la realizzazione dell'opera di riqualificazione.

L'intervento interessa una superficie demaniale marittima (terra-acqua) complessiva di 200 mila metri quadrati, e l'area a terra avrà l'estensione di 130 mila metri quadrati, con fronte di costa pari ad oltre 800 metri lineari

Il progetto prevede l'ideazione di nuovi organismi a uso ricettivo sportivo e turistico:

- nuove ed ampie spiagge, il ripascimento degli arenili esistenti, uno dei quali in zona "Rio Giunchetto" confinante con il Comune di Bordighera.



Un particolare dell'Italian Way

- Porticciolo turistico: "Marina di Baiaverde": 331 posti barca (da 10 a 28 metri).
- Centro Uffici comprendente la direzione del porto e la Capitaneria, la vigilanza, e infine la stazione di servizio carburanti, ubicate sulla banchina del molo di sottoflutto.
- Yacht Club e Circolo Nautico (Vela e Voga) ubicati sulla banchina principale del porticciolo.
- Pontile all'esterno del molo di sottoflutto per gli attracchi di Idrovolanti, sottomarini e vaporette per escursioni turistiche (Santuario dei Cetacei). Il pontile è pensato anche per favorire tutte le attività nautiche (sci nautico, surf, paracadute ascensionale)
- Centro per la Cantieristica, integrato nelle opere di ristrutturazione dell'esistente base nautica delle "Porrine", in grado di ospitare 59 posti barca. Il Centro occupa un'area di oltre 10 mila metri quadrati, ed è costituito da un cantiere in struttura coperta (circa 2 mila metri quadrati) e da un'area esterna attrezzata di 5 mila metri quadrati.
- Spiagge attrezzate e stabilimento balneare con piscina, cabine balneari stagionali (100 c.a.) in muratura, dislocate, in posizione interrata, sotto il livello della passeggiata a mare di cornice, prospiciente i nuovi, grandi arenili finalizzati alla balneazione assistita.
- Villaggio Vacanze, articolato in tre corpi unifamiliari, comprendenti:



Business conversation all'Italian Way



Albergo Tradizionale (9 camere)
 Albergo Residenziale (173 camere)
 Case per Vacanza (232 suites)

Altre strutture che formano l'organismo progettuale sono:

- Parco Botanico Attrezzato (60 mila metri quadrati.) composto da otto distinte zone botaniche; e da quattro piscine, inoltre è dotato di percorsi pedonali ed aree di sosta attrezzate.
- Galleria Commerciale, con una superficie complessiva di oltre 4 mila metri quadrati, le cui aree saranno dedicate in prevalenza alla promozione commerciale dei prodotti tipici locali e dell'entroterra ligure, con particolare attenzione ai prodotti enogastronomici di qualità. Proprio per adempiere a questa funzione sono previsti dodici punti di ristorazione
- Centro Benessere contenente al suo interno differenti servizi con piscina, terme marine, talassoterapia e gym-hall. L'estensione prevista è di circa 2 mila metri quadrati
- Parco acquatico che in una superficie di 7.500 metri quadrati ospita la laguna marina navigabile (elettrik-boat) e giardini pensili;
- Ludoteca, Bowling (9 piste), Squash (5 campi);
- Senior-Club, Junior-Club (asilo)
- Minigolf Internazionale (2.145 metri quadrati), con annesso Putting-Green (650 metri)
- Auditorium e Piano Bar (mille posti) sulla laguna marina;
- Studio Multimediale (Radio, Televisione, Web);
- Parco urbano, 12 mila metri quadrati con giardini attrezzati, fontane ed aree di sosta;
- Chioschi per piccole attività commerciali;
- Centro elaborazione dati
- Area per il culto;
- Museo del Mare "Osservatorio Marino Pelagos" Padiglione di Acclimatamento Botanico - Museo della Canzone;
- Attrezzature ed impianti per gioco (bocce) sport (tennis, volley, basket, pattinaggio, calcetto) e tempo libero (modellismo: aereo, terrestre, nautico);
- Parcheggi in grado di ospitare complessivamente 1.465 posti così suddivisi parte (1.093) interrati e gli 372 posti esterni in banchina;
- Velo-elettrik-parck (300 metri quadrati);
- Eliosuperficie e area per atterraggio parapendio;
- Nuovo impianto per la depurazione delle acque reflue;
- Passeggiate pedonali e piste ciclabili. Tali strutture si sviluppano su una superficie di 14 mila metri quadrati e si estendono per 5 mila metri lineari

Tutte le zone del Parco sopradescritte saranno raccordate tra loro da una caratteristica ed ampia passeggiata a mare, che circonda il complesso

turistico, collegandolo funzionalmente al centro storico di Ospedaletti.

L'operatività gestionale delle attività turistiche e commerciali sarà coordinata in modo unitario, al fine di rendere razionale l'attività del Parco Vacanze.

Inoltre è previsto l'insediamento di circa 60-70 imprese impiegate nei nuovi esercizi creati dal progetto e questo potrà consentire l'occupazione a circa 250-500 addetti.

La nuova offerta turistica rappresentata dal Parco & Marina di Baiaverde, grazie al micro-clima molto mite della Riviera dei Fiori ed in particolare della cittadina di Ospedaletti, potrà costituire grande attrazione per un'ampia fascia di clientela, nazionale e internazionale, sia nella stagione estiva che in quella invernale, senza limiti né interruzioni stagionali.

La data finale dei lavori è prevista intorno al 2010 e le opere progettate saranno realizzate dalla concessionaria FIN.IM. s.r.l (Finanziaria Immobiliare Genova-Sanremo). La realizzazione del progetto definitivo consentirà di rendere concreta un'importante prospettiva imprenditoriale, volta ad interpretare le aspettative dell'intera collettività.

REGIONE PIEMONTE E TORINO

La città di Torino e la Regione Piemonte hanno presentato a MIPIM i grandi interventi infrastrutturali e immobiliari che hanno posizionato il territorio piemontese tra le migliori locations internazionali per il business, la ricerca e il turismo. Il Sistema Torino Piemonte ha partecipato a Cannes nell'ambito dell'Italian Way che ha riunito i sistemi di Genova, Milano, Venezia e Firenze. Questi territori individuano nel proprio posizionamento rispetto agli assi di comunicazione e infrastrutturazione, il punto di forza dei rispettivi progetti di sviluppo a medio e a lungo termine su dimensione europea. L'iniziativa Italian Way è stata sostenuta dall'ICE in virtù dell'accordo di Unioncamere e del Ministero del Commercio con l'Estero per la promozione e dell'internazionalizzazione del sistema e delle imprese e di sviluppo del territorio italiano.

Per la presentazione all'evento francese il Sistema Torino Piemonte ha suddiviso le offerte immobiliari e i progetti d'investimento in sezioni tematiche:

- Torino, grandi progetti di trasformazione urbana.
- Spazi innovativi per la Ricerca lo sviluppo e la produzione.
- Programma di dismissioni del patrimonio immobiliare del Comune di Torino.
- Spazi Innovativi per la Ricerca e lo sviluppo e la produzione.

- Programma di dismissioni del patrimonio immobiliare del Comune di Torino.
- TOP Torino 2006 Olympic Park.
- Torino 2011.
- Torino e Piemonte, porta logistica nel Sud Europa.

Il capoluogo piemontese vive un processo di trasformazione urbana unico in Europa. Accanto alle innovative infrastrutture costruite in occasione dell'appuntamento olimpico, prendono forma grandi progetti che ne caratterizzeranno l'impianto urbanistico futuro della città, firmati da architetti di fama internazionali.

Il nuovo palazzo della Regione Piemonte. Sorgerà nell'area Fiat Avio il "building" progettato da Massimiliano Fuksas per ospitare tutti gli uffici, istituzionali, tecnici e amministrativi, della Giunta Regionale. Il grattacielo verrà realizzato con gli adattamenti necessari alla nuova localizzazione: è infatti in corso di allestimento la variante urbanistica dell'intera zona. Per Torino si tratta di un intervento importante che si estende su di un'area di 315mila metri quadrati di superficie. È in fase di predisposizione anche la variante urbanistica dell'intera area che va da via Nizza includendo la linea metropolitana all'"Oval", alla stazione ferroviaria sul passante del "Lingotto":

La zona interessata dal Masterplan si estende su una superficie territoriale di 325mila metri quadrati (di cui 195mila metri quadrati sono di proprietà della Regione Piemonte). Si tratta di un intervento urbano in grado di integrarsi con il Centro Fieristico del Lingotto

Viale della Spina. Nell'area denominata "Spina1" si stanno costruendo abitazioni residenziali, un Centro Commerciale, e un'ampia piazza. È previsto inoltre anche un edificio rappresentativo di circa 30mila metri quadrati per attività terziarie e di servizio.

Anche l'area di Porta Susa, lungo l'asse, offre importanti opportunità di investimento immobiliare. La completa riorganizzazione della zona prevede: la ristrutturazione del Palazzo della Stazione che sarà il principale punto di interscambio con l'alta velocità ferroviaria, un edificio per uffici e servizi, una galleria commerciale e l'edificazione di due torri alte 150 metri. Uno dei due grattacieli, destinati a ridisegnare lo skyline della città, è progettato da Renzo Piano, e ospiterà una delle sedi del Gruppo bancario Intesa-San Paolo.

Ricerca sviluppo e produzione. Il Piemonte rappresenta la prima Regione italiana con notevoli investimenti privati in Ricerca & Sviluppo e lo stesso si può dire riguardo a un'elevata spesa in innovazione nel settore industriale. Sono oltre

200 centri di Ricerca & Sviluppo pubblici e privati attivi in Piemonte, specializzati in automotive, e in molti altri settori innovativi quali le biotecnologie e le nanotecnologie.

A questa sensibilità si deve la nascita a Torino di un nuovo Polo Tecnologico localizzato nelle aree di Mirafiori.

Nei 300mila metri quadrati ceduti da FIAT a Regione Piemonte, Provincia e Comune di Torino, sta nascendo un polo della ricerca e dell'innovazione nei settori tecnologicamente avanzati. Qui si insedieranno il nuovo Centro del Design, laboratori di ricerca e attività di alta formazione del Politecnico, Centri di sperimentazione nel campo della mobilità sostenibile e aziende impegnate nell'attività di ricerca e di innovazione. Torino Nuova Economia (TNE), Società a maggioranza pubblica, costituita per la realizzazione di questo cluster, darà il via a una raccolta di manifestazioni di interesse da parte di aziende italiane ed estere a insediarsi in queste aree.

Il nuovo "Polis Campus". È il progetto di espansione del Politecnico di Torino e rappresenta un intervento innovativo che si estenderà su una superficie di 170mila metri quadrati inserendosi sul retro della struttura esistente, realizzando nuove strutture sportive, laboratori all'avanguardia, aule di studio e lettura. Polis Campus mira a generare una maggiore qualità nella formazione e nella ricerca. Al proprio interno sorgerà infatti il "Business Research Centre", un Centro con spazi per laboratori e uffici, dedicato alla collaborazione tra il Politecnico e imprese su formazione, sviluppo e ricerca.

Nel cuore di Torino. Nell'ambito del programma di valorizzazione del proprio patrimonio immobiliare e di riorganizzazione della logistica comunale, la Città di Torino renderà a breve disponibili sul mercato immobili di pregio in zone strategiche del Centro Storico e importanti aree urbane per cui sono stati già definiti i programmi di recupero e sviluppo. Si riporta un elenco dettagliato:

- Corso Vittorio Emanuele II, 8 - Palazzo Guallino. Costruito nel 1928, è uno dei primi esempi di razionalismo italiano. Superficie lorda di pavimento (S.L.P.), 6.500 metri quadrati
- Piazza San Carlo, 161 - Edificio di particolare pregio storico architettonico risale al seicento piemontese è ubicato in una delle piazze centrali di Torino. La S.L.P. è di 5.800 metri quadrati.
- Via Alby, 1 - Villa in perfetto stile anni cinquanta (esattamente il riferimento è al 1958) è ubicata nella precollina torinese. Presenta una S.L.P. di 1.020 metri quadrati

- Via dell'Arsenale, 33 - Palazzo Ceriana-Racca. Palazzo monumentale progettato in stile eclettico nel 1887 dall'architetto torinese Carlo Ceppi, con S.L.P. di 2.500 metri quadrati.
- Via Frejus, 21 - Ex area industriale, ex opificio dei primi del '900. È in corso la variante urbanistica per il recupero e trasformazione. Superficie 18.300 metri quadrati.
- Via Garibaldi, 23 - Palazzo nobiliare edificato nel 1736 ubicato nella pedonale Via Garibaldi. S.L.P. 3.900 metri quadrati.
- Villa Capriglio - Villa di epoca settecentesca originariamente progettata come residenza collinare, ubicata in zona di interessante valore turistico. S.L.P. 1.000 metri quadrati circa, presenta annesso un parco di 40mila metri quadrati
- Villa Moglia, Chieri - Villa realizzata nel seicento come opificio, successivamente è stata modificata e ampliata fino a diventare una dimora nobiliare nel settecento. S.L.P. 5.000 metri quadrati, l'edificio presenta in aggiunta un parco secolare di 26mila metri quadrati.

Torino 2011. Nel 2011 l'Italia celebrerà i 150 anni dall'unificazione nazionale. Torino sarà la sede di un grande evento internazionale. Una nuova occasione di sviluppo per il territorio, dopo il grande successo dei Giochi Olimpici Invernali del 2006 e l'ormai imminente appuntamento di World Design Capital 2008.

In occasione del 2011 si stima arriveranno in Piemonte investimenti per circa 500 milioni di euro. Il programma per l'organizzazione dell'evento è ancora in fase di definizione e comprenderà molti siti in zone strategiche della Città: l'area di "Spina 2" con la realizzazione di una nuova biblioteca multimediale, la riconversione dell'ex complesso carcerario e la trasformazione delle ex Officine OGR. All'interno del programma rientrano il recupero e la trasformazione urbana delle seguenti aree: il "Mastio della Cittadella"; la zona del Parco Dora in Spina 3; il parco lungo la Stura; le aree in trasformazione di Mirafiori (TNE) e Alenia.

Il Parco Olimpico. "TOP Torino 2006 Olympic Park" rappresenta il cuore del progetto messo a punto dalla Fondazione XX Marzo, e l'Ente ha il compito di gestire gli impianti e le infrastrutture olimpiche. Gli impianti di questo vero e proprio "parco" saranno: il Palaolimpico, il Palavela, i Villaggi Olimpici di Torino e di Bardonecchia, lo Ski Jumping di Prigelato, l'Impianto del Bob di Cesana Pariol, l'Olympic Centre di Cesana San Sicario, il Palaghiaccio di Torre Pellice.

Le strutture saranno affittate alle Federazioni Sportive e a Società private in occasione di eventi d'intrattenimento come concerti e fiere. Gli

stessi impianti saranno anche aperti al pubblico per attività sportive.

Alcuni esempi significativi: il Palaolimpico ha ospitato i concerti sia di Bruce Springsteen che dei Pearl Jam, la Convention dell'Iveco e la Cena di Gala della Compagnia delle Opere, Fiorello e molti altri spettacoli di diverso genere e tipo. Il Villaggio Olimpico di Torino: ha accolto gli atleti dei Mondiali dello Scherma, i partecipanti alle Olimpiadi degli Scacchi, la Cena di Gala del Coni e moltissimi altri eventi.

S.I.TO. L'area logistica presenta un'estensione di 2,8 milioni di metri quadrati e una movimentazione di merci intorno ai 2 milioni ton/anno.

L'Interporto di Torino è posto in posizione favorevole sia per i collegamenti nazionali che internazionali. La presenza del terminal ferroviario con un servizio navetta per la Francia, la qualità dei servizi offerti e l'uso esteso di sistemi ad alta tecnologia, hanno permesso la concentrazione di numerosi operatori di rilievo nel settore logistico.

C.I.M. Centro Interportuale Merci Novara. È costituito dal terminale intermodale, 160mila metri quadrati, e da differenti lotti per magazzini e terziario che misurano 230 metri quadrati. L'Interporto di Novara, al confine tra Piemonte e Lombardia, è uno dei punti di riferimento della rete intermodale italiana e rappresenta lo scalo delle principali linee ferroviarie che attraversano l'arco alpino centro-occidentale. Con i nuovi tunnel svizzeri del Loetschberg e del San Gottardo e con la linea ad alta velocità rappresenterà il baricentro delle grandi correnti di traffico transalpino e il punto ideale di incontro per il trasporto merci nazionale e internazionale, stradale e ferroviario.

Interporto Rivalta Scrivia. La sua area totale è di 2 milioni di metri quadrati e le merci sono movimentate in misura di 1,7 milioni ton/anno.

L'Interporto Rivalta Scrivia è un polo logistico multifunzionale, unico nella sua capacità di proporre soluzioni integrate, sia per le dimensioni e le caratteristiche degli spazi, che per l'offerta di servizi doganali e terminalistici diretti al trasporto e alla distribuzione.

RISANAMENTO

Risanamento Spa è la Property Company quotata in Borsa Italiana del Gruppo Zunino, è denominata così dal suo fondatore Luigi Zunino.

La Società opera con successo sin dall'inizio degli anni '80 nel settore immobiliare, l'attivi-

tà inizialmente era concentrata sul comparto commerciale; successivamente si è focalizzata nella riqualificazione e nello sviluppo di aree strategiche metropolitane sul territorio italiano ed estero, operando principalmente nei campi relativi alla promozione, development immobiliare, investimento in residenze di prestigio. Attualmente i dati consolidati di Risanamento Spa sono i seguenti:

- Portafoglio immobiliare 2.500.000 metri quadrati di SLP
- Valore del patrimonio immobiliare di 5 miliardi di euro
- Capitalizzazione di Borsa di 2,4 miliardi di euro.

Risanamento, oltre all'ormai famosissimo "Milano Santa Giulia", ha in campo molti altri interventi fra cui si citano il recupero delle "Ex-aree Falck" a Sesto San Giovanni (Milano), e alcuni progetti di restauro e investimento situati a Parigi.

Risanamento, inoltre ha sottoscritto con SKY Italia un contratto per la costruzione della Nuova sede dell'Emittente Privata, a Rogoredo nel quartiere "Santa Giulia".

Milano "Santa Giulia". Il progetto di Milano "Santa Giulia", promosso da Risanamento, è stato affidato a uno dei nomi più autorevoli dell'architettura contemporanea: Norman Foster.

Nell'intervento sono previste quattro aree: un parco di 33 ettari, Rogoredo, Montecity Residence (firmata da Foster), e Montecity Avenue. Il progetto del parco sarà realizzato dallo Studio West 8 landscape diretto dall'architetto olandese Adriann H. Geuze.

La nuova chiesa di Santa Giulia porterà invece la firma dell'architetto svizzero Peter Zumthor.

Milano Santa Giulia si estende su una superficie di oltre 1 milione di metri quadrati in una zona strategica del settore Sud-Orientale di Milano, dove sarà realizzato un quartiere tra i più attuali dal punto di vista strutturale, architettonico e funzionale. L'area del progetto è servita dai prin-

cipali assi che connettono la città con il territorio: la Tangenziale Est, le Autostrade A1 e A4, la linea ferroviaria e la stazione di Milano Rogoredo ("stazione di porta" della linea dell'alta velocità), la fermata Rogoredo della linea MM3, la Strada Statale Paullese, lo scalo aeroportuale di Linate e quello dei voli privati dell'ATA. La stazione dell'alta velocità acquisterà un'importanza strategica grazie al collegamento con i maggiori snodi ferroviari (Venezia, Torino, Genova e Bologna) e alla rete milanese attraverso il Passante Ferroviario che avrà una sua "porta" proprio nel quartiere in esame.

Il complesso diverrà, grazie a questo articolato sistema di servizi pubblici, uno dei cardini strategici di crescita e di capacità attrattiva del sistema milanese. Il fascino che eserciterà il progetto non sarà solo attribuibile alla dotazione infrastrutturale ma interesserà anche la realizzazione dell'area a verde, e conseguentemente la capacità di coniugare città e ambiente. I suoi due mila appartamenti, i 333mila metri quadrati di parco urbano, il Centro Congressi da 8mila posti, gli alberghi, la nuova chiesa, i parcheggi, gli spazi commerciali, e la vasta rete di collegamenti (strade, ferrovie, tram e aeroporto) sono prova del successo con cui il nuovo intervento realizza l'equilibrata fusione di pubblico e privato, di urbanizzazione e spazi verdi.

Una metropoli nel verde, quella che lo stesso Foster definisce la "città del futuro", destinata a diventare una "città nella città". Milano Santa Giulia sarà un centro alternativo e tuttavia non separato dal capoluogo lombardo.

Secondo le prime stime, sarà un quartiere popolato da circa 70/80 mila cittadini, di cui:

- 9 mila residenti (circa 3 mila famiglie);
- 19 mila occupati nelle attività terziarie, ricettive, commerciali e di servizio insediate;
- 1.000 persone alloggiate nelle strutture ricettive;
- 8 mila visitatori del Centro Congressi;
- 4 mila visitatori delle attività d'intrattenimento e ristorazione;



Alcuni rendering di Milano Santa Giulia



Nelle immagini, rendering di Milano Santa Giulia

- 35mila visitatori delle strutture commerciali;
- 1.000 ospiti in strutture scolastiche, edifici per portatori di handicap e residenze per giovani studenti.

A queste cifre bisogna aggiungere un numero variabile di fruitori delle attività ricreative e naturalistiche offerte dal Parco.

Le abitazioni rispecchieranno i canoni di modernità e tecnologia e i singoli alloggi saranno tutti corredati con le più evolute dotazioni tecnologiche consentite dagli sviluppi della domotica, controllabili dai propri fruitori tramite un sistema digitale centralizzato attivabile attraverso un computer locale o, a distanza, collegandosi a internet o con i telefoni WAP.

Il complesso residenziale comprenderà appartamenti di lusso di diverse dimensioni e di vario tipo, dal bilocale al grande appartamento per famiglie, in grado di soddisfare un'ampia gamma di esigenze individuali.

La concezione progettuale dello spazio abitativo rappresenta un riflesso della molteplicità della società moderna, dove cresce continuamente la necessità di accontentare gruppi di età differenti e famiglie di diverse dimensioni.

La disposizione a ellisse del complesso residenziale dà origine a un ampio e sicuro parco privato che diventa il fulcro degli otto edifici residenziali che lo circondano.

Il parco privato di 4,5 ettari ospita un esclusivo centro benessere, piscine coperte e all'aperto, campi da tennis, un'ampia palestra e altre strutture di eccellenza. Ogni building ha otto piani e possiede una propria reception centrale con portineria. Nei piani interrati sono previsti due livelli di parcheggio privato sicuro ad uso garage.

Milano "Santa Giulia" - SKY Italia. Risanamento ha recentemente sottoscritto con SKY Italia un contratto per la costruzione della nuova sede nel quartiere omonimo, nella zona di Rogoredo. Il complesso immobiliare da realizzare è di circa 85mila metri quadrati e consta di uffici direzionali, studi televisivi, par-

cheggi e magazzini e sarà dato in locazione all'emittente televisiva. Il progetto architettonico è curato dallo Studio australiano Byron Harford & Associates e dallo Studio Urbam Spa di Milano entrambi hanno previsto l'utilizzo delle più moderne tecnologie nella realizzazione degli spazi.

Nota. A fine aprile Risanamento ha annunciato la firma di un accordo con il gruppo La Rinascente, per l'insediamento di uno store. A fine giugno è stato annunciato l'accordo con il gruppo Dolce & Gabbana, che aprirà a Milano Santa Giulia due boutiques per complessivi 1.750 metri quadrati.

Sesto San Giovanni - "Ex area Falck". Le aree delle ex-industrie siderurgiche Falck sono articolate in più comparti, dislocati principalmente lungo il viale Italia a Sesto San Giovanni e presentano una superficie complessiva di circa 1,5 milioni di metri quadrati.

Le vecchie zone di proprietà "Falck", distano circa 6 chilometri dal Duomo del capoluogo lombardo, e costituiscono il corpo delle grandi fabbriche dismesse del "Nord-Milano". Il territorio presenta una buona accessibilità garantita dalla vicinanza del sistema autostradale, dalla presenza della rete su ferro e dalla linea metropolitana.

Risanamento ha conferito a Renzo Piano l'incarico della progettazione urbanistica dell'Ex-area Falck ed in particolare della predisposizione del Masterplan.

Il progetto di trasformazione presenta una superficie totale di 1.275.144 metri quadrati, e si propone di fornire risposte esemplari sul piano della vivibilità, della sostenibilità ambientale e della coesione sociale, ai fattori di crisi che hanno ridotto la qualità del vivere urbano e il comfort all'interno dell'area. Saranno utilizzate le più aggiornate tecnologie in fatto di trasporti, comunicazione, risparmio energetico, spazi e servizi pubblici.

Il programma si fonda su un mix integrato tra funzioni private (residenziale, terziaria, com-

merciale, ricettiva e ricreativa) e funzioni pubbliche (servizi alla persona, attrezzature sociali e culturali) che, in una superficie edificabile di oltre 1.200.000 metri quadrati garantiranno momenti differenti di vita cittadina.

Queste funzioni saranno distribuite lungo i due assi principali del progetto, costituiti dall'esistente viale Italia e dalla "Traversa" che collegherà la rinnovata stazione ferroviaria esistente con Viale Edison. I due segmenti viari saranno immersi in un articolato sistema del verde e saranno facilmente accessibili, grazie a un rinnovato impianto di mobilità con viali pedonali, piste ciclabili e un sistema di autobus a basso consumo energetico chiamati "Elfi".

Parigi. Risanamento ha un ruolo di primo piano anche nel mercato immobiliare estero e in particolare in quello francese, grazie alle importanti acquisizioni realizzate nel cuore di Parigi dal 2004 a oggi.

La Società quindi possiede nel cuore della Capitale francese immobili di pregio per 900 milioni di euro, a cui si è aggiunta la Sede Mercedes sugli Champs Elysées.

Il patrimonio è localizzato all'interno del "Triangle d'or", sulle più importanti Avenue della moda parigina nei pressi del distretto finanziario, è caratterizzato dalla presenza di boutique di alta moda e uffici, tutti locati a importanti compagnie internazionali.

Tale portafoglio immobiliare ammonta complessivamente a 82mila metri quadrati, è composto da edifici di pregio a destinazione mista principalmente terziaria e commerciale.

Nel cuore di Parigi la Società è proprietaria di uno stabile cielo-terra ubicato al 50-52 di Avenue Montaigne, acquisito dal Gruppo Unibail, presenta superficie complessiva di circa 13 mila metri quadrati e a destinazione mista prevalentemente terziaria e commerciale. Si tratta di una ex-dimora privata di grande prestigio, costruita dall'architetto Tournade nel XIX secolo.

La Società guidata da Zunino è inoltre proprietaria del building situato al 54 di Avenue Montagne, che è stato acquisito dal Groupe Arnault e ospitava la sede storica della Louis Vuitton. L'intero edificio misura complessivamente 2.100 metri quadrati e a destinazione mista terziaria e commerciale.

I possedimenti al 17-19 di Avenue Montaigne, in Rue François Premier e in Rue du Cirque, anch'essi situati nella splendida cornice dell'Ottavo Arrondissement, sono stati acquisiti da Società Foncière Lyonnaise (SFL), hanno una superficie totale di 23mila metri quadrati e so-

no a destinazione mista terziaria e commerciale e residenziale.

L'immobile sito al 118 degli Champs Elysées è tra le più recenti acquisizioni del Gruppo Risanamento a Parigi, si estende per 5mila metri quadrati complessivi, situato nel cuore della via commerciale parigina più rinomata e frequentata, si sviluppa su sette piani fuori terra e uno interrato, i quali ospitano varie attività di natura commerciale e uffici. Lo stabile è stato completamente locato a tre attori di rilievo quali Mercedes Benz, Laboratoires Pierre Ricaud e UGC (uno tra i più importanti circuiti cinematografici in Europa).

In Boulevard Haussman, all'incrocio di Rue de la Chaussée d'Antin, di fronte alle Galleries Lafayette, si colloca l'imponente complesso edilizio acquisito dal Groupe Financiere Pinault, ha una superficie complessiva di 20mila metri quadrati circa, un inestimabile valore storico e culturale, è stato costruito tra il 1790 e il 1870 ed ha subito una completa ristrutturazione terminata nel 2005, realizzata dagli architetti di fama mondiale Anthony Béchu e Jean Marie Charpentier. L'organismo edilizio a prevalente destinazione commerciale e uffici, è parzialmente locato a società e firme prestigiose tra le quali: Sephora, Surcouf, France Telecom e Remy Cointreau.

Grazie ad un accordo concluso con Società Foncière Lyonnaise (SFL), la Società è proprietaria di tre immobili situati in Rue St. Florentin, nell'isolato di Place St. Augustin e in Rue de Rome. La loro superficie complessiva, a destinazione mista terziaria, commerciale e residenziale, è di circa 22mila metri quadrati.

FIRENZE BUSINESS

L'Azienda Speciale per l'internalizzazione e lo sviluppo Economico (Promofirenze), il Comune, la Camera di Commercio di Firenze, e il Comune di Pontassieve, congiuntamente alle imprese e alla Provincia fiorentina sono stati i promotori del programma di Marketing Territoriale finalizzato allo sviluppo economico e all'attrazione di investimenti sul territorio e presentato a MIPIM.

Oltre alle competenze interne, Promofirenze può contare su un compatto network locale, in grado di rendere veloce ed efficace il processo di insediamento e sviluppo delle attività produttive sul territorio fiorentino.

Per realizzare i suddetti obiettivi Promofirenze e i Soci promotori dell'iniziativa hanno sviluppato Firenzebusiness, il nuovo Portale creato per favorire lo sviluppo economico locale e

l'attrazione di investimenti esogeni e esteri in particolare, esso è finanziato nell'ambito dell'azione 2.7.1 "Marketing d'area" del DOCUP 2000-2006 ob. 2 e phasing-out della Regione Toscana sulla base del "Piano Operativo Locale per il marketing d'area 2002-2004" (POL) della Provincia di Firenze.

Il Portale www.firenzebusiness.com, illustra le possibilità di marketing mostrandone i punti di forza dell'area metropolitana fiorentina, e analizzandone i settori chiave inoltre offre un corposo Database delle opportunità di interesse territoriale, economico e finanziario.

A MIPIM Sistema Firenze ha presentato i progetti inerenti al Comune di Pontassieve insieme agli interventi di tre Società private: Abalisse Investimenti, Case e Ville, e Interprofessionale.

Il Comune di Pontassieve. La proposta di investimento riguarda due aree di importanza strategica per lo sviluppo del capoluogo: si tratta delle aree ex-ferroviarie denominate "Borgo Verde" e "Borgo Nuovo". L'Amministrazione, consapevole dell'importanza strategica che rivestono gli interventi da realizzare su queste aree, nonché della loro complessità organizzativa, tecnica e finanziaria, intende promuovere una selezione del soggetto attuatore attraverso l'anticipazione a MIPIM di un bando di gara internazionale che verrà pubblicato entro giugno, con la massima apertura agli investitori italiani e stranieri.

Gli obiettivi dell'Amministrazione comunale sono la nuova centralità per Pontassieve tramite l'insediamento di imprese innovative. Il "brand" pensato dai tecnici comunali ben rappresenta lo scopo del concorso: «Pontassieve è Toscana, Pontassieve è Firenze, terra di qualità della vita, terra di vino e moda. L'investimento sulle aree ferroviarie di Borgo Verde e Borgo Nuovo è qualità della vita in un contesto equilibrato, ricco e produttivo».

Abalisse Investimenti

È una società di sviluppo e consulenza immobiliare specializzata nei settori residenziali e turistici-ricettivi. Le aree di consulenza di Abalisse Consulting comprendono: gli studi di fattibilità, la progettazione architettonica, il project management e la definizione del piano di marketing.

A MIPIM la società ha presentato i progetti di Castelletto di Campiglia e Borgo di Veradinga. Il Castelletto di Campiglia. In prossimità dell'antica roccaforte di Campiglia Marittima (XI sec.), si erge il Castelletto di Campiglia in po-

sizione dominante sull'intero golfo che da Punta Ala si estende fino a Baratti. La ristrutturazione del Castelletto redatta dall'Architetto Flavio Cambi, ha preservato il carattere della costruzione medievale e ha previsto la realizzazione di appartamenti di vario taglio: mono, bilo e trilocali, con balconi e loggiati. Le abitazioni sono rese lussuose sia dalle finiture di pregio, che dalla localizzazione immersa nel verde privato all'interno del parco. Il progetto di restauro comprende anche un'area benessere "Tepidarium" realizzata all'interno, che assicura piacevoli momenti di relax e benessere durante tutto l'anno.

Borgo di Veradinga. Situato nel cuore della Toscana, sulle colline tra Pisa e Firenze, in prossimità del paese di Montelopio, il Borgo di Veradinga è un complesso colonico del XIX secolo, ristrutturato secondo i principi della bioarchitettura e suddiviso in cinque dimore di campagna. Il riammodernamento dell'opera comprende rifiniture di lusso, moderni comforts, giardino privato e piscina condominiale. Questi elementi caratterizzano l'insieme come un ambiente rilassante ed esclusivo. Il complesso dispone di un vialetto e di un lago privato. Nelle immediate vicinanze sono disponibili: campo da golf, strutture termali e purtroppo riserve di caccia.

Case e Ville

L'Agenzia immobiliare Case e ville nasce con la volontà di offrire il meglio del mercato immobiliare toscano e italiano ai propri clienti, accompagnandoli con competenza attraverso le varie fasi della vendita e dell'acquisto. Le proprietà offerte dal portafoglio immobiliare dell'Agenzia a Ibiza rientrano nella volontà da parte di Francesca Andreini (Titolare di Casa e Ville) di proporre la possibilità di conoscere e apprezzare i luoghi splendidi e pieni di fascino che rappresentano quanto di meglio il nostro Mediterraneo può offrire.

La mission della titolare è di far sentire i propri clienti "come dei piccoli principi", rimanendo però focalizzata su quelle che sono le necessità e le richieste di assistenza, in quanto le proprietà immobiliari non sono semplicemente degli oggetti ma la realizzazione di sogni e progetti che ogni cliente porta nel suo cuore, come ben rappresentato dalla citazione di Voltaire che appare sul sito della Società (www.caseeville.com), «Dio ci ha dato la vita. Tocca a noi darci una bella vita».

L'Agenzia ha presentato a MIPIM il progetto di lottizzazione inerente all'area industriale di "Gabicce" Siena.

La lottizzazione risulta posizionata in prossimità del nucleo produttivo già edificato di Gabicce nel comune di Monteriggioni, in provincia di Siena, in una zona delimitata dal tracciato autostradale Siena-Firenze, posto a circa otto minuti dall'abitato di Siena. L'intervento interessa una superficie territoriale pari a 143.469 metri quadrati.

Lo schema generale della prima fase prevede la realizzazione di sette lotti, ciascuno disposto su più livelli, con piani sfalsati secondo l'andamento altimetrico del terreno.

I capannoni sono stati conformati tipologicamente, pensando a una aggregazione planimetrica lineare sviluppata su tre livelli di cui uno seminterrato.

L'altezza massima di ciascun edificio, è da riferirsi per il lato a monte: 8 metri, mentre per quello a valle: è di 8 più 4 metri per il piano seminterrato. Sono consentiti sfalsamenti in altezza fra 2 livelli sovrastanti, o in accorpamento di più piani, rispetto a quanto indicato sopra, purché l'altezza massima complessiva da terra rimanga inalterata. Le destinazioni d'uso riguardano:

- attività industriali;
 - attività artigianali;
 - attività commerciali all'ingrosso;
 - altre tipologie di attività commerciali dovranno essere concordate preventivamente con l'amministrazione Comunale al momento della presentazione dei singoli permessi di costruire;
 - deposito coperto e depositi all'aperto;
 - magazzini e depositi;
 - laboratori;
 - uffici ed attività direzionali in genere;- residenza di servizio alla produzione;
 - bar ed attività di ristoro di servizio alle aree produttive;
 - parcheggio a servizio delle attività ammesse.
- Nei caso di attività commerciali all'ingrosso all'interno del perimetro del Lotto dovranno essere previsti idonei spazi per parcheggio, conformemente alla vigente normativa in materia.

Interprofessionale

È un'Azienda che fornisce consulenza e assistenza rivolgendosi sia a interlocutori istituzionali che a privati, nel settore degli investimenti immobiliari, grazie a una visione multidisciplinare data da un team di professionisti afferenti a discipline differenti ma agenti secondo una logica d'insieme.

L'impresa propone alla propria Committenza una globalità di servizi che vanno dalla prima



I padiglioni "esterni" del Salone

valutazione dell'immobile, fino alla messa a reddito e alla gestione del patrimonio immobiliare, affiancando così il cliente nel delicato momento della vendita o dell'acquisto del building.

Il metodo tecnico e la chiarezza nell'approccio con l'interlocutore garantiscono solidità ad ogni operazione d'investimento. La gestione di un bene così solido e complesso quale è un organismo edilizio o un singolo stabile, richiede l'interazione tra più competenze professionali per poter affrontare e risolvere in maniera integrata tutti gli aspetti e gli imprevisti inerenti alla vita dell'immobile.

La visione del Team nei confronti della residenza è riferita alla metafora del edificio visto come un paziente: esso viene esaminato in ogni sua parte, ne vengono studiate la storia e ogni peculiarità, in pratica lo si sottopone a un check up completo per riuscire a individuare sia tutte le potenzialità che gli eventuali punti deboli. È in questo modo che ogni esigenza del cliente può avere una risposta chiara e sicura.

Strumenti per l'analisi e la segmentazione del patrimonio immobiliare

di **OLIVIERO TRONCONI**

Nei casi di acquisizione di un patrimonio immobiliare abbastanza vasto avremo probabilmente a che fare con un patrimonio eterogeneo ed estremamente differenziato caratterizzato da informazioni e documentazioni non aggiornate e spesso lacunose.

Questa circostanza ha caratterizzato e contraddistinto, sia la costituzione di Fondi con apporto di patrimoni immobiliari di significativa dimensione, ma anche importanti operazioni di spin off immobiliare.

In questi casi le migliori prassi codificate a livello internazionale e ormai applicate anche nel nostro paese, evidenziano l'opportunità di impostare prioritariamente una attività conoscitiva del patrimonio attraverso la realizzazione di un censimento più o meno approfondito in relazione alle finalità che sono alla base dell'acquisizione e successivamente di procedere attraverso una disarticolazione del patrimonio in segmenti o pacchetti.

La finalità di questa metodica è l'individuazione di gruppi (pacchetti o basket) di immobili che

presentino problematiche il più possibile omogenee, in modo da poter ad ognuno di essi applicare una specifica e differenziata strategia.

Per descrivere come procedere metodologicamente nelle importanti fasi di analisi e organizzazione-segmentazione del portafoglio, allo scopo di definire le opportune strategie da applicare su ogni segmento o pacchetto di immobili e successivamente su ogni cespite, ci riferiremo ad un caso esemplare di analisi-segmentazione di un portafoglio immobiliare: quello messo a punto dall'"Osservatorio sul patrimonio immobiliare degli Enti Previdenziali Pubblici".

L'Osservatorio istituito con Decreto legislativo nell'ormai lontano 1996 (D.lgs 104 del 16 febbraio 1996) aveva come propria missione quella di avviare un processo di conoscenza del patrimonio immobiliare degli Enti allo scopo di definire una precisa ed articolata strategia in termini di:

- dismissione a soggetti terzi;
- dismissione ai locatari;
- affidamento in gestione a società specializzate;

- conferimento a Fondi Comuni di Investimento immobiliare;
- conferimento a società immobiliari delle quali i Fondi pensione detengono quote. Nella prima fase di attività dell'Osservatorio venne organizzata e condotta una precisa ed articolata campagna conoscitiva attraverso l'impostazione di un censimento articolato in due fasi:
 - la prima basata sulle informazioni già in possesso degli Enti proprietari;
 - la seconda attraverso sopralluoghi per rilevare informazioni e documentazione (anche fotografica) sugli edifici.

In possesso dei dati fondamentali, per quanto perfettibili, relativi il patrimonio venne organizzato logicamente uno specifico Data Base agile e di relativamente facile utilizzazione (Data Base relazionale Access gestito dal Centro Unitario Servizi costituito dall'Osservatorio), per poter svolgere in tempi brevi tutte le elaborazioni necessarie e funzionali all'individuazione di edifici caratterizzati da una relativa omogeneità, i cosiddetti "segmenti o pacchetti di immobili", su ognuno dei quali fosse possibile applicare una strategia sufficientemente coerente ed efficace.

LA SEGMENTAZIONE DEL PATRIMONIO

Il passaggio successivo fu la verifica della congruità della suddivisione del patrimonio immobiliare degli Enti Previdenziali Pubblici in 15 fondamentali e principali "pacchetti" costituiti da immobili caratterizzati da un adeguato livello di omogeneità.

I 15 "pacchetti" individuati furono:

- 1 Stock marginale
- 2 Edifici vuoti
- 3 Edifici specialistici
- 4 Immobili da valorizzare
- 5 Stock a massimo ricavo
- 6 Edifici residenziali di pregio
- 7 Edifici di pregio ad uso misto
- 8 Edifici residenziali di fascia intermedia
- 9 Edifici di fascia intermedia
- 10 Edifici residenziali di fascia bassa
- 11 Edifici di fascia bassa ad uso misto
- 12 Strutture non residenziali ad alto ricavo
- 13 Strutture non residenziali a basso ricavo
- 14 Edifici per la vendita organizzata
- 15 Edifici a ricavo minimo

Allo scopo di chiarire le caratteristiche salienti dell'operazione di segmentazione del portafoglio di seguito illustreremo sinteticamente gli elementi essenziali che contraddistinguono alcuni dei principali "pacchetti" individuati:

STOCK MARGINALE

- individua quegli immobili parcellizzati sul territorio che impongono per la loro gestione oneri logistico organizzativi rilevanti e che non consentono economie di scala.
- Si tratta di immobili che complessivamente presentano una consistenza non ampia (14% del patrimonio complessivo) e che producono un modesto apporto al ricavo annuo (7,5%).
- È possibile suddividere ulteriormente questo pacchetto complessivo in "Patrimonio disperso" e "Piccoli edifici".

Il "Patrimonio disperso" è costituito da singoli immobili situati in località distanti dai centri urbani di riferimento. Il "Piccolo edificio" è costituito da edifici di dimensione modesta (la superficie locata è inferiore ai 1000-1500 mq) la cui redditività esprime valori monetari di scarsa entità.



Figura 1/2 - La ricognizione del patrimonio immobiliare degli Enti Previdenziali

EDIFICI SPECIALISTICI

- individua immobili con destinazioni funzionali specialistiche o con particolari caratteristiche d'uso.
- Di questo segmento fanno parte immobili che per tipologia, funzione e tipo di utenza impongono l'adozione di una specifica strategia differenziata rispetto al resto del patrimonio.
- Questo pacchetto può essere ulteriormente suddiviso in:
 - edifici per lo spettacolo
 - strutture ricettive
 - strutture produttive (industriali)
 - edifici locati a Pubbliche Amministrazioni

STOCK A MASSIMO RICAVO

- Individua immobili che presentano il più alto rapporto tra ricavi nominali annui e superficie lorda (superiore a ... euro/mq/anno).

- Questo pacchetto di immobili costituisce circa il 20% del Patrimonio (in termine di superficie lorda) e assicura ricavi pari ad una percentuale superiore al ... dei ricavi complessivi del patrimonio
- È possibile suddividere ulteriormente questo gruppo di immobili in:
 - edifici a prevalente (>75-80%) o totale destinazione residenziale
 - edifici a prevalente (>75-80%) o totale destinazione per uffici
 - edifici misti (uffici, residenza, commercio)

EDIFICI RESIDENZIALI DI PREGIO

- Individua gli immobili situati in localizzazioni centrali (centro storico individuato dal PRG) con alto valore di mercato e a destinazione prevalentemente residenziale.

Di questo segmento fanno parte:

- oltre il 75% di Superficie residenziale
- localizzazione nel centro storico o in aree di pregio
- edifici con rendita catastale aggiornata e con valore di mercato approssimativo superiore a ... euro/mq
- Il valore di libro dei cespiti appare ad una prima valutazione di massima inferiore al valore di mercato attuale

EDIFICI DI PREGIO AD USO MISTO

- Individua immobili in localizzazioni centrali, con alto valore di mercato a destinazione d'uso mista.

Di questo segmento fanno parte:

- superficie residenziale tra il 25 e il 75%
- localizzazione nel centro storico o in aree di pregio
- edifici con rendita catastale aggiornata e con valore di mercato approssimativo superiore a ... euro/mq
- Questo pacchetto è caratterizzato dai più elevati valori al mq rispetto al patrimonio immobiliare nel suo complesso ma da una redditività decisamente bassa (inferiore a ... euro/mq/anno)

STRUTTURE NON RESIDENZIALI AD ALTO RICAVO

- individua immobili con prevalente destinazione d'uso terziaria, quali uffici, negozi, etc.

Di questo ambito fanno parte:

- Superficie non abitativa superiore al 75%
- Ricavo mensile per unità di superficie compreso tra ... e ... euro/mese/mq

EDIFICI PER LA VENDITA DIRETTA ORGANIZZATA

- Gruppo di immobili caratterizzati dalla forte

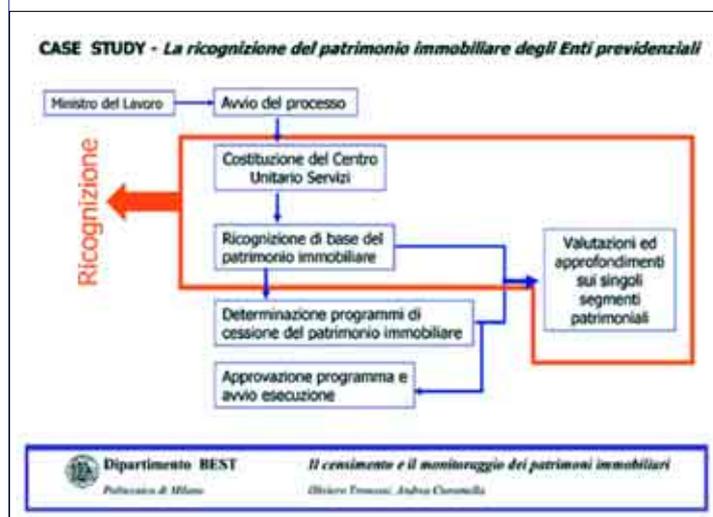
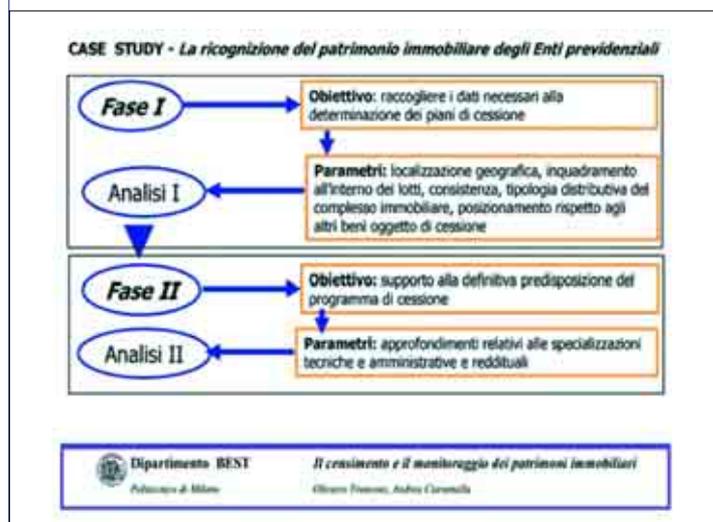


Figura 3/4 - La ricognizione del patrimonio immobiliare degli Enti Previdenziali

propensione all'acquisto da parte dei conduttori, determinabile solo dopo aver individuato:

- prezzo di cessione
- prezzo di locazione
- agevolazioni per l'acquirente
- forme di tutela per i nuclei familiari socialmente o economicamente deboli

In genere si tratta di edifici caratterizzati da valori unitari al mq molto bassi e affitti decisamente elevati in rapporto ai valori attuali di mercato.

EDIFICI A RICAVO MINIMO

- Individua gli immobili che esprimono la redditività più bassa (euro/mq/anno) e comprende:
 - edifici residenziali
 - edifici non residenziali (uffici, altre destinazioni)
 - edifici misti (residenze - uffici - commercio)

L'APPLICAZIONE DELLA STRATEGIA

Le indicazioni che furono tratte dall'operazione di analisi conoscitiva e segmentazione del portafoglio sono state preziose e hanno consentito di delineare le più opportune strategie in termini di:

- 1 Attività di dismissione articolate in:
 - vendita diretta (frazionata) organizzata verso i locatari in essere;
 - vendita attraverso procedura ad evidenza pubblica di offerta al mercato (vendita edifici cielo-terra).
- 2 Affidamento in gestione a società specializzate nell'attività di Property Management
- 3 Conferimento a Fondi Comuni di Investimento immobiliari

Sui segmenti-pacchetti di immobili non destinati alla vendita diretta ai locatari venne successivamente sviluppata una analisi di tipo "S.W.O.T."¹

tesa ad individuare le caratteristiche intrinseche in termini di "punti di forza" e "punti di debolezza", parallelamente ad una analisi del contesto di mercato di riferimento di ogni immobile per individuarne le migliori opportunità e gli aspetti critici. (Figura 5)

Obiettivo di questa fase di lavoro era quello di applicare ad ogni pacchetto di immobili individuato le più opportune strategie per ottimizzare i risultati in termini di:

- incremento di redditività: nel caso della strategia di affidamento in gestione a società specializzate;
- processi di valorizzazione: nel caso della strategia di conferimento a Fondi di Investimento immobiliari;
- ottimizzazione del valore patrimoniale: nel ca-

so della strategia di vendita di edifici cielo-terra attraverso società di servizi, ovvero di offerta diretta al mercato attraverso una procedura di evidenza pubblica.

In particolare i pacchetti oggetto della strategia di "affidamento in gestione a società specializzate nell'attività di Property Management furono:

- quei segmenti che per le proprie caratteristiche (alto ricavo, pregio) costituiscono l'elemento "core"; ovvero strategico di un patrimonio immobiliare, la cui redditività si presta ad essere ulteriormente incrementata attraverso operazioni di valorizzazione e/o di rilocalizzazione e rinegoziazione del canone;
- quei segmenti che per le proprie caratteristiche (bassi ricavi, destinazioni funzionali specialistiche) ben si prestano ad operazioni di valorizzazione fondate sulla possibile modificazione della destinazione d'uso (analisi degli strumenti urbanistici) e/o sulla loro riqualificazione tecnologica ed architettonica e successiva rilocalizzazione a tenant di adeguato livello.

STRUMENTI PER LA CONOSCENZA DEL PATRIMONIO IMMOBILIARE: LA DUE DILIGENCE

L'applicazione di queste precise strategie deve però essere necessariamente preceduta da una approfondita "Due diligence" in grado di identificare tutte le caratteristiche degli asset posti in vendita. Sul tema della "Due diligence" non riteniamo opportuno soffermarci in questo contesto, ci limiteremo a riportare alcuni elementi che sintetizzano i contenuti e gli obiettivi di questa fondamentale attività².

Compiuta la "Due diligence" occorrerà provvedere alla redazione della stima del valore di mercato dei cespiti, che dovrà essere svolta da un soggetto indipendente dotato di elevato accreditamento in questa particolare e rilevante attività

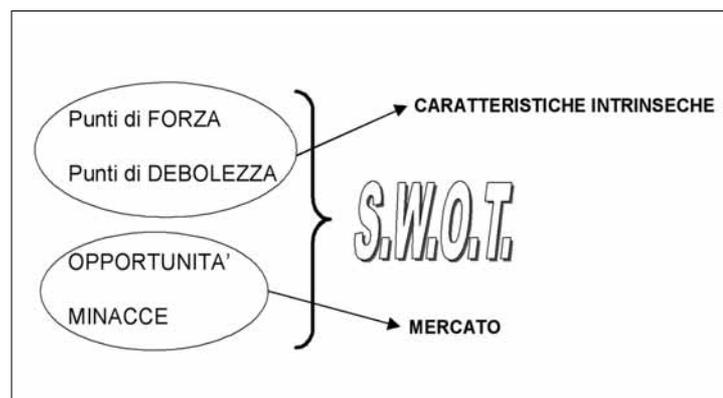


Figura 5 - I contenuti dell'analisi SWOT

professionale.

Nel caso dell'Osservatorio questa attività fu affidata al consorzio "G6" composto da Pirelli RE, Intesa Bci, Knigh Frank, Romeo Gestioni, risultato vincitore di una specifica gara pubblica promossa dall'Osservatorio stesso e condotta sotto la diretta vigilanza del Ministero del Lavoro.

Acquisite le indispensabili valutazioni dei cespiti per quella parte del patrimonio offerta direttamente al mercato (edifici cielo terra a destinazione terziaria di totale proprietà degli Enti) si procedette attraverso bandi di gara pubblici adeguatamente diffusi a livello nazionale anche attraverso la pubblicazione su alcuni dei più importanti quotidiani nazionali.

L'espletamento della gara ad evidenza pubblica venne affidato ad alcuni notai selezionati ed indicati dall'Ordine Notarile.

Nell'espletamento di gare ad evidenza pubblica per la vendita di cespiti immobiliari l'esperienza e le buone prassi diffuse nei paesi in cui il mercato immobiliare ha raggiunto una piena maturità e trasparenza, evidenziano l'opportunità di

formulare una base d'asta sensibilmente inferiore al valore (abituamente il 10% circa) del cespite così come individuato dalla perizia di stima.

Questo nell'obiettivo di stimolare il mercato e quindi favorire la partecipazione a più soggetti offerenti.

Sarà poi il mercato a premiare questa scelta, questa considerazione assume particolare significato nel nostro paese in un contesto in cui il prodotto immobiliare di qualità offerto al mercato è particolarmente scarso.

Questa scelta fu premiata dal mercato, infatti nell'esperienza descritta il valore a base d'asta registrò mediamente, nelle offerte risultate vincitrici della procedura di gara pubblica, un incremento del 15/25% con punte anche superiori. (Figura 6)

Di seguito illustreremo sinteticamente l'andamento dei programmi di cessione organizzati dall'"Osservatorio sul patrimonio immobiliare degli Enti Previdenziali pubblici" fino al 22 novembre 2001, termine stabilito dalla legge: 410/01 per l'avvio della prima cartolarizzazione

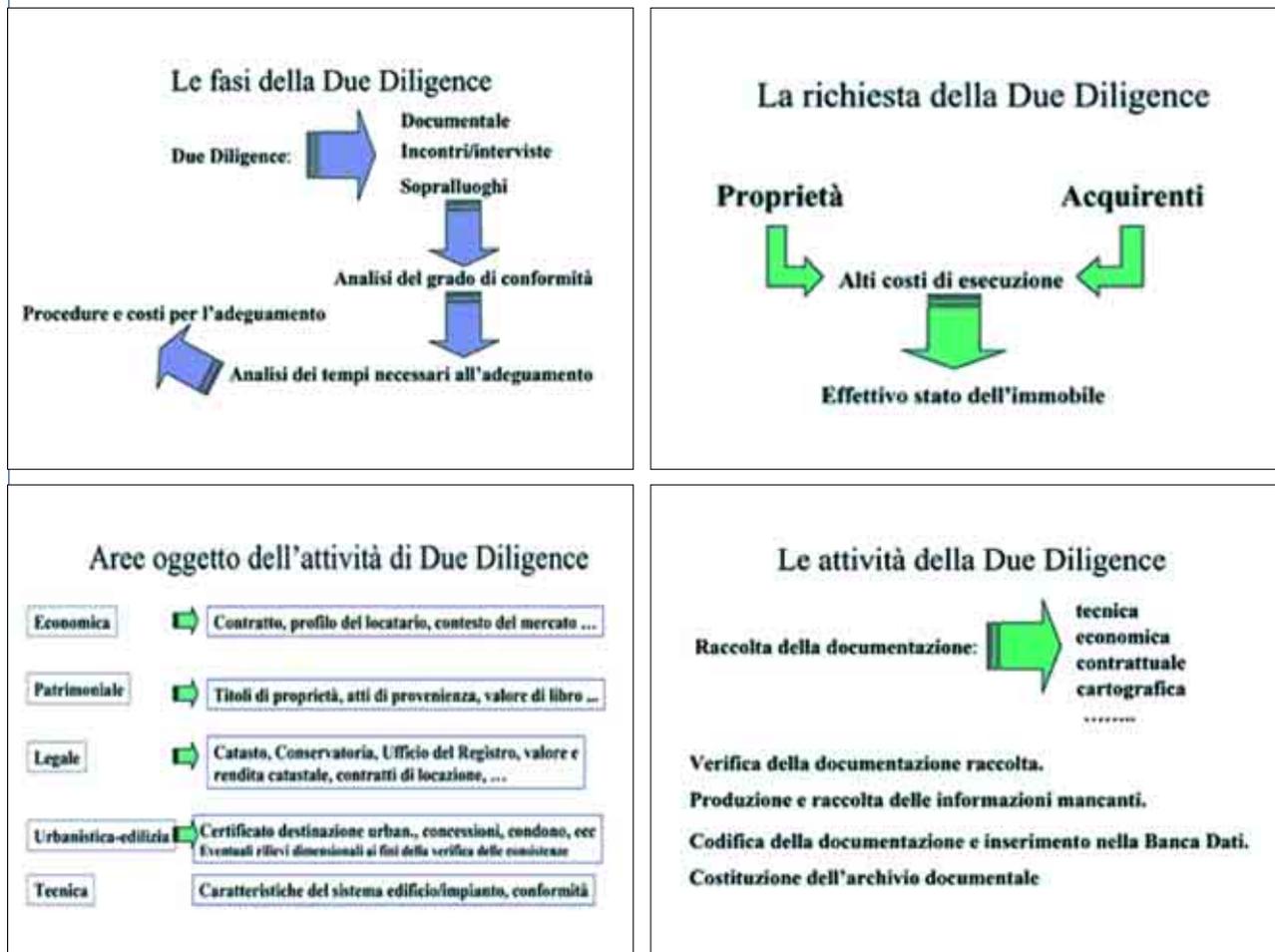


Figura 6 - Le due diligence

Ente	al 31/12/00			Dall'1/1/2001 al 22/11/01 ¹			Totali vendite		
	Abitazioni vendute	Incassi		Abitazioni vendute	Incassi		Abitazioni vendute	Incassi	
		milioni di euro	milioni di lire		milioni di euro	milioni di lire		milioni di euro	milioni di lire
Enpals	-	-	-	8	5,5	10.743	81	5,5	10.743
Inail	25	25,1	48.74	3.01	232,9	451.10	3.27	258,1	499.842
Inpdai	2	1,5	3.00	1.74	163,7	317.08	1.77	165,3	320.089
Inpdap	80	80,5	156.01	4.45	422,0	817.14	5.25	502,5	973.159
Inps	-	-	-	11	7,5	14.530	115	7,5	14.530
Ipost	5	0,3	627	17	12,0	23.244	178	12,3	23.871
Ipsema	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Totali	1.09	107,6	208.38	9.59	843,8	1.633.84	10.68	951,4	1.842.234

Tabella 1 - Programma Ordinario di Cessione (POC)

degli immobili pubblici (SCIP 1):

- Programma ordinario di cessione (POC) previsto dal Dlgs 104 del 1996
- Programma straordinario di cessione (PSC) riferito alla vendita di alloggi "Cielo Terra"
- Conferimento a Fondi Comuni di Investimento immobiliare (Fondo Alfa il primo Fondo Comune di Investimento immobiliare

re con apporto di patrimonio pubblico costituito in Italia)

IL PROGRAMMA ORDINARIO DI CESSIONE (POC)

Il numero di alloggi venduti, nel corso del 2001, (entro il 22 novembre 2001, termine stabilito dalla legge per la cartolarizzazione)

Ente	N° imm. Venduti	Prezzo base d'asta	Prezzo di aggiudicazione	Rialzo (%)
ENPAF	14	2.967.561,2	3.192.337,8	8%
ENPALS	4	13.475.909,8	13.849.362,4	3%
INAIL	17	191.286.855,5	197.297.885,1	8%
INPDAI	9	51.033.688,4	67.900.770,0	33%
INPDAP	17	103.487.633,3	122.783.755,2	19%
INPS	8	44.670.939,4	61.893.491,0	39%
IPOST	3	4.874.836,6	6.206.275,9	27%
IPSEMA	2	268.557,5	359.454,0	34%
TOTALI	74	412.065.982,15	473.483.331,69	20%

Tabella 2 - Programma Straordinario di Cessione (PSC)

è risultato di 9.593 unità per un controvalore di circa 844 milioni di euro (pari ad oltre 1.600 miliardi di lire); inoltre, alla stessa data, gli Enti avevano sottoscritto anche 2.495 compromessi pari ad un ulteriore incasso di oltre 144 milioni di euro (circa 280 miliardi di lire), mentre, si ricorda, che 1.090 alloggi, per un controvalore di circa 108 milioni di euro (oltre 208 miliardi di lire), erano sta-

ti già alienati nel corso del 2000.

Nella successiva tabella si illustra l'andamento delle vendite attuate sino all'avvento della legge 410/01.

IL PROGRAMMA STRAORDINARIO DI CESSIONE (PSC)

Durante il 2001 sono state svolte quattro tornate di aste: il 13 ed il 23 marzo, il 3 luglio e, l'ultima, il 23 ottobre.

In tali tornate d'aste, sono stati venduti complessivamente 74 immobili con un valore a base d'asta di circa 412 milioni di euro, ad un prezzo di aggiudicazione pari a circa 473 milioni di euro.

Il rialzo delle aggiudicazioni, rispetto alla base d'asta nelle quattro tornate, è risultato di oltre 61 milioni di euro, pari ad un incremento medio del 20%.

Nella tabella seguente si illustrano le vendite realizzate al 22 novembre 2001.

POC		PSC		FONDO ALPHA		TOTALE VALORE DISMISSIONI EFFETTUATE
N° Unità	Valore (milioni di Euro)	N° Immobili	Valore (milioni di Euro)	N° immobili	Valore (milioni di Euro)	
10.683	951	74	479	27	247	1.677

Tabella 3 - Riepilogo dismissioni immobiliari realizzate nel 2001

Note

1 SWOT è l'acronimo anglosassone delle parole Strength (forza), Weakness (debolezza), Opportunities (opportunità), Threats (minacce, criticità): consiste, da una parte nell'analisi dei punti di forza-debolezza di un immobile (pacchetto), dall'altra nell'analisi delle opportunità e minacce-criticità del mercato.

2 Le immagini sono tratte dalla documentazione didattica del Corso di aggiornamento del Politecnico di Milano: "Metodi, tecniche e strumenti professionali per il settore immobiliare", Modulo 1: "Censimento, monitoraggio. Due Diligence di un patrimonio immobiliare", VI Edizione, 2007

Il Comitato Scientifico di Economia Immobiliare

Angela Airoidi

Sandro Balducci

Paola G. Lunghini

Stefano Stanzani

Oliviero Tronconi

Uberto Visconti di Massino

CERTeT - Università Bocconi

Politecnico di Milano

Economia Immobiliare

Università di Bologna

Politecnico di Milano

ING RE Italy

ASSOCIAZIONE
ITALIANA

CONSULENTI E GESTORI
IMMOBILIARI



soci aggregata
FIA - Confindustria

Scopi

Promuovere in Italia (in collaborazione con altre associazioni internazionali e nazionali dei settori immobiliare, tecnico, economico, finanziario, giuridico) la professione di Consulente Immobiliare sia come professionista singolo o associato, sia come società di consulenza, sia come responsabile aziendale del settore immobiliare in aziende bancarie, assicurative, industriali, commerciali, artigiane, agricole o del terziario in senso lato.

Contribuire a elevare il livello morale, culturale, tecnico dei propri associati e di tutti i professionisti del settore immobiliare. Diffondere le tecnologie più avanzate tra gli associati.

Comitato Esecutivo



www.aici-italia.it

Nuovi spazi alla logistica

L'Ufficio Studi Tecnocasa ha analizzato l'andamento del mercato immobiliare non residenziale, considerando prezzi e locazioni di negozi, uffici e capannoni con i dati provenienti dalle agenzie del Gruppo specializzate nel comparto industriale/commerciale, segnalando i nuovi progetti in corso.

IL MERCATO IMMOBILIARE NON RESIDENZIALE

CAPANNONI

Nel secondo semestre del 2006 le quotazioni immobiliari dei capannoni sono cresciute del 2,2% per le tipologie usate e del 2,7 % per le tipologie nuove. Le locazioni sono cresciute rispettivamente dell'1,7% sulle tipologie usate e dell'1,9% per le tipologie nuove.

Tra le regioni più dinamiche troviamo il *Lazio* dove i prezzi dell'usato sono cresciuti del 12% e quelli del nuovo del 9,6%. Le locazioni invece hanno registrato una variazione rispettivamente del 6,6% e dell'1,2%. Positivo l'andamento dell'area intorno a Fiumicino dove, nella zona industriale delle Vignole, si sta sviluppando il nuovo interporto. Si costruiscono tipologie oltre i 1000 mq, non lontano dalla Nuova Fiera di Roma, da destinare soprattutto ad uso logistico ed industriale. Infatti tra i principali acquirenti in zona ci sono proprio le società di logistica che richiedono la presenza di area di carico e scarico di merce, di uno spazio di manovra e di un'altezza minima di 6-8 metri.

Segnali dinamici anche a Pomezia dove sono numerosi i cantieri e per le tipologie di nuo-

va costruzione si arriva anche a 1.000-1.100 Euro al mq se situate in aree industriali importanti. La richiesta è alimentata soprattutto dalle società di logistica che richiedono almeno 5.000 mq. Non mancano richieste da parte di piccoli artigiani che cercano tagli di 300-400 mq e da parte di medi imprenditori che preferiscono tipologie comprese tra 1.000 e 3.000 Euro al mq. Nella zona di Tiburtina, Casalbertone e Pietralata invece la domanda di capannoni in acquisto ed in locazione è in calo. Si preferiscono infatti le aree comprese tra il G.R.A. e l'autostrada A1. Anche in questo caso le richieste sono avanzate dalle società di logistica.

In *Lombardia* il mercato dei capannoni segnala una variazione delle quotazioni dell'1,9% per le tipologie usate e del 2,3% per le tipologie nuove; sul versante delle locazioni si registra una crescita dei canoni di locazione dell'1,3% per le tipologie usate e dell'1,9% per le tipologie nuove.

A Milano cresce la ricerca di capannoni da recuperare e da trasformare in loft.

In periferia invece si registra la presenza di capannoni destinati alla logistica, ma non collocati sul mercato: al momento la richiesta per queste tipologie si è spostata soprattutto nell'hinterland milanese.

Tra le aree più dinamiche citiamo la zona di Arluno, sulla direttrice Milano-Torino, dove è in crescita la richiesta di capannoni. Si costruiscono nuove tipologie a Corbeta dove l'aumento dei costi dei terreni ha determinato anche il rialzo delle quotazioni degli immobili.

Ad Abbiategrasso la domanda aumenta in seguito alla realizzazione del completamento della bretella che ha reso più scorrevole il collegamento tra Abbiategrasso e Buccinasco.

In generale tutta l'area intorno ad Arluno e Magenta si sta riqualificando e si sta ponendo come alternativa a Settimo Milanese e a San Donato, ormai sature. Per migliorare la zona sono in corso interventi sulla viabilità, con nuovi svincoli e nuove rotonde che possano rendere più scorrevole la circolazione.

In *Piemonte* il mercato delle compravendite di capannoni segnala una crescita delle quotazioni dell'1,5% (usato) e 2,5% (nuovo); sulle locazioni si registra una crescita dello 0,2% per le tipologie usate e del 4,3% per quelle di nuova costruzione.

Segnaliamo la **performance positiva di Rivarolo**, dove sono in costruzione numerosi capannoni da destinare ad uso produttivo ed artigianale. Ad utilizzarli sono soprattutto artigiani ed imprese di media-grande dimensione. I tagli più richiesti sono compresi da 300-400 mq fino a 1000 mq.

In *Veneto* si è registrata una diminuzione delle quotazioni dell'1,1% sulle tipologie usate e dello 0,2% su quelle nuove. Le locazioni sono segnalate in crescita rispettivamente del 2,9% e del 2,7%.

Stabile l'andamento dei prezzi dei capannoni nell'area sud di Verona.

La maggior parte degli acquisti e delle locazioni di capannoni viene effettuata da artigiani ed i tagli più richiesti vanno dai 400 ai 600 mq. Sull'acquisto delle nuove costruzioni è spesso richiesta la banchina o il piano di carico.

Nell'area compresa tra i comuni di Buttapietra, Castel D'Azzano e Vigasio sono in corso numerose ristrutturazioni di capannoni.

Inoltre l'asse Vigasio-Nogarole Rocca diventerà il nuovo polo produttivo della zona Sud-Est di Verona: è prevista la costruzione di un nuovo autodromo e l'arrivo dell'autostrada TiBre (Tirreno Brennero). Queste opere porteranno un forte sviluppo economico nell'area e per questo motivo molti comuni della zona stanno lottizzando aree agricole dismesse da destinare all'edilizia industriale.

Secondo il piano regolatore un altro polo industriale si svilupperà lungo la SS424 che collega Verona a Rovigo in zona Verona sud verso la Bassa.

Da segnalare la situazione di difficoltà attraversata da questo mercato a *Terni* in seguito alla crisi vissuta dal polo chimico e dalle acciaierie della zona, infatti le attività legate al

settore chimico e al settore dell'acciaio rappresentano una delle leve più importanti dell'economia della zona.

NEGOZI

In crescita del 3,8% le quotazioni dei negozi per le tipologie in "via di passaggio" e del 2,9% in quelle in "via non di passaggio". Sul mercato degli affitti si segnala rispettivamente una crescita dei canoni dell'1,3% e dell'1,4%.

Tra le regioni che hanno registrato le performance migliori ci sono la Lombardia con una crescita percentuale delle quotazioni del 4,1 e del 4 e a seguire il Lazio con 3,8% e 3,1%. Sul mercato delle locazioni si segnala in Lombardia una stabilità sulle vie di passaggio (-0,1%) e una lieve crescita (+3,3%) sulle vie non di passaggio. Nel Lazio la variazione è stata rispettivamente del 7,8% e del 2,7%.

A Milano sul mercato dei negozi si acuisce sempre più il divario tra le tipologie situate in "vie di passaggio" e quelle situate in "vie non di passaggio". Queste ultime sono utilizzate come ufficio oppure se sussistono i requisiti per il cambiamento di destinazione d'uso, trasformate in abitazioni.

I negozi situati nelle vie di passaggio sono sempre molto richiesti ma l'offerta è decisamente più bassa. Sulle strade "top" (Quadrilatero, corso Vittorio Emanuele, corso Vercelli, ecc.) funziona ancora il pagamento di una buonuscita e non si registra un elevato turn over. Nelle zone centrali tengono i negozi di abbigliamento, quelli legati alla ristorazione ed ultimamente anche per soluzioni d'arredo. Nelle zone centrali, ma non di transito, si registra la presenza di immobili non collocati sul mercato.

Tra le altre zone di Milano particolarmente vi sono positive Corvetto e corso Lodi dove c'è aumento delle richieste di negozi, in particolare per svolgere attività legate alla ristorazione. Infatti in zona si prevede la nascita di nuovi uffici.

Nel *Lazio*, in particolare a Fiumicino, la **performance dei negozi è stata positiva grazie allo sviluppo del nuovo quartiere di "Parco Leonardo"** che ha comportato un aumento del bacino di utenza della zona con conseguente incremento anche della domanda. Riscontri positivi anche per l'Eur dove essendo ormai poche le soluzioni disponibili in "via di passaggio" ci si sta orientando verso quelle in vie "non di passaggio".

Il mercato dei negozi nelle zone centrali della capitale vede tra gli acquirenti soprattutto investitori, sia privati che società immobiliari. I

primi investono cifre non superiori a 300 mila euro.

Le soluzioni situate in “vie non di passaggio” sono destinate a società di servizi oppure trasformati in uffici.

Positivo l'andamento delle locazioni per soluzioni poste sulla via Prenestina, in posizioni di maggiore transito. In leggera diminuzione le quotazioni e i canoni di locazione delle tipologie situate a Casalbertone e Pietralata in seguito all'insediamento nella zona di diversi centri commerciali.

Da segnalare in questo semestre l'**andamento positivo dei negozi a Perugia e Rivoli**, rispettivamente in *Umbria* e *Piemonte*. A Perugia (+9,7% la crescita dei prezzi delle tipologie in “via di passaggio” e +4,8% in “via non di passaggio”) sono aumentate le richieste di negozi nel Centro storico, che è stato riqualificato con l'introduzione della metropolitana di superficie; l'offerta è però decisamente più bassa. La presenza dell'Università e di conseguenza di un target studentesco ha comportato lo sviluppo soprattutto di pub, bar ed attività legate alla ristorazione. Nuove attività commerciali sono sorte anche ad Ovest della città dove in capannoni ormai dismessi si sono insediati marchi importanti (es. Lebole, Mondo Convenienza). In crescita le attività svolte da extracomunitari in particolare i cinesi si sono spostati dal settore della ristorazione a quello dell'abbigliamento e di casalinghi.

Segnaliamo poi la crescita delle quotazioni a **Rivoli (+33,3% l'incremento dei prezzi nelle vie ad alto transito e +12,5% l'incremento per le tipologie poste in via non di passaggio)** in seguito alle aspettative legate all'arrivo della metropolitana nel centro della città, dove si prevede la nascita di un'area destinata ad immobili commerciali.

UFFICI

Le quotazioni degli uffici sono cresciute del 3,2% per le tipologie usate e del 3,6% per le tipologie nuove. Sulle locazioni la crescita è stata rispettivamente dello 0,8% e dello 0,7%. In *Lazio* la variazione delle quotazioni è stata del 5,5% (usato) e dell'1,1% (nuovo), mentre sulle locazioni si è avuta una crescita del 2% per le soluzioni usate ed una diminuzione dello 0,5% per le nuove.

Nel Centro di Roma si riscontra un eccesso di offerta di uffici in locazione rispetto alla domanda perché i canoni di locazione richiesti sono troppo elevati rispetto alle capacità degli affittuari. Tengono ancora bene le soluzioni ubicate in piazza del Popolo, piazza Venezia e

quelle della zona Prati a ridosso del Palazzo di Giustizia, grazie soprattutto alla richiesta da parte di studi legali.

I tagli più richiesti sono quelli di 80-100 mq. Cresce, da parte di aziende di medio grande dimensione, la richiesta di uffici da affittare nella zona dell'Eur.

Da segnalare la costruzione di **nuovi uffici e di centri direzionali presso il Tecnopolo Tiburtino** e l'offerta di nuovi uffici in locazione all'interno del complesso di Parco Leonardo, a conferma di una tendenza al decentramento degli uffici dalla città in corso ormai da anni.

In *Lombardia* le quotazioni degli uffici sono salite del 3,7% (usato) e del 5,3% (nuovo). Le locazioni invece sono cresciute dello 0,9% per le tipologie usate e dell'1,4% per le tipologie nuove.

A *Milano* è sempre alta la richiesta per tipologie situate in contesti direzionali e con caratteristiche moderne dal punto di vista tecnologico. Tiene abbastanza la richiesta di uffici situati nelle zone vicine alla fermata della metropolitana, mentre è in calo l'appeal delle soluzioni posizionate all'interno di contesti condominiali.

Sono molto apprezzate le tipologie di rappresentanza e quelle modulari ed open space che si possono più facilmente adattare ad eventuali variazioni di personale.

Determinante per la realizzazione della compravendita ormai l'adeguamento tecnologico. Uffici di nuova costruzione sorgeranno nei pressi di Corvetto e Rogoredo non lontano da Santa Giulia (infatti si è registrato un incremento delle quotazioni degli uffici a Tertulliano-Cuoco e Lodi-Corvetto) ed un importante progetto di tipo direzionale sorgerà nel parco del Ticino accanto all'aeroporto di Malpensa. Si parla di 270 mila mq di cui 160 mila mq da destinare a verde pubblico e 110 mila mq alla costruzione di edifici finanziari, il tutto sarà corredato da parcheggi, ristoranti, uffici postali, banche e negozi.

Tra le aree dinamiche della Lombardia segnaliamo la provincia di Mantova (in particolare Porto Mantovano, Curtatone, S. Giorgio), interessata da nuove lottizzazioni destinate ad uffici e ad una serie di complessi terziari. Tra questi appunto è prevista la costruzione di centri direzionali.

In *Umbria* le quotazioni degli uffici sono cresciute del 7,3% su entrambe le tipologie. Le locazioni hanno registrato una crescita del 2,5% per le tipologie usate e una diminuzione dell'1% sul nuovo.

I segnali positivi arrivano soprattutto da *Perugia* dove si è avuto uno spostamento dal Cen-

tro (il Centro storico è chiuso al traffico, con conseguenti problemi di parcheggio) verso le zone più periferiche, tra cui Madonna Alta ed Ellera, entrambe vicine agli svincoli autostradali.

In *Veneto* le quotazioni degli uffici sono cresciute del 2,1% e del 3,4% per le tipologie usate e nuove. Gli affitti delle tipologie usate sono aumentati dell'1%, sul nuovo sono diminuiti della stessa percentuale.

La richiesta è per tagli intorno a 70-90 mq, con impianti a norma, stanze piccole, una sala riunioni.

Abbastanza stabile il mercato degli uffici nella zona sud della città infatti il numero di uffici in vendita è decisamente superiore alla domanda. La richiesta si concentra su tipologie già cablate e strutturate per essere immediatamente operative. La grandezza media ricercata è di 80 mq. Le richieste tra tipologie da acquistare o da affittare si equivalgono. Nella zona dello Z.A.I. sono in costruzione delle palazzine direzionali. Anche nel capoluogo Veneto si registra la tendenza delle strutture direzionali al decentramento verso la periferia.

Infatti il Centro di Verona è diventato molto

scomodo per via delle zone a traffico limitato e per la mancanza di parcheggi. Negli uffici in Centro restano soprattutto i professionisti.

LABORATORI

Le quotazioni dei laboratori nel secondo semestre dell'anno sono cresciute dell'1,2%.

Le locazioni sono in lieve ribasso (-0,4%).

La regione che ha dato segnali positivi è stata la Lombardia con una crescita dei prezzi del 3,1% e delle locazioni dello 0,8%. In *Umbria* si segnala un incremento delle quotazioni dell'1,4% e un ribasso della stessa entità sulle locazioni. **Segnali di ribasso dal Veneto e dal Lazio.**

Molti operatori del settore sono d'accordo, ovvero l'assottigliarsi della linea di demarcazione che distingue questo mercato da quello dei piccoli capannoni, sempre più richiesti per uso deposito.

In linea di massima si cercano laboratori al piano terra, con area di carico e scarico merci.

Gli utilizzi sono disparati: palestre, centri culturali, attività di assemblaggio, show room, uffici, studi fotografici. Non manca la richiesta di capannoni da poter trasformare in loft.

Ufficio Studi Tecnocasa

La foto che correda la pagina 82, che abbiamo definito "È Febbraio"; quella nella pagina 85, che abbiamo definito "È Marzo"; quella nella pagina 87, che abbiamo definito "È Maggio"; quella nella pagina 90, che abbiamo definito "È Giugno"; si devono alla cortesia del noto fotografo Giampietro Agostini, e fanno parte di un "percorso" recentemente iniziato dall'Autore.

Giampietro Agostini (1960), trentino di nascita, si diploma in fotografia nel 1985 presso il Centro di Formazione Professionale Riccardo Bauer ex-Umanitaria di Milano. Lavora come fotografo professionista e come consulente artistico per studi di architettura, società immobiliari, aziende e agenzie pubblicitarie e ha sviluppato collaborazioni e commissioni in Italia e all'estero, con istituzioni pubbliche e private, con l'industria con l'editoria.

Nel 1993 viene selezionato per l'European Kodak Panorama of Young Photography. Svolge campagne fotografiche come il "Progetto Archivio dello Spazio" all'interno del Progetto Beni Architettonici e Ambientali della Provincia di Milano. Partecipa al Progetto "Osserva.Ter." sull'architettura e il paesaggio rurale per il settore Agricoltura della Regione Lombardia.

Le tematiche dei suoi lavori personali, negli ultimi quindici anni, riguardano le modifiche sociali, ambientali e architettoniche in Europa.

Dal 1994 collabora con l'Archivio del Settore Cultu-

ra Identità e Territorio della Regione Lombardia. Di recente pubblicazione "Nottetempo Milano 1994/2004" Edizioni della Meridiana e "Ex-Fabbrica. Identità e mutamenti ai confini della metropoli" Silvana Editoriale.

Vive e lavora tra il Trentino e Milano. Collezioni e acquisizioni: Museo di Fotografia Contemporanea, Cinisello Balsamo - Milano, Musei Civici di Varese, Bibliothèque Nationale di Parigi, Cabinet des Estampes, Civico Archivio fotografico del Comune di Milano, Raccolta Fotografia Contemporanea della Galleria Civica di Modena, Archivio Beni Architettonici e Ambientali della Provincia di Milano, Archivio Settore Culture Identità e Territorio della Regione Lombardia, Archivio Fotografico della Provincia di Bolzano, Archivio Settore Cultura e Territorio della Provincia di Sondrio, Archivio Golgi - Redaelli Milano, Archivio storico A.E.M. - Milano, Archivio storico E.N.E.L. - Roma.

Una selezione dei suoi lavori è visibile nel sito www.giampietroagostini.it.

Rapporto Lombardia, di Scenari Immobiliari e ANCE

Scenari Immobiliari e ANCE Lombardia, hanno presentato in data 27 marzo a Milano la decima edizione del Rapporto intitolato "1997-2007-2017: vent'anni di mercato immobiliare e territorio in Lombardia".

La Relazione rappresenta un'inedita prospettiva di studio concernente le trasformazioni iniziate in Lombardia negli ultimi dieci anni; contiene anche una proiezione degli scenari sul territorio regionale.

I risultati emersi mostrano come i trend riferiti agli ultimi due lustri vedano il settore dell'edilizia come quello trainante l'economia lombarda, in linea con le attuali tendenze europee.

Il business nel periodo 1997-2006 delle abitazioni presenta un fatturato di 25,7 miliardi di euro «in aumento in media annualmente del 30 per cento nei capoluoghi, e del 18 per cento nelle province».

La quota di investimenti in edilizia si è assestata nel 2006 intorno al 7,7 per cento degli impieghi del PIL regionale, coinvolgendo oltre 6,6 milioni di euro di investimenti in nuove costruzioni residenziali; altrettanti per edi-

fici non residenziali; 6,9 milioni di euro per manutenzioni e ristrutturazioni; nonché 3,7 miliardi di euro per le opere pubbliche. Il settore dell'edilizia registra poco meno del 21 per cento degli occupati nel comparto industriale regionale.

Nella nostra regione è localizzato circa il 16 per cento dello stock residenziale italiano: un patrimonio che oggi ammonta a più di 4,2 milioni di abitazioni, aumentato dal 1997 a oggi di circa il 10 per cento.

Le previsioni per il breve e medio periodo vanno in direzione della stabilizzazione dei valori immobiliari: se per il 2007 è previsto un aumento dei prezzi del 3,5 per cento, il volume delle compravendite è destinato a stabilizzarsi, così come quello degli investimenti, mentre per il fatturato dell'intero comparto residenziale è prevista una crescita di poco più dell'1 per cento. Questi risultati si devono in particolare all'incremento dei tempi di vendita degli immobili e dei valori, che risultano ormai in via di stabilizzazione, uniti a una forte diminuzione degli occupati nel settore (-5,5 per cento).

Nel mercato dell'edilizia non residenziale si registra una crescita in corso dal 2004 per gli edifici a uso ufficio, dovuta sia alla presenza degli investitori esteri, sempre più interessati alle piazze intermedie come Brescia e Bergamo, che a quella dei Fondi Italiani, per i quali è previsto un aumento riferito alla quota di investimenti in uffici.

In flessione è invece il mercato delle locazioni abitative, che ha chiuso nel 2006 con risultati stabili, a conferma del peggioramento dell'ultimo quinquennio.

L'analisi contenuta nel Rapporto è stata presentata da Luigi Colombo (Vicepresidente di Centredil - ANCE Lombardia). «I Rapporti elaborati in questi anni in collaborazione con Scenari Immobiliari hanno registrato un felice periodo dell'andamento del mercato, che ha notato una ininterrotta crescita sia nei valori di scambio che nei volumi realizzati. Solo negli ultimi tempi la situazione sembra mostrare alcuni segnali di rallentamento nella crescita, più marcati nei capoluoghi». Il Relatore ha proseguito specificando il ruolo che vogliono assumersi le imprese: cioè quello di diventare costruttori-promotori, portatori di proposte e progetti di intervento, dal momento della programma-

zione fino a quello della realizzazione finale. Colombo ha affermato che bisognerà pensare a investire sulla vivibilità delle città, sulla qualità del prodotto e sul contenimento energetico. Questo ragionamento dimostra che in Lombardia il settore immobiliare si muove in un mercato che presenta un'elevata flessibilità operativa, con clienti che valutano il prodotto realizzato in base a severi criteri di qualità, e di funzionalità d'uso. La dissertazione implica che il progetto sia valutato secondo vari aspetti: qualità dell'opera, funzionalità, forma, localizzazione, e capacità di conferire valore al territorio.

Il ragionamento vale anche per le periferie e per i centri metropolitani ai quali spesso manca l'anima. In questa casistica rientra Milano, che dovrà recuperare la propria dimensione animica riavviando le politiche dell'accoglienza agli immigrati e riscoprendo così la propria dimensione sociale.

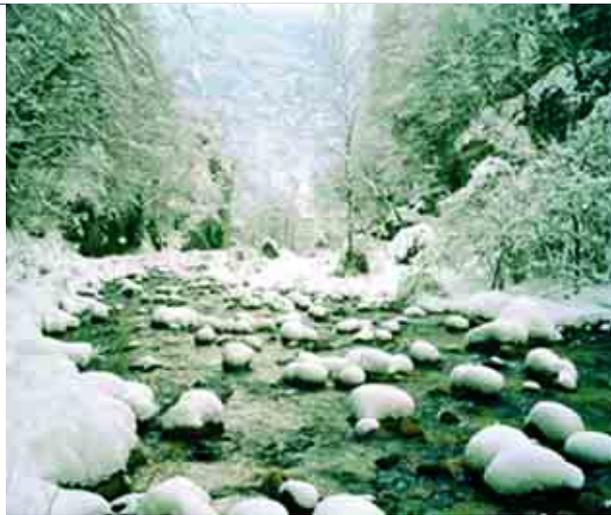
Nella trasformazione urbana molto si è puntato sul terziario limitando il discorso che riguarda le abitazioni, ha sostenuto Luigi Colombo, evidenziando la mancanza di infrastrutture e di piste ciclabili, sia nelle città che nei nuovi piccoli interventi.

La mancanza delle infrastrutture è un tema



Panorama milanese (foto di Lorenza Mercuri)

molto sentito. Mario Breglia (Presidente di Scenari Immobiliari) ha affermato infatti che «la Lombardia soffre oggi di una sotto-dotazione infrastrutturale, collocandosi in Europa al settantunesimo posto per dotazione ferroviaria e al novantunesimo



È Febbraio (foto di Giampietro Agostini)

per quella autostradale, benché sul suo territorio circolino il 16 per cento delle auto e il 22 per cento delle merci su strada in Italia». La causa principale da ascrivere al dato riguarda la difficoltà nel reperimento delle risorse. Il Rapporto evidenzia infatti un necessario incremento delle sinergie pubbliche e private come strumenti per promuovere le città e il territorio nel prossimo futuro.

Mario Breglia ha sottolineato sia il ruolo trainante svolto dall'edilizia all'interno dell'economia lombarda, che la necessità di avere una lettura critica riguardo alle dinamiche territoriali. Tale lettura consente di allargare gli orizzonti di analisi del mercato.

«Il mercato lombardo e le conurbazioni milanesi sono formati da una moltitudine di comparti locali che sinergicamente formano un unico e grande mercato più o meno integrato» ha affermato il Relatore, citando il primo capitolo del Rapporto e spiegando l'importanza di attivare un'azione sinergica fra le città lombarde.

Mario Breglia ha proseguito sostenendo che «le città si ampliano ben oltre i limiti amministrativi comunali e per un buon governo di queste nuove realtà serviranno capacità di cooperazione e di costruzione di politiche fortemente integrate orizzontalmente fra gli attori locali e verticalmente ai diversi livelli istituzionali».

Queste motivazioni dimostrano l'urgenza data dall'elaborazione di un nuovo scenario comprensivo e condiviso dai principali attori pubblici e privati, che possano così rispondere all'esigenza di costruire una strategia allargata alla regione urbana.

Questa strategia dovrà tener conto di una «vision» globale e dei programmi di riqualificazione integrata.

Accanto ai programmi di riqualificazione urbana, a quelli della mobilità per le grandi infrastrutture, per l'ambiente e alle politiche

della casa, deve esserci anche un programma che renda più competitive le città. L'insediamento metropolitano deve essere visto come un valore aggiunto. Paolo Buzzetti (Presidente Nazionale ANCE) ha sottolineato che «la città deve diventare

un polo di intrattenimento con forti investimenti nelle infrastrutture, settore questo, dove eccellevamo fino agli anni 70». Il Relatore ha concluso affermando che «occorrono politiche urbane in grado di mantenere vitale e competitivo il tessuto metropolitano. Le città, per generare, trattenere e attirare i creativi, devono avere una forte qualità del luogo intesa come disponibilità dei servizi, innovazione, attrattività culturale, infrastrutture fisiche e digitali, periferie vive, e riconoscibilità che ne renda immaginabile lo stile di vita». Il territorio non può più essere considerato come l'elemento principe dello sviluppo economico, ha affermato Giuseppe Roma (Direttore Generale Censis), ricordando la crisi del modello dei Distretti Industriali, e rammentando che oggi non può esistere uno spazio a univoca vocazione, ma che in uno stesso territorio vi debbano essere presenti differenti funzioni con mix sia economici che sociali.

Giuseppe Roma ha concluso sostenendo che «proprio per questo le metropoli oggi devono diventare "friendly", un luogo dove è piacevole rimanere, vivere, e non una città dove si va solo per lavorare e poi si fugge via».

Lanfranco Senn (Università Luigi Bocconi) ha ripreso le considerazioni di Mario Breglia riguardo all'attuale fase di transizione, spiegando che l'economia dovrà raccogliere le nuove sfide, in particolar modo quelle riferite alle competizioni fra le città, che dovrà riguardare sia il concetto di "brand" sia in maniera più approfondita quello di sistema urbano aperto, al cui interno dovranno confluire le infrastrutture e i servizi.

Oltre ai Relatori citati hanno partecipato alla Presentazione Ugo Debernardi (Presidente CityLife), Giulio Rolandino (Responsabile Settore Real Estate Mediobanca) e Raffaele Cattaneo (Assessore alle Infrastrutture e Mobilità Regione Lombardia).



AREL

**A S S O C I A Z I O N E
R E A L E S T A T E
L A D I E S**

Sei una donna che lavora nel real estate?

**Hai desiderio di condividere
con noi la tua esperienza?**

**Hai desiderio di saperne di più di finanza,
di economia, di urbanistica o di strutture?**

**Sei curiosa di sapere cosa c'è dietro
il progetto che vedi sempre pubblicato
ma non hai i contatti giusti
presso la società promotrice?**

**Desideri approfondire alcuni temi
e aspetti tipici della tua professione
ma non ti è possibile accedere
ad un corso di aggiornamento?**

**Hai bisogno di confrontarti
con una collega per avere conferma
che sei sulla strada giusta?**

**in A R E L
Associazione Real Estate Ladies
trovi tutto questo!**

**A R E L
Associazione Real Estate Ladies
l'immobiliare al femminile**



Sede: Via Borgonuovo, 12 - 20121 Milano
Tel. +39 02 62004649 - Fax: +39 02 29001424

Segreteria Generale: Via Nerino, 5 - 20123 Milano
Tel. +39 02 72529555 - Fax +39 02 86452597

FIMAA: listino prezzi immobili 2006, Piemonte e Valle d'Aosta

La Federazione Italiana Mediatori Agenti d'Affari (FIMAA) ha presentato in data 28 marzo a Torino, nella prestigiosa sede Ascom di via Massena 20, il Listino Prezzi 2006 degli Immobili di Piemonte e Valle d'Aosta.

Maria Grazia Savant Ros (Presidente FIMAA Piemonte), Alessandro Berlincioni (Coordinatore del Listino Prezzi Piemonte) e Stefano Stanzani (Università di Bologna) hanno reso noti i dati del Rapporto agli attori del mondo immobiliare.

Questa Pubblicazione, giunta alla sua ottava edizione, mostra l'andamento dei prezzi degli immobili delle due Regioni e rappresenta un valido strumento operativo che monitora le complesse dinamiche del mercato. I dati raccolti e i grafici esplicativi permettono un'analisi congiunturale tra i prezzi di abitazioni, uffici e negozi e unitamente alle altre variabili macroeconomiche forniscono un'ampia e completa visuale della competitività del mercato.

Il Piemonte ha registrato nel 2006 una tenuta delle quotazioni sui livelli raggiunti negli anni precedenti, sottolineando, ancora una volta, una sostanziale stabilità nel numero di transazioni, nonostante le tempistiche di vendita si siano un po' allungate. I dati emersi dall'indagine evidenziano quindi un mercato che rallenta, ma non si ferma: il "mattoncino" infatti vie-

ne ancora considerato come uno dei desideri primari dei piemontesi.

Torino. Il "nuovo" capoluogo piemontese, è stato al centro dell'attenzione internazionale anche grazie allo straordinario impulso dell'evento olimpico e delle successive Universiadi, ha riscoperto un'incredibile vitalità e progettualità, soprattutto nel settore del terziario. Nel capoluogo subalpino il mercato residenziale ha registrato, nel periodo che va da gennaio a maggio 2006, la compravendita di 8.635 abitazioni. In provincia, nel primo semestre 2006, il numero di transazioni ha mostrato un andamento positivo, con 19.961 scambi, in aumento del 7,5 per cento rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. L'indicatore di mobilità residenziale, calcolato come rapporto tra il numero di transazioni normalizzate e lo stock, vale 3,5 punti percentuali nel Comune capoluogo e 3,3 nella provincia, a testimonianza di una miglior dinamicità della Città.

Nel 2006 i prezzi medi di compravendita di appartamenti usati risultano pari a poco più di 1.910 euro al metro quadro, in rialzo dello 0,8 per cento rispetto a quelli del 2005. La variazione percentuale più consistente si è riscontrata nei valori semicentrali (più 2,4 per cento).

Particolarmente positivo, stando alle statistiche

riportate dall'Agenzia del Territorio per i primi sei mesi del 2006, è l'andamento del numero di scambi di uffici in provincia, che ha messo a segno un più 27,4 per cento con 296 transazioni. Gli indicatori di mobilità (3,9 per cento nella provincia, in aumento dell' 1,1 per cento rispetto a quello del 2005, e 4,4 per cen-



È Marzo (foto di Giampietro Agostini)

to nel Comune capoluogo, in aumento dello 0,6 per cento rispetto a quello dell'anno precedente) mostrano una prevalente tendenza alla terziarizzazione della Città e, a giudicare dall'incremento dei prezzi, soprattutto nel centro. In calo, nei primi sei mesi del 2006, gli scambi di negozi nella provincia: meno 2,8 punti percentuali sul primo semestre 2005, con 960 transazioni (548 nel Comune capoluogo). I prezzi in Città sono mediamente scesi del 7,4 per cento nell'arco del 2006, con picchi che hanno superato i 13 punti percentuali nelle zone semicentrali.

Il mercato immobiliare delle altre Province piemontesi. Di seguito una breve panoramica sulla compravendita di case, uffici e negozi relativa all'andamento del mercato immobiliare del 2006.

Alessandria. Il comparto residenziale, nel primo semestre 2006, ha mostrato un andamento positivo con 3.507 transazioni in Provincia, più 3,7 per cento rispetto al 2005. Nel Comune alessandrino sono state compravendute, da gennaio a maggio 2006, 810 abitazioni. I prezzi medi di compravendita di appartamenti usati sono pari a poco più di 1.300 euro al metro quadro, in rialzo rispetto al 2005 del 5,7 per cento. La variazione percentuale maggiormente consistente è stata riscontrata nei valori periferici (più 9,1 per cento). Mentre nei primi sei mesi del 2006 si registra l'andamento negativo nel numero di scambi di uffici in provincia, bruscamente diminuito rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, mettendo a segno un meno 31,6 per cento con appena 45 transazioni. Tendenzialmente stabili, invece, i prezzi con un aumento medio annuale dello 0,9 per cento. Lieve crescita per gli scambi dei negozi. Per l'intero ambito provinciale, nei primi sei mesi del

2006, l'aumento è stato nell'ordine degli 1,8 punti percentuali con 184 transazioni (47 nel Comune capoluogo).

I prezzi 2006 hanno presentato variazioni percentuali annuali nulle in tutte le zone urbane, rispetto all'anno precedente.

Asti. In provincia, nel primo semestre 2006, sono state ri-

levate 1.638 transazioni di abitazioni, un valore in aumento del 5,8 per cento rispetto all'anno precedente, mentre, nel Comune astigiano, le transazioni registrate da gennaio a maggio sono state 640. I prezzi medi di compravendita di appartamenti usati risultano pari a 1.800 euro al metro quadrato, in rialzo del 29,9 per cento rispetto al 2005. La variazione percentuale più consistente si è riscontrata nei valori periferici (più 40,9 per cento). Gli scambi di uffici in provincia sono aumentati rispetto al primo semestre 2005 del 33,3 per cento. Anche i prezzi sembrano aver subito la stessa dinamica di crescita manifestata per gli scambi, con un rialzo medio del 17,2 per cento. Ottimo tono anche per il mercato dei negozi: per l'intero ambito provinciale, nei primi sei mesi del 2006, il rialzo è stato nell'ordine del 27,1 per cento con 84 transazioni (28 nel Comune capoluogo). Nel 2006, i prezzi sono mediamente cresciuti del 18,8 per cento rispetto all'anno precedente, con rialzi medi centrali del 13,3 per cento e di 25 punti percentuali nei semicentri.

Biella. Il numero delle abitazioni scambiate in provincia nei primi sei mesi del 2006 è 1.416, dato che presenta un aumento del 6,2 per cento rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Nella cittadina biellese sono invece state acquistate e vendute, da gennaio a maggio 458 abitazioni. I prezzi medi di compravendita di appartamenti usati risultano pari a poco meno di 1.250 euro al metro quadro e non hanno subito variazioni rispetto all'anno precedente. Presenta un valore negativo l'andamento del numero di scambi di uffici in provincia, per i primi sei mesi del 2006, con un meno 8,8 per cento con appena 30 transazioni.

I prezzi hanno mostrato una sostanziale tenu-

ta, con un rialzo percentuale medio dell'1,8 per cento. Forte crescita negli scambi dei negozi: per l'intero ambito provinciale nei primi sei mesi del 2006 il rialzo è stato nell'ordine dei 34,3 punti percentuali con 87 transazioni (42 nel Comune capoluogo).

I prezzi sono mediamente aumentati del 3,5 per cento, con rialzi medi unicamente manifestati nei valori medi periferici (più 7,7 per cento rispetto al 2005).

Cuneo. Durante il primo semestre 2006 in provincia il comparto residenziale ha mostrato un andamento positivo, registrando 4.343 transazioni, in aumento dell'11,7 per cento se si confronta con lo stesso arco temporale dell'anno precedente. A Cuneo sono state transate da gennaio a maggio 2006, 345 abitazioni. I prezzi medi di compravendita di appartamenti usati sfiorano 1.400 euro al metro quadro, in rialzo rispetto al 2005 del 4,3 per cento. L'unica variazione degna di nota riguarda il valore degli appartamenti semicentrali, con un rialzo annuo del 13,3 per cento, mentre nelle altre zone urbane la variazione è risultata nulla. In rialzo, nei primi sei mesi 2006, l'andamento del numero di scambi di uffici in provincia ha messo a segno un più 3,2 per cento, rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, con 32 transazioni. I prezzi medi di compravendita sono incrementati di 2,9 punti percentuali in un anno. L'unica zona urbana che ha subito rialzi è risultata quella semicentrale (più 8,7 per cento), mentre in centro ed in periferia la variazione è risultata nulla. Per l'intero ambito provinciale, nei primi sei mesi del 2006, l'aumento di scambi di negozi è stato nell'ordine dell'uno per cento, rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, con 201 transazioni (24 nel Comune capoluogo). I prezzi sono mediamente cresciuti del 3,1 per cento con rialzi medi dell'8,3 per cento nelle zone centrali (in periferia ed in semicentro le variazioni sono risultate nulle).

Novara. Durante il primo semestre 2006 in provincia sono state permutate in provincia 2.969 abitazioni, registrando un aumento del 2,8 per cento rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Nel capoluogo sono invece state acquistate e vendute, da gennaio a maggio 2006, 871 residenze. I prezzi medi di compravendita di appartamenti usati sono risultati pari a poco meno di 1.400 euro al metro quadro, in rialzo del 20,1 per cento rispetto al 2005. La variazione percentuale più consistente si è riscontrata nei valori centrali (più 38,2 per cento). Il trend negativo registrato nei primi sei mesi del 2006

spetta al numero di scambi di uffici in provincia, in calo di quasi 18 punti percentuali rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. I prezzi medi si sono, tuttavia, incrementati mediamente rispetto al 2005 del 14,3 per cento (in semicentro del 18,4 per cento). In crescita di 20,7 punti percentuali nella prima parte dell'anno 2006 gli scambi dei negozi per l'intero ambito provinciale, con 142 transazioni (51 nel Comune capoluogo). I prezzi medi dei negozi sono mediamente cresciuti del 17,3 per cento, con rialzi medi centrali del 50 per cento.

Verbania. Nel corso del primo semestre 2006, il numero di scambi residenziali rilevati in provincia sono risultati 1.355, registrando un più 3,9 per cento rispetto al corrispondente valore del 2005. A Verbania da gennaio a maggio 2006 sono state compravendute 264 abitazioni, i prezzi medi degli appartamenti usati risultano pari a poco meno di 1.600 euro al metro quadro. La variazione percentuale più consistente si è riscontrata nei valori centrali (più 4,5 per cento). In forte crescita il numero di scambi di uffici nella provincia nei primi sei mesi del 2006, rispetto al primo semestre 2005, ha avuto una percentuale annuale di crescita di 39,1 punti percentuali. I prezzi sono mediamente aumentati dello 0,7 per cento con rialzi registrati unicamente nelle zone centrali (più 3,1 per cento). I primi mesi 2006 hanno registrato una diminuzione di oltre il 20 per cento, rispetto al corrispondente periodo dell'anno precedente, gli scambi dei negozi, con 56 transazioni (13 nel Comune capoluogo). I prezzi sono mediamente cresciuti del 4,3 per cento rispetto al 2005, con rialzi medi centrali dell'8,8 per cento.

Vercelli. La provincia, nel primo semestre 2006, ha registrato 1.282 transazioni di abitazioni, con un calo del 7,6 per cento rispetto all'anno precedente, mentre nel periodo compreso tra gennaio e maggio 2006, a Vercelli sono state acquistate e vendute 361 case. I prezzi medi di compravendita di appartamenti usati risultano pari a poco meno di 1000 euro al metro quadro, in rialzo rispetto al 2005 del 7,6 per cento. La variazione percentuale più consistente si è riscontrata nei valori semicentrali (più 17,6 per cento). Il primo semestre 2006 annota un lieve rialzo nell'andamento di scambi di uffici in provincia, con una variazione percentuale annuale nel numero di scambi pari a 3,5 punti percentuali. Anche i prezzi hanno subito la stessa dinamica di quella manifestata per gli scambi, con un aumento medio

annuale del 7,8 per cento percentuale particolarmente accentuata nei valori periferici (più 9,1 per cento). Nel primo semestre dell'anno, sono invece diminuiti gli scambi di negozi di quasi 16 punti percentuali rispetto al corrispondente periodo 2005, con 73 transazioni (28 nel Comune capoluogo). I prezzi sono mediamente cresciuti dell'1,4 per cento, con rialzi medi centrali del 6,7 per cento.



È Maggio (foto di Giampietro Agostini)

Piemonte: listino prezzi turistico. I prezzi medi degli appartamenti turistici localizzati nel territorio montano torinese non hanno subito variazioni rispetto ai valori rilevati sei mesi fa. Per riscontrare una certa dinamicità del mercato, occorre calcolare le variazioni percentuali rispetto ai prezzi pubblicati nel Listino FIMAA Torino del 2004. Tuttavia, anche in questo caso, l'incremento medio calcolato per l'insieme di tutte le località, indipendentemente dallo stato di conservazione degli alloggi, non ha subito grandi performance, con un rialzo nominale dello 0,9 per cento. Questo non ha neppure sovrastato l'inflazione media di periodo, attestabile per il capoluogo piemontese in 4,6 punti percentuali.

La soglia della dinamica inflativa è risultata superiore a tutte le variazioni di prezzo, anche se sussistono posizioni più negative quali i prezzi medi degli appartamenti signorili di pregio ridotti percentualmente, tra il 2004 e il 2006 e in media per tutte le località considerate, dell'1,9 per cento. A questo fanno da contraltare le variazioni positive della nuova offerta di immobili, in aumento, secondo gli operatori immobiliari di FIMAA Torino, del 3,7 per cento, dato che quasi compensa il saggio medio inflativo.

Tengono, ma solo dal punto di vista nominale, i prezzi medi degli appartamenti civili-economici (più 0,8 per cento in due anni) e quelli economici-popolari (più 1,0 per cento).

Analizzando i dati per località emergono, sui prezzi medi indipendentemente dalla tipologia e dallo stato di conservazione, variazioni percentuali biennali nulle a Bardonecchia, Pragelato e Sauze d'Oulx.

Oulx è invece risultato in crescita dell'1,6 per cento, Sestriere Centro del 2,6 per cento mentre

la sua periferia è dell'1,1 per cento.

Il balzo sostanziale in avanti dei prezzi medi centrali di Sestriere è stato determinato dai prezzi degli appartamenti nuovi che, in due anni, hanno incrementato il proprio valore del 12,8 per cento.

Listino prezzi immobili Valle D'Aosta. Il mercato Immobiliare in Valle d'Aosta, nel

l'anno 2006, non ha registrato significativi mutamenti nei valori di mercato, segno di una più accorta corsa all'acquisto. Nel terziario e nel settore commerciale si è verificata la flessione maggiormente marcata, perché ad un prezzo poco più alto vi è un'incertezza all'acquisto. Questo particolare si registra anche per le locazioni sia per la prima casa, sia commerciali. In Valle il trilocale è la tipologia più richiesta come prima casa i prezzi variano dai 2.200 ai 2.500 euro al metro quadro.

Ad Aosta le abitazioni compravendute, nel periodo compreso tra gennaio e maggio 2006, sono state 203, in provincia invece, nel I semestre 2006, si sono rilevate 1.235 transazioni, un valore in aumento dell'11,6 per cento rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. L'indicatore di mobilità residenziale, risulta 2,1 punti percentuali nel Comune capoluogo e 2,2 per cento nella provincia. Nel 2006 i prezzi medi di compravendita di appartamenti usati sono pari a 2 mila euro al metro quadro, in rialzo rispetto al 2005 del 19,3 per cento. La variazione percentuale più consistente si è riscontrata nei valori centrali e periferici (più 20 per cento). Nei primi sei mesi dell'anno in esame, gli scambi di uffici, in provincia, hanno subito un drastico calo con una variazione percentuale annuale pari a -35 punti. Diversamente dagli scambi, sembra che i prezzi abbiano proseguito la crescita con una variazione percentuale annuale media del 9,1 per cento, particolarmente accentuata per i valori semicentrali (più 13,6 per cento).

Anche gli scambi di negozi, nel primo semestre 2006, sono risultati in calo di 24 punti percentuali rispetto al 2005, con 38 transazioni (12 nel Comune capoluogo). I prezzi sono mediamente cresciuti in tutto il 2006 dell'1,2 per cento con rialzi medi nelle zone semicentrali del 4,5 per cento.

Rapporto “Housing Evolution”, di Assimpredil e ANCE

In data 18 Aprile a Milano si è svolto un Convegno dal titolo “Housing Evolution. La casa fra bisogni e desideri”, organizzato da Assimpredil ANCE. I Relatori hanno sviluppato un dibattito inerente alla presentazione della Ricerca condotta da Makno & Consulting denominata “La casa e l’abitare a Milano Monza Lodi”. Successivamente è stato relazionato il “Numero Zero” della Rivista Dedalo, che ha rappresentato la conclusione dei lavori.

Il Convegno è stato aperto dalla relazione di Claudio De Albertis (Presidente Assimpredil ANCE) che ha illustrato i motivi che hanno indotto l’Associazione a commissionare la Ricerca.

Il Presidente ha affermato che «la casa e l’abitare rappresentano due paradigmi sempre più influenti nel discriminare funzioni, estetiche, consumi, modalità di selezione del tempo e delle tecnologie, regole di interazione fra ambiente esterno e famiglia, determinando così gli stili di vita».

Claudio De Albertis ha proseguito sostenendo che il Rapporto vuol interpretare i processi che conducono all’acquisto della casa, e al contem-

po mira a fornire una descrizione della residenza dei desideri.

Il Coordinatore del Convegno, Pierluigi Panza (Giornalista Corriere della Sera), ha presentato il curatore della Ricerca Mario Abis (Università IULM Milano), il quale ha illustrato il metodo usato nell’Indagine: basato su un campione rappresentativo delle tre aree geografiche di Milano, Monza, Lodi, con annesse le rispettive province. I risultati laddove possibile sono stati confrontati con i dati emersi dall’indagine di base nazionale condotta da Makno & Consulting negli ultimi sei anni.

La Ricerca “Housing Evolution” è redatta con cadenza triennale su un campione rappresentativo di circa 22 milioni di famiglie (per ogni edizione sono state condotte 3 mila interviste “vis a vis” presso le case degli italiani). Nell’ultima Indagine il modello è stato raggiunto usando le interviste telefoniche in 1.600 casi, e quelle pianificate usando il web in 1.700 casi.

La Relazione è stata suddivisa in due parti, la prima rappresenta una fotografia dell’abitazione attuale e degli stati residenziali, la secon-



Piazza Cordusio a Milano (foto di Lorenza Mercuri)

da introduce nel mondo dei sogni e rappresenta la casa desiderata e l'intenzione d'acquisto. Un dato emergente riguarda la soddisfazione per il proprio alloggio. È in costante crescita soprattutto nelle aree della provincia di Monza e Lodi. Tale dato riferito alla provincia di Monza si colloca a livelli superiori alla media: 8,80 per cento, mentre il riferimento al dato nazionale è a 8,03 per cento, il richiamo alla provincia di Lodi è 8,72.

Il gruppo intervistato rivela un alto grado di soddisfazione verso la propria dimora. Se si analizza il rapporto di differenza di appagamento fra la propria casa e la zona circostante, emerge un indice diversificato ma interessante: a Lodi vi è un forte scarto del legame, mentre Monza condivide con Lodi il trend positivo verso la propria abitazione ma presenta una più alta soddisfazione per la zona.

La scelta effettuata dal campione inerente alle tipologie edilizie sembra orientarsi verso le villette bifamiliari e i piccoli condomini con terrazzo e giardino, il riferimento è soprattutto alle province di Lodi e Monza. Per contro Milano mostra i tratti tipici della metropoli grandi condomini, soddisfazione sia in relazione al proprio domicilio che alla zona. Lo stile abitativo degli intervistati milanesi sembra essersi concentrato su due tratti distintivi: quello della casa "tana" in cui rifugiarsi, e quello dell'abitazione "commodity" ovvero di uno spazio dove mangiare e dormire ma anche di un luogo di lavoro.

L'analisi degli spazi e della residenza correlati al

proprio "vissuto" e alle funzioni richieste, mostrano come il "modus vivendi" sia delle province che della città di Monza è stato improntato sulla "socialità". L'abitazione è aperta agli ospiti e indica un luogo dove ritrovarsi sia con gli amici che con la famiglia. Mentre nelle province e nella città di Lodi la casa viene intesa come rappresentanza.

«Riassumendo, l'alloggio desiderato dovrebbe in media avere una metratura appena superiore ai 100 metri quadrati e possibilmente (8 casi su 10) con terrazza e giardino per la quale si è fortemente disposti a investire per soluzioni tecnologiche che ne arricchiscono la funzionalità e la qualità dell'abitarvi, a esempio si pensi al risparmio energetico, alla cablatura per internet, non ultimo al riscaldamento autonomo» ha dichiarato Mario Abis, il quale ha proseguito spiegando che per il campione intervistato rispetto al processo di acquisto si parla d'investimento solo nel 4 per cento dei casi, mentre l'obiettivo principale è quello di una soluzione abitativa da tramandare ai propri figli.

Le Agenzie immobiliari e il "passaparola" fra amici e parenti rappresentano le vie reputate più sicure per acquistare una casa. Fra i criteri più importanti nella scelta dell'abitazione emerge la sicurezza della zona e la possibilità di parcheggio per l'automobile (o la vicinanza ai trasporti pubblici) per quanto riguarda gli aspetti "esterni" si indica invece la luminosità dell'immobile la silenziosità e le finiture per gli aspetti interni.



È Giugno (foto di Giampietro Agostini)

Flavio Albanese (Neo Direttore rivista Domus) ha notato «la schizofrenia dei dati: da un lato vi è la ricerca della sicurezza dall'altro ci si allontana dalla Comunità che nel passato rappresentava una forma di sicurezza». Il Direttore ha proseguito notando due modalità di "vissuto", la prima si riferisce alla perdita della forma e del concetto di vicinato testimoniata dal bisogno di villetta unifamiliare, la seconda concerne la "necessità di natura" che emerge sempre più di più nelle nostre città e che nell'interno delle abitazioni è ravvisabile nella richiesta di pavimenti e arredi in legno.

Antonio Citterio (Architetto) ha esposto il suo stupore sostenendo che «l'uomo è un animale che si abitua a tutto anche alla bruttezza» e ha proseguito chiedendosi come si possa abitare in alcune residenze e esserne soddisfatti.

Citterio ha osservato la città con la sensibilità e l'occhio dell'architetto, notando sia la disarmonia che la bellezza, ed evidenziando il ruolo che avranno i nuovi grandi Progetti nel delineare nuove pratiche abitative. Il riferimento è a "Milano Santa Giulia" alla "Fiera" alle "Varesine".

Fulvio Irace (Politecnico di Milano) ha commentato la Ricerca riflettendo sulla mancanza di modelli e operando un excursus nella storia urbana di Milano, dimostrando l'assenza nel panorama attuale di ritratti ideali. Si pensi ai prototipi di Magistretti o alle abitazioni create da Gio Ponti. Fulvio Irace ha concluso sostenendo che «oggi bisognerebbe avviare un laboratorio capace di produrre cultura dell'abitare, magari relazionando il mondo imprenditoriale con il modo degli architetti».

Francesca Zajczyk (Facoltà Sociologia di Milano Bicocca) ha ripreso l'invito di Fulvio Irace proponendo di discutere con i differenti attori territoriali e avviare uno studio multidisciplinare sui temi dell'abitazione.

La visione la creatività dell'architetto è stata

esplicitata da Italo Rota (Architetto), con alcune idee riguardo l'Indagine, proponendo l'inclusione analitica delle "nicche" dei creativi che hanno modalità di abitazione differenti, e che usano il proprio appartamento solamente per brevi periodi di tempo. Rota ha concluso affermando che «bisogna ricercare una vita armoniosa che si rispecchia nella proporzione della città e non una vita schizofrenica, che corrisponde a una città brutta».

I lavori sono stati conclusi dall'intervento di Gianni Verga (assessore al Demanio e alla Casa del Comune di Milano), il quale ha notato che i dati contenuti nel Rapporto ci mettono a disposizione la visione del patrimonio abitativo.

Il rischio in cui si può incorrere consiste nella perdita dello sguardo generale e poliedrico che contraddistingue la nostra Società attuale. Nella città di Milano ci sono 13 mila nuclei familiari che versano in condizioni di vulnerabilità sociale e per rispondere al loro fabbisogno abitativo sarà necessario realizzare un numero di alloggi calcolato tra 114 e 141 mila unità'. È questo il dato più importante emerso in una Ricerca realizzata dal CRESME, su incarico della Provincia ambrosiana.

Gianni Verga (assessore al Demanio e alla Casa del Comune di Milano) ha precisato che «se uniamo le due Relazioni pur nella loro diversità possiamo avere delle interessanti sovrapposizioni che ci consentono di fotografare la nostra realtà così complessa». L'assessore ha proseguito spiegando che nel prossimo decennio, secondo lo studio CRESME, le zone che, esprimeranno la maggiore richiesta di case saranno la Brianza e l'Adda - Martesana, rispettivamente con 41 e 20 mila residenze.

Gianni Verga ha puntualizzato l'importanza di queste due Indagini all'interno del panorama italiano, soprattutto in questo particolare momento storico, che vede lo svolgimento della discussione nelle sedi istituzionali, del "Nuovo Piano Casa" con tutte le problematiche annesse che possono accennarsi sia nella mancanza di Fondi che in quella di fornire risposte adeguate ai ceti meno abbienti.

Cecilia Bolognesi (Direttore della Rivista Dedalo) ha presentato il numero zero affermando che la pubblicazione nasce seguendo sia l'onda delle trasformazioni territoriali che del rinnovamento di Assimpredil ANCE, e al contempo porta con sé un illustre bagaglio ereditario dato dalla precedente Direzione Editoriale di Mario Rotondi. Il Direttore ha concluso sostenendo che la Rivista mostra come progetto editoriale l'intenzione del confronto fra le parti in modo da condurre sia alla costruzione di una società migliore che di una città più bella.

Il turismo in Italia: analisi e strategie

In data 14 giugno si è svolto a Milano, organizzato da Il Sole 24 Ore in collaborazione con Mondo Immobiliare, il Forum intitolato "Turismo: internalizzazione, sviluppo e finanza immobiliare" suddiviso in tre momenti. Il punto di start ha riguardato l'analisi del comparto turistico e del suo rinnovato vigore. La seconda sezione valutava le "buone pratiche" realizzate. L'ultima era dedicata al rapporto con la finanza immobiliare.

Nel corso del dibattito ha assunto un'importanza sempre maggiore lo studio relativo all'integrazione tra aree di interesse turistico con il "Sistema Paese", effettuato tramite transazioni immobiliari che consentono di continuare a rendere l'offerta dinamica mantenendo al contempo elevati standard qualitativi che il cliente richiede. La Giornata di Studio ha rappresentato un'occasione di importante confronto tra autorità, operatori del settore e investitori sulle tematiche più nuove legate alle opportunità di sviluppo, riqualificazione e investimento del comparto.

Il turismo in Europa si è affermato rapidamente come uno dei settori economici più importanti. Molte regioni europee hanno saputo affrontare alcuni impatti negativi provocati dal comparto in discussione quali la congestione nei centri storici, lo sviluppo incontrollato di hotel e di altre infrastrutture turistiche che hanno danneggiato gravemente ecosistemi e deturpato paesaggi, non ultimo l'inquinamento delle risorse d'acqua grazie a sistemi di depurazione inesistenti o inefficienti.

E l'Italia?

Nella nostra Penisola accanto a esperienze di eccellenza vi è la presenza di un quadro generale che denota la mancanza di infrastrutture, di ser-

vizi e di player che investono nel comparto favorendo gli arrivi esteri.

Costanzo Jannotti Pecci (Presidente Federturismo Internazionale) ha affermato che «in un mercato turistico internazionale in forte evoluzione il "Sistema Italia" deve progettare e promuovere un'offerta di turismo sostenibile e di qualità attrattiva per valorizzare il patrimonio artistico del Paese».

L'offerta italiana deve recuperare competitività sul piano dei prezzi. Molto resta ancora da fare per migliorare le infrastrutture e per creare condizioni di contesto necessarie per favorire la presenza e lo sviluppo delle catene alberghiere internazionali portatrici di qualità e di flussi turistici d'incoming. Serve un ammodernamento delle strutture ricettive, in tale direzione si muove la proposta al Governo da parte di Federturismo di un provvedimento di rivalutazione agevolata degli immobili a destinazione turistica. Serve infine una vera Cabina di Regia per coordinare attività, iniziative ed utilizzo delle risorse necessarie per sviluppare l'industria del turismo. Il Presidente ha concluso sostenendo che «l'ENIT venga dotato di risorse adeguate, poiché i 50 milioni assegnati dalla Finanziaria 2007 sono pochi, per poter competere con le corrispettive Agenzie degli altri Paesi, come a esempio Turespana che dispone di 300 milioni».

La mancanza di una Cabina di Regia è stata avvertita da tutti i Relatori, in particolare Flavia Maria Coccia (Direttore Operativo ISNART-Istituto Nazionale Ricerche Turistiche) la quale ha affermato che nel nostro Paese la gravità relativa all'incapacità di assumere decisioni di policy maker ha determinato la mancanza di una corretta pianificazione all'interno del settore turisti-

co. La Relatrice ha rammentato l'occasione perduta di coniugare l'evento sportivo (la vittoria dei Mondiali di calcio) con il rilancio del brand Italia. Per ovviare a tali inconvenienti occorre affidare la responsabilità politica a un unico soggetto di governance in grado di proporre una programmazione pluriennale.

Guido Venturini (Direttore Generale Touring Club Sezione Italia) ha ripreso il ragionamento di Costanzo Jannotti Pecci inerente alla qualità, sostenendo che essa deve diventare il punto chiave nella riqualificazione del concetto di ospitalità e nel rapporto con l'offerta.

Il caso italiano presenta al comparto turistico le sue tre specificità:

- il valore del proprio patrimonio culturale che costituisce un capitale storico e artistico di rilievo ma anche un capitale d'immagine fortissimo. Si parla dunque di Firenze, Roma o Venezia ma anche di quel patrimonio culturale diffuso su tutto il territorio che merita di essere scoperto.
- la produzione agroalimentare e l'enogastronomia che costituiscono un naturale completamento dell'offerta culturale.
- il paesaggio, ovvero l'impronta che la storia e l'uomo hanno lasciato sul territorio e che qualifica l'Italia agli occhi del mondo.

Venturini ha sostenuto che «è da questi tre pilastri che occorre ripartire per proporre ai turisti un'offerta che integri la cultura con enogastronomia e con il paesaggio. Ma, per ripartire dalla cultura, occorre un processo di condivisione e politiche di rilancio concordate ai diversi livelli decisionali».

Il richiamo alla pianificazione è stato enunciato da Giuseppe Boscoscuro (Presidente ASTOI). «Occorre elaborare un Piano di Programmazione e di ristrutturazione del turismo balneare, coinvolgendo i player internazionali e i grandi architetti e rammentando che il turismo ha bisogno, oltre ad investimenti pesanti e concreti, anche di idee e di novità. La forte concorrenza con gli altri Paesi c'impone di guardare al di là del nostro naso, e solo unendo le forze (governo, operatori, associazioni di categoria) e collaborando con i grandi investitori e sviluppatori si può tornare ai fasti di un tempo».

Le prospettive per il rilancio del "Sistema Italia" nel mercato internazionale unitamente al ruolo delle istituzioni regionali per lo sviluppo del comparto, con lo studio delle peculiarità regionali, e infine con il marketing territoriale hanno rappresentato i temi oggetto di discussione della seconda fase del Forum.

I lavori sono stati aperti da Anna Rita Bramerini (assessore al Commercio e al Turismo e alle Terme della Regione Toscana) la quale ha affermato che la Regione Toscana ha creato una serie

di azioni sinergiche fra loro in grado di strutturare un modello organizzativo che consenta di disporre con continuità di dati e di elementi di conoscenza delle dinamiche e delle tendenze della domanda turistica internazionale, e al contempo di adottare processi di pianificazione delle azioni promozionali all'estero al fine di evitare la frammentarietà e la episodicità di queste, agendo attraverso specifici progetti sui quali far convergere le risorse dei vari livelli istituzionali, cercando anche di valorizzare le esportazioni delle produzioni di qualità.

Anna Rita Bramerini ha sostenuto che «ciò che vogliamo trasmettere è un'idea di sistema: quella di una terra ad altissima vocazione turistica dove mare, montagna, campagna, arte, terme, natura, sapori, shopping e mille altre attrazioni si intersecano in modo da formare una ricca rete di opportunità per ogni tipo di turista».

Il sito del turismo toscano nasce in sinergia con il Portale nazionale www.Italia.it e in armonia con il Portale ufficiale della Toscana www.intoscana.it. L'apertura di nuove 'porte', reali o virtuali, rappresentano gli strumenti in grado di aumentare la competitività sul mercato.

Il nuovo sito www.turismo.intoscana.it, progettato in collaborazione con Toscana Promozione e con la Fondazione Sistema Toscana, raffigura uno strumento semplice, rapido e chiaro per conoscere l'offerta turistica della regione. Articolato su più livelli di lettura, è una vera e propria guida turistica consentendo anche l'accesso a una serie di servizi e di opportunità, compresa la possibilità di scaricare video e audioguide. Sul Portale si trovano grandi aree tematiche (mare, montagna, campagna, città d'arte, terme) ma anche sezioni specifiche dedicate al benessere, alla cultura e agli spettacoli, ai sapori, ai parchi e alla natura, con idee per il turismo scolastico, quello congressuale, quello religioso, e quello accessibile ai disabili. Inoltre è presente un'articolazione stagionale dei contenuti in modo da aiutare il visitatore a programmare la sua vacanza anche a distanza di tempo. È previsto un mediacenter che permetterà di interagire con il sito, inviando foto e video. Tutte le informazioni saranno georeferenziate e un programma di atterraggio simulato permetterà di esplorare qualsiasi località della regione, dalle scogliere dell'isola d'Elba ai monti del Casentino, dai litorali della Versilia e della Maremma fino alle colline del Chianti e al lastricato dorato di Piazza del Campo.

La seconda esperienza di eccellenza riguarda il caso piemontese.

Patrizia Ludi (Manager ITP Investimenti Torino e Piemonte) ha presentato ITP che «fin dalla sua nascita ha svolto un ruolo di animazione economica, tipico delle agenzie di sviluppo, per lavo-

rare sul "prodotto-territorio" concorrendo così ad accrescerne l'attrattività e la competitività della Regione Piemonte».

Patrizia Ludi ha illustrato come il processo di marketing territoriale abbia inizio con l'analisi strategica del territorio, per concludersi con gli studi relativi alle dinamiche del mercato globale dei settori di successo, individuandone le potenzialità e i vantaggi competitivi per promuoverli presso specifici Paesi e segmenti di mercato.

La missione di ITP prevede la promozione dell'offerta territoriale e immobiliare di Torino e del Piemonte. Attività che l'Agenzia ha svolto puntualmente in questi anni in collaborazione con Regione Piemonte, Città e Camera di Commercio di Torino, Finpiemonte, unitamente a un sempre più numeroso gruppo di operatori privati.

La Relatrice ha dichiarato che «ITP attualmente sta lavorando per l'implementazione di infrastrutture turistiche all'interno del Piano Strategico di Torino, e questo può permettere di razionalizzare le risorse e creare un mercato di offerte diversificate su target differenti e allo stesso tempo di pianificare in maniera organica i grandi eventi che avranno luogo nel capoluogo piemontese: si pensi esempio, al Congresso Mondiale degli Architetti che si terrà nel 2008».

Emilio Valdameri (Vicepresidente Confiturismo e Presidente di RESCASA) ha evidenziato le differenze fra le due esperienze italiane di eccellenza, notando come la Regione Toscana ha puntato tutto sulle risorse paesistiche e ambientali, mentre il Piemonte sulla creazione di eventi diversi ma coordinati fra loro grazie alla pianificazione infrastrutturale. Questo tipo di approccio scientifico, presente in entrambe le esperienze, in Italia manca. Nel nostro Paese non si realizzano i grandi Convegni internazionali proprio perché mancano le infrastrutture e le politiche di accoglienza.

Luca Patanè (Vicepresidente Uvet Amex e Consigliere Confindustria Assotravel) ha sottolineato la carenza infrastrutturale, ma ha anche puntato l'indice sulla mancanza di dialogo fra il legislatore e l'operatore. «Io come imprenditore vivo il peso della burocrazia sulle mie spalle, grazie alle sue lungaggini ho perso molte occasioni che avrebbero potuto aiutare l'economia della regione».

Patanè ha affermato la necessità di comunicare fra operatori pubblici e privati creando così delle reti di conoscenza e di partnership utili per il rilancio del comparto.

La fase conclusiva della Giornata di Studio ha analizzato il ruolo della finanza immobiliare all'interno del settore turistico.

Gaetano Casertano (Direttore Centrale Tourism Pirelli RE) ha descritto il panorama italiano mo-

strandando come accanto all'assenza delle grandi catene internazionali di developer, vi sia la necessità di creare nuovi prodotti per il sistema nazionale ispirati alle esperienze estere afferenti all'area europea mediterranea. I nuovi prodotti dovranno essere suddivisi in Resort, villaggi turistici, seconde case, e tutte queste tipologie saranno sostenute da una rete di servizi integrati. Il Relatore ha così concluso affermando l'importanza di una corretta gestione all'interno del sistema turismo.

Pierpaolo Mazzella (Head of Corporate Development Aedes BPM Rel Estate SGR) ha dichiarato che «nei progetti dell'Azienda c'è la creazione di un Fondo Immobiliare con fini turistici. Il valore iniziale dovrebbe essere di 200 milioni di euro, ma stiamo ancora vagliando le differenti opzioni».

Il Relatore ha aggiunto che «queste operazioni serviranno a cogliere le opportunità che il turismo potrà offrire una volta maturo. Al momento però ci sono ancora troppi ostacoli burocratici». Pierpaolo Mazzella ha notato come il mercato italiano sia distante dal diventare un vera industria. Vi sono forti capacità di sviluppo sul fronte turistico immobiliare, ma il Paese è ancora bloccato da una serie di vincoli strutturali. Inoltre sullo scenario turistico del nostro Paese si nota la scarsa presenza di catene alberghiere, dove la penetrazione dei Gruppi raggiunge il 5 per cento, contro il 20 per cento dell'area euro.

Harry C Mills Sciò (Responsabile per lo sviluppo Italia del Gruppo Marriot) ha descritto l'esperienza del Gruppo Marriot citando la creazione di Bulgari Hotels & Resorts. Questi sono stati progettati da Bulgari e caratterizzati da un inconfondibile stile italiano contemporaneo, offrendo servizi innovativi e arredamenti esclusivi. Ogni hotel ha confermato l'immagine di Bulgari come marchio del lusso, e si è collocato nel segmento più alto del mercato. Il Relatore ha dichiarato che il rischio in Italia è quello di creare cattedrali nel deserto come nel caso romano dove, accanto al Centro Congressi progettato da Fuskas, ci sono voluti anni per progettare e edificare un albergo.

Il forte potenziale turistico dell'Italia ha bisogno di certezze nelle decisioni.

Giovanni Zavagli (Direttore Sviluppo per l'Italia Sifalberghi e Presidente AICI) ha precisato che «abbiamo bisogno di una filiera low cost. Ciò significa che il turista deve arrivare in hotel, spendere all'interno e all'esterno del luogo di soggiorno, circolare senza difficoltà nella città e ripartire. Per far questo, occorre dotare l'Italia di strumenti urbanistici per nuove realizzazioni. Sono ancora troppi i vincoli burocratici e per ottenere le concessioni per i progetti si deve aspettare dai 5 ai 10 anni».

Milano turistica, secondo IULM

Milano e il suo turismo. Di questo si è parlato al Convegno “La competitività della *destinazione Milano* nel turismo” organizzato dalla Camera di Commercio e dall’Università IULM lo scorso 19 giugno 2007.

In vista dell’Expo 2015 la città si interroga su quale turismo la frequenta e come. Sulla sua competitività dentro il Paese e nel resto dell’Europa, cercando di individuare i suoi concorrenti, facendo il punto e disegnando nuove strategie.

Secondo la ricerca presentata da Manuela De Carlo, Direttrice Master in Management del Turismo all’Università IULM, ogni anno Milano registra una presenza di 7,8 milioni di turisti, un dato che la rende seconda meta turistica italiana dopo Roma e prima di Venezia e Firenze. Questo flusso è al 72% un turismo d’affari e business, “mordi e fuggi” con una permanenza media che supera di poco i due giorni e che tendenzialmente sceglie di pernottare in strutture di alto livello. Cresce infatti il

fatturato degli alberghi a quattro e cinque stelle. Solo il 20% delle presenze annuali è invece “turismo puro”, mentre un 4% è turismo da convegno. La fotografia della situazione evidenzia prima di tutto l’assenza di un progetto sinergico capace di farsi collegamento tra le istituzioni e gli investitori privati del settore. Apprezzabili sono stati infatti i suggerimenti pratici apportati da Pere Duran, direttore del Barcelona Turisme, che ha illustrato il semplice funzionamento di una struttura nata incrociando le competenze del Comune e della Camera di Commercio, e che oggi genera un fatturato di quasi 12 milioni di euro l’anno.

Che cosa occorre fare per convincere il turista d’affari a fermarsi più tempo in città trasformando un viaggio di lavoro in una occasione di conoscenza? Per aumentare la percentuale di turisti veri e propri? Per far crescere le possibilità del turismo da convegno? Per guadagnare competitività con le altre grandi capitali europee? «La collaborazione tra istituzioni, università e imprese è strategica non solo per promuovere bisogni conoscitivi ma anche per migliorare e razionalizzare i processi di governance» – ha detto Giovanni Pugliesi Presidente della Fondazione Università IULM e Rettore dell’Università IULM –. «Il turismo è una risorsa complessa, sia di tipo pubblico che privato, sia di tipo ambientale che infrastrutturale, che ricade sul quadro di responsabilità che davvero può essere definito pluralista. Da qui l’importanza di una Cabina di Regia in cui sia i livelli istituzionali che gli altri soggetti implicati trovino il loro giusto apporto». Coordinamento e potenziamento sembrano essere le due parole chiave per ogni base strategica o progettuale. Coordinamento tra le istituzioni per promuovere il territorio nel suo complesso e potenziamento delle strutture ricettive e delle infrastrutture.



Piazza Duomo a Milano (foto di Lorenza Mercuri)

I Fondi di Scenari Immobiliari

Presentazione, in data 14 giugno – a Milano – del Rapporto sui Fondi Immobiliari, a cura di Scenari Immobiliari.

Sala piena, comunità finanziaria in silente ascolto delle parole di Mario Breglia, Presidente della società, il quale ha riaffermato il suo ben noto e positivo atteggiamento nei confronti del segmento.

In cinque anni e sino alla fine del 2006, ha detto Breglia, i Fondi operativi sono passati da 7 a 155. Di questi, 27 sono per il mercato retail e 22 sono quotati, 128 sono per investitori istituzionali, italiani ed esteri. Entro l'anno in corso saranno oltre 200.

Il patrimonio immobiliare è passato da 1,4 miliardi di euro (2001) a 30 miliardi previsti entro fine 2007.

I Fondi quotati hanno avuto un ottimo Roe (7,29%), che significa +26% sul 2005.



Mario Breglia, Presidente Scenari Immobiliari



Le copertine dei Rapporti

Nel 2001 i Fondi italiani rappresentavano l'1,3% del patrimonio europeo dei Fondi, oggi siamo all'8%.

SIIQ: nei prossimi due anni, sempre che partano, le nuove società di investimento immobiliare quotate potrebbero avere un patrimonio di almeno 10 miliardi, portando lo stock del risparmio gestito in immobili a oltre 50 miliardi di euro.

Paola Gianasso, che a Scenari Immobiliari è responsabile per l'estero, ha delineato il panorama internazionale: 1.200 miliardi di euro complessivamente, 480 nella sola Europa. È intervenuto anche Gottardo Casadei. Sono seguite le relazioni di Aedes, BNLFi e FIMIT.

Arriva Damac Properties

«Quando si parla di corse automobilistiche, ci si riferisce automaticamente alla Ferrari, che è sinonimo di grandezza e lusso. Questo è ciò che vogliamo raggiungere, questo è quello che vogliamo essere nel mercato immobiliare» ha affermato Peter Riddoch, CEO della Damac Properties di Dubai, presentando il 30 maggio a Milano, in Conferenza Stampa, la società di development immobiliare che già aveva esposto i suoi progetti ai promettenti clienti italiani, partecipando la settimana precedente alla terza edizione di Expo Italia Real Estate (22-25 maggio 2007). «Vogliamo essere per il mondo il creatore ufficiale di progetti di lusso per i prossimi cinque anni» ha aggiunto Riddoch.

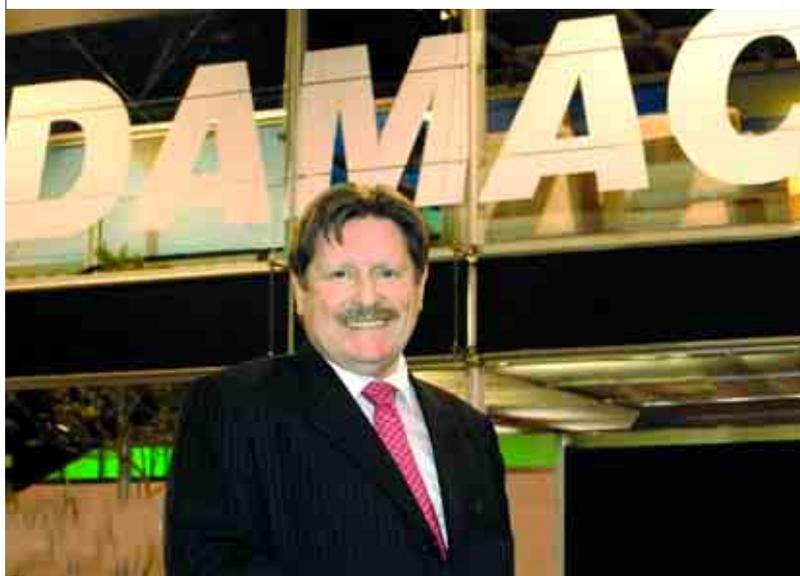
È stata, questa, dunque la seconda tappa di un road show che prevede anche, come un passo importante per poter collocare la Damac Properties all'interno del panorama italiano, la partecipazione al "Ferrari Challenge

2007". In questo campionato Damac ha una sua Ferrari F430.

Il Ferrari Challenge è stato affidato al Team Ferrari Motor www.ferrarimotor.it. Le corse si svolgono a Monza, Misano, Imola, Vallelunga e Mugello e in altre località.

Ma non è questa l'unica novità. Il Gruppo avrà in Italia nei prossimi mesi, oltre all'attuale ufficio di rappresentanza a Brescia, anche una sede a Milano e successivamente anche a Roma. Avrà una propria rete di agenti e, intanto, ha stretto accordi di partnership commerciale con il Gruppo Gabetti (presente oggi nella persona dell'AD dell'Agency, Filippo Cartareggia), e la romana Volpes Case (era in Conferenza stampa il Vicepresidente Nicola Volpes).

Fondata nel 1996, Damac ha realizzato alcuni dei più importanti progetti residenziali, commerciali e di vacanza a Dubai e in tutto il Medio Oriente; e sta per realizzare a breve



Peter Riddoch e, a destra, la "Ocean Tower"





Sopra, un esempio di soggiorno per un pentalocale, a destra Hussain Sajwani

progetti in Nord Africa, Giordania, Libano, Qatar e in Estremo Oriente. Si presenta così al cliente italiano con un portafoglio di immobili che si sviluppano dal Medio Oriente sino agli Stati che si affacciano sul Mediterraneo.

«Ci stiamo espandendo rapidamente» ha continuato Riddoch. «Oggi Damac Properties è cresciuta fino ad arrivare a realizzare oltre 35 milioni di metri quadrati, con più di sette mila clienti di 92 diverse nazionalità, tra cui primeggiano UK e Europa Continentale, ma anche l'India».

Damac ha realizzato sinora edifici, spesso pinnacoli, dai nomi evocativi: "Marina Terrace", "The Waves", "Ocean Hights", "Palm Springs", "Lake Terrace", "Tuscan Residence", etc. Vi si possono trovare appartamenti che vanno dallo "studio" da 100 mila dollari, alle superpenthouse di "Signature" – che la Società sta lanciando –, attici da oltre mille metri quadrati e 10 milioni di dollari, con pregiati marmi italiani e componenti anche

d'arredo rigorosamente made in Italy.

Nella regione la domanda supera l'offerta, sostiene Riddoch, certo che negli Emirati il mercato continuerà la sua corsa. Il progetto più imponente che la Damac abbia mai ideato si realizzerà però in Egitto, sul Mar Rosso. Sono circa 30 milioni di metri quadrati, valore 16 miliardi di dollari.

Ville, chalet, leisure, tutti gli sport, campo da golf, cinque alberghi, il tutto all'insegna del lusso, che traspare in ogni dettaglio. Con vari step il complesso – il cantiere è appena partito – dovrebbe essere completato in una decina d'anni.

In linea con la nuova legge sulla proprietà introdotta dal governo, Damac è stata la prima società a introdurre sui propri progetti la piena proprietà, così come permesso dai governi di Dubai e di Abu Dhabi. Damac Properties è una controllata della Damac Holding nata nel 1982, che fa capo al miliardario Hussain Sajwani e conta oggi più di 7 mila dipendenti in 18 Paesi.

***Le news del mercato immobiliare
tutti i giorni, online, sul sito***



www.internews.biz

Dal Middle East Qatari Diar Real Estate

Real Estate industry leaders Qatari Diar, a regional leader in sustainable Real Estate development, and NorthCourse, a global leisure Real Estate consulting and asset management company, signed a Joint Venture partnership agreement, creating what is poised to be a significant player in luxury Real Estate brokerage in the Middle East and North Africa region. The company that will be established, Qatar Real Estate Partners, has obtained the exclusive franchise rights from Realogy International for the Sotheby's International Realty brand in Qatar, Morocco, Egypt and Oman.

The company will be headquartered in Doha, Qatar and will initially open Sotheby's International Realty offices in central Doha and Casablanca and expand into Cairo and Muscat in the near future.

The first development Qatar Real Estate Partners will bring to market is "Qatari Diar's Al Houara" coastal resort project near Tangiers, Morocco. Al Houara is a 2.300.000 square meter tourism and mixed-use development including two luxury hotels, over 1.200 villas and apartments, and numerous on-site facilities including a world-class 18 holes golf course.

Qatar Real Estate Partners will focus on the distribution of Qatari Diar's extensive portfolio of luxury Real Estate projects and will additionally offer their brokerage and added value services to other developers and property owners across the region. NorthCourse will oversee the development and ongoing management of Qatar Real Estate Partners

as well as provide leisure Real Estate consulting services to the partnership and to Qatari Diar.

«Qatar Real Estate Partners will allow Qatari Diar to focus on our core strength of developing sustainable communities», commented Nasser Al Ansari (Chief Executive Officer of Qatari Diar Real Estate Investment & Development Company).

«We are confident that the combined capabilities of Qatari Diar, NorthCourse and the international networks of Sotheby's International Realty and RCI will be a world-class winning combination and expand our window to the world». Preben Vestdam (President and Chief Executive Officer of NorthCourse) noted «We are excited about the opportunity of partnering with Qatari Diar to help build the sales brokerage and distribution services for their \$ 20 billion Real Estate development pipeline. NorthCourse plans on making Qatar Real Estate Partners one of the most respected Real Estate brokerage companies in the region».

Qatar Real Estate Partners has simultaneously signed an agreement with RCI Global Vacation Network to provide buyers with a "Personal Use, Rental and Exchange (PURE)" service that will enable owners to generate rental income on their property, exchange vacation time into RCI's network of over 4 thousand resorts properties world-wide and gain access to personalized concierge and travel services. As the world's largest company in vacation exchange and Rental, RCI will manage Real Estate Rental distri-

bution and a private labelled Diar Club for owners of Diar developed properties.

«Working with Qatari Diar and NorthCourse to build a number of Sotheby's International Realty franchises in the region is an indication of our confidence in these key industry players. We believe that the ability of Qatari Diar to deliver high-quality Real Estate projects, the management capabilities of NorthCourse and the potential for growth in these countries are an ideal combination for our brand in the region» commented Michael Good, President and CEO of Sotheby's International Realty Associates Inc.

ABOUT QATARI DIAR REAL ESTATE INVESTMENT & DEVELOPMENT COMPANY

Wholly owned by the Qatar Investment Authority, Qatari Diar Real Estate Investment & Development Company was established in December 2004 to support Qatar's growing economy and to co-ordinate the country's Real Estate development priorities. Qatari Diar creates distinguished property developments with local culture and lifestyle experience to attract tourism and residents generating sustainable and tangible socio-economic benefits. Qatari Diar's vision is to become the most trusted and effective Real Estate investment company by focusing its value proposition on the creation of quality, well-planned and desirable sustained developments. Qatari Diar also provides local and foreign property developers with further opportunities to invest in numerous projects across the globe, including but not limited to Qatar, Morocco, Egypt and Europe.

ABOUT NORTHCOURSE LEISURE REAL ESTATE SOLUTIONSSM

With more than 30 years of experience, NorthCourse Leisure Real Estate SolutionsSM is an international leader in providing the full spectrum of leisure Real Estate advisory, research and asset management services. The company's expertise lies in shared ownership and mixed use business models including vacation ownership, fractionals, private residence clubs, destination clubs and condo hotels. The company's capabilities lie in developing turnkey solutions for clients or providing them in-depth feasibility studies, product designs, business mo-

delling and consumer and market research. With offices in the United States, the United Kingdom, Spain, the United Arab Emirates and Singapore, NorthCourse is a subsidiary of the Wyndham Worldwide Corporation.

ABOUT SOTHEBY'S INTERNATIONAL REALTY AFFILIATES

Founded in 1976 to provide independent brokerages with a powerful marketing and referral program for luxury listings, the Sotheby's International Realty network was designed to connect the finest independent real estate companies to the most prestigious clientele in the world. In February 2004, Realogy Corporation (then Cendant Corporation), the world's leading Real Estate brokerage franchisor, entered into a long-term strategic alliance with Sotheby's Holdings, Inc. (NYSE: BID; LSE: STBA).

The agreement provided for the licensing of the Sotheby's International Realty name and the development of a full franchise system by Sotheby's International Realty Affiliates, Inc., a subsidiary of Realogy Corporation (NYSE: H). Affiliations in the system are granted only to brokerages and individuals meeting strict qualifications. Sotheby's International Realty Affiliates, Inc. supports its affiliates with a host of operational, marketing, recruiting, educational and business development resources. Franchise affiliates also benefit from an association with the venerable, 260-year-old Sotheby's auction house.

ABOUT RCI GLOBAL VACATION NETWORK

RCI Global Vacation NetworkSM is the global leader in leisure accommodations with exclusive access for specified periods to approximately 55 thousand vacation properties in more than 100 countries. RCI Global Vacation Network is the worldwide leader in vacation exchange and provider of travel services to businesses and consumers. The company delivers vacation experiences to leisure travellers around the world and provides products and services to business customers that support the growth of the vacation ownership industry. RCI Global Vacation Network is a subsidiary of Wyndham Worldwide Corporation.

Il Centro Commerciale “Megliadino”

“Vi faremo la corte”. Si racchiude tutto qui, nel pay off di comunicazione del centro, il significato della realizzazione del nuovo Centro Commerciale Megliadino, inaugurato ufficialmente a metà giugno nel Comune di Megliadino S. Fidenzio, in provincia di Padova. Un centro, quindi, che vuole accogliere il visitatore come in una corte antica, a misura d'uomo, dove poter acquistare, ma soprattutto trovare spazi qualificati per l'intrattenimento e il tempo libero.

50 milioni di euro di investimento complessivo, tra struttura, spazi comuni e negozi; sette anni per perfezionare l'iter burocratico e arrivare all'inaugurazione e un anno di cantiere vero e proprio. Un valore aggiunto sia in termini di indotto di aziende locali coinvolte nella realizzazione del progetto che di assunzioni di nuovi collaboratori, per i cittadini di Megliadino e dei comuni limitrofi: 130 circa nell'ipermercato e ben 200 nel complesso dei 50 retailers che fanno esprimere soddisfazione al sindaco di Megliadino S. Fidenzio, Fidenzio Bellini che vede nel Centro Commerciale un sicuro traino per l'economia del territorio, con nuove opportunità soprattutto per i giovani.

Il Megliadino, che servirà un bacino d'utenza di quasi 200 mila persone, si propone di colmare un vuoto nell'offerta commerciale della zona dove attualmente esistono realtà commerciali minori e comunque non strutturate. Posto in uno snodo geografico strategico in cui si incontrano le province di Padova, Vicenza, Verona e Rovigo, e dove sorgerà il costruendo casello autostradale della A31, il Centro, costruito secondo i più moderni schemi di Shopping Center, si presenta su una superficie totale di circa 25 mila metri quadrati: un'offerta qualificata ed estremamente variegata comprensiva di un ipermercato della catena Bennet, di una Galleria Commerciale con più di 50 retailer nei settori abbigliamento, calzature, beni per la persona e la casa. Completano



Il nuovo Centro Commerciale “Megliadino”

l'offerta le ancore Echos e Bernardi e gli spazi per l'intrattenimento comune, i servizi, la ristorazione e i bar.

Il richiamo alla corte medievale è d'obbligo per una struttura posta tra le cittadine di Este e Montagnana e racchiusa nella cornice dei Colli Euganei. La filosofia che ha ispirato il progetto è stata proprio l'integrazione con la realtà architettonica del territorio. Da qui le tre torri di ingresso al Centro realizzate con una copertura di *bric* a vista che potesse rimandare ai torrioni medievali. Ma anche grande attenzione alla fruibilità degli spazi: 1.130 posti auto alberati a raso per una superficie totale di quasi 25 mila metri quadrati, uno spazio esterno adibito a verde pubblico di quasi 8 mila metri quadrati e uno sviluppo interno della struttura su due *Mall* paralleli, con volumi interi per i negozi, così da risultare più gradevoli alla clientela. In quest'ottica di integrazione con il territorio rientra anche la *Food Court* nella piazzetta centrale, le aree ludiche e di relax pensate per l'intera famiglia e gli eventi di intrattenimento strutturati in sinergia con importanti eventi locali, come il Palio di Montagnana.

Promotore, costruttore e proprietario del Centro è il Gruppo Polis con sede a Soave, specializzato nella realizzazione chiavi in mano di grandi e medie superfici commerciali. La commercializzazione degli spazi è stata affidata allo Studio Conte di Treviso e la gestione del Centro affidata a CBRE - CB Richard Ellis Group, leader worldwide nella gestione di servizi immobiliari, con 30 mila dipendenti in tutto il mondo.

Dal punto di vista della viabilità si sono attuati interventi principali e secondari con svincoli e rotatorie alla francese a tre corsie che una volta a regime saranno in grado di assorbire il traffico anche nelle



Alcuni retailer all'interno della Galleria Commerciale

giornate di picco di affluenza al centro commerciale.

In data 21 giugno il Dipartimento Retail di CB Richard Ellis Italia è stato incaricato della

gestione del nuovo Centro Commerciale. Eric Dauguin, Direttore Retail di CB Richard Ellis Italy, ha dichiarato che «la nascita del Centro risponde all'esigenza di colmare un vuoto nell'offerta commerciale della zona, dove attualmente esistono realtà commerciali minori e comunque non strutturate. La gestione del Centro Megliadino rappresenta per noi un'opportunità che contribuisce ad ampliare significativamente la nostra esperienza e rafforzare la nostra presenza nel settore retail in Italia. Svilupperemo il Centro Commerciale attraverso una gestione dinamica e professionale».



L'interno del nuovo Centro Commerciale "Megliadino"

Il Centro Commerciale “Le Due Colonne”

DEGI Global Business va a Brindisi. In maggio, la DEGI - Deutsche Gesellschaft für Immobilienfonds mbH, società del gruppo Allianz, ha investito circa 73 milioni di euro nella Galleria retail del Centro Commerciale “Le Due Colonne” di Brindisi per il Fondo DEGI Global Business, rivolto in modo specifico agli investitori istituzionali e a clienti privati. Il venditore è un consorzio che comprende gli operatori retail italiani Coopsette e Aligros. Il Fondo è quindi rappresentato contemporaneamente in sei Paesi europei. La proprietà è situata, unitamente all’adiacente ipermercato Carrefour, sull’anello autostradale di Brindisi. La pre-

senza nell’area di outlet specializzati di grandi dimensioni testimonia come la stessa stia diventando uno dei principali indirizzi per lo shopping sul territorio della metropoli pugliese. Il bacino di utenza del centro commerciale ammonta a circa 275 mila abitanti.

Le potenzialità si fondano sull’elevata propensione al consumo del Sud Italia

Bärbel Schomberg, portavoce del Consiglio di Amministrazione di DEGI, vede decise potenzialità di sviluppo in Puglia per moderne e interessanti strutture retail: «Nonostante in questa area il potere d’acquisto sia inferiore rispetto al Nord Italia, grazie al costo inferiore della vita l’ammontare di reddito disponibile per il consumo è notevolmente più elevato che nei centri commerciali del nord del Paese e di altre regioni europee». Con un totale di 60 unità commerciali, tutte già collocate, il Centro Commerciale possiede un’area affittabile complessiva di 12.081 metri quadrati e insieme a Carrefour circa 2.500 parcheggi scoperti. Un mix bilanciato di locatari, tra i quali catene italiane e internazionali di prestigio quali ZARA, Bata, Benetton, Bijou Brigitte e Miss Sixty, ha attratto circa 26 mila visitatori nel giorno dell’inaugurazione. La proprietà passa al Fondo attraverso la società holding DEGI Brindisi S.r.l. Attualmente il Fondo possiede un volume di circa 236 milioni di euro e immobili per circa 332 milioni di euro. Il rendimento annuale al 30 aprile 2007 era intorno al 5,3 per cento.



Un'immagine del Centro Commerciale



**POLITECNICO
DI MILANO**

Dipartimento BEST



Laboratorio di Management e Tecnologia
per il settore della costruzioni, immobiliare e il territorio

MASTER UNIVERSITARIO di I livello (60 crediti formativi)

REM REAL ESTATE MANAGEMENT

Sviluppo e redditività immobiliare: verso la gestione attiva

Accreditato presso la Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) www.rics.org

XI EDIZIONE

OBIETTIVI DEL MASTER

Il master si pone l'obiettivo di produrre una figura professionale specializzata nel campo delle strategie immobiliari e nella gestione integrata di patrimoni immobiliari, privati e pubblici, in grado di gestire con competenza le diverse fasi/attività che caratterizzano il settore del Real Estate.

PROGRAMMA

Il Master si svolge in modalità formative che comprendono l'approfondimento delle principali metodiche e strumentazioni che caratterizzano le operazioni immobiliari a livello internazionale, unitamente alla disamina degli aspetti più operativi e concreti che caratterizzano le più importanti attività immobiliari che vengono analizzate dettagliatamente. L'attività didattica comprende anche testimonianze che saranno svolte da qualificati esponenti di importanti aziende nazionali ed internazionali.

SBOCCHI OCCUPAZIONALI

Gli sbocchi occupazionali sono relativi alle seguenti aree di attività:

- Gestione di edifici / patrimoni immobiliari;
- Consulenza (valutazione immobiliare, due diligence, analisi degli edifici, ecc.);
- Pianificazione e gestione di operazioni di sviluppo immobiliare;
- Gestione di investimenti immobiliari;
- Processi di valorizzazione immobiliare;
- Processi di acquisizione e dismissione immobiliare.

STAGE

Lo stage è progettato sulla base delle personali inclinazioni dei corsisti e delle reali necessità espresse dalle aziende partner del Master. L'assegnazione avverrà a seguito di colloqui mirati con le aziende sponsor.

DURATA

Il master ha una durata complessiva di 1500 ore così suddivise:

- 350 ore di lezioni ex cathedra;
- 150 ore di esercitazione pratica;
- 200 ore di studio individuale ed esercitativi;
- 800 ore di stage in azienda.

Per informazioni

Politecnico di Milano, Dipartimento BEST, Laboratorio GestiTec, via Durando 38/a, 20158, Milano.

Tel. 02/2399.5896-5963 - Tel/Fax 02/2399.5897 E-mail: lab.gestitec@polimi.it

Sito Internet: www.gestitec.polimi.it

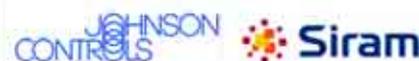
Aziende sponsor :



FIRST ATLANTIC REAL ESTATE



ARCOTECNICA REAL ESTATE srl
WT PARTNERSHIP ITALIA



In collaborazione con:



Publication partners:



Il Centro Commerciale “Il Fare-Galleria Borgomaneri”

È stato ufficialmente inaugurato il 30 maggio il Centro Commerciale “IL FARE – Galleria Borgomaneri”, il nuovo polo commerciale di Gallarate (Varese). Espressione di un rinnovato ed elegante concetto di Shopping Center, Il FARE ha 75 negozi, con i migliori marchi di abbigliamento, casa, tempo libero, idee regalo e ristorazione, e un Granmercato. La sede della nuova struttura ha ospitato un evento riservato a stampa, addetti ai lavori e autorità. Sino al 9 giugno sono in programma una serie di festeggiamenti per coinvolgere i consumatori alla scoperta della Galleria.

IL FARE è ubicato nella zona nord – ovest della città di Gallarate, a circa 600 metri dall'uscita

dell'autostrada A8 (Milano Varese Gravellona Toce). Una posizione strategica nel cuore di un territorio ad alta densità demografica. Con una superficie complessiva di oltre 20 mila metri quadrati, il Centro Commerciale ospita 75 negozi (oltre 15.000 mq di GLA) con un ampio parcheggio, in parte interrato, in parte in superficie, capace di accogliere più di 800 veicoli. La struttura si sviluppa su quattro livelli: il secondo piano interrato è adibito a parcheggio; il livello – 1 accoglie un Granmercato, supermercato della catena nota per la qualità dei prodotti, la convenienza, la cortesia del personale e la possibilità di scelta tra le migliori marche. Sullo stesso piano è dislocata un'ampia Galleria di negozi delle più svariate categorie merceologiche: dall'abbigliamento alle calzature, dall'ottica alla profumeria fino al solarium e alla palestra. La Galleria di negozi continua al piano terreno con insegne rinomate e servizi per la clientela. Il primo piano ospita diversi punti di ristorazione, con una spaziosa agorà centrale destinata a ospitare eventi di animazione ed intrattenimento. Per il prossimo futuro è prevista anche l'apertura di un'area gioco riservata ai bambini.

Finanziato dall'Immobiliare Nuova Venegoni, e gestito dalla società Coima, IL FARE è stato costruito su un'area che in passato ha ospitato una manifattura di proprietà della famiglia Borgomaneri, socio di riferimento dell'Immobiliare sostenitrice del progetto. Un luogo caro ai gallaratesi,



Un'immagine del nuovo Centro Commerciale

che hanno visto la riqualificazione di uno spazio che, con la costruzione del Centro, è destinato a diventare punto di riferimento per l'aggregazione e la socialità di tutta la comunità locale e non solo. Una nuova iniziativa imprenditoriale che darà un impulso e un contributo concreto allo sviluppo economico della città e della provincia. Infatti, le nuove attività commerciali di livello internazionale, nazionale e locale del Centro offriranno a giovani e non solo l'opportunità di una nuova occupazione, prevedendo l'inserimento professionale di circa 250 tra addetti diretti ed indotti.

Le radici storiche del territorio si ritrovano anche nel logo della nuova struttura. Galleria Borgomaneri è trascritto mediante la riproduzione grafica di un filo di cotone, simbolo di un'importante realtà nella produzione dei filati e dei tessuti. Il legame con il passato è visibile anche a occhio nudo, osservando l'esterno del fabbricato. Sull'angolo tra Viale Lombardia e Via Veneconi, infatti, sono state conservate e ristrutturate alcune pareti della vecchia fabbrica, vestigia dell'antica manifattura.



Un'immagine del Centro

Il nome del Centro Commerciale si rifà a un concetto semplice: la voglia di fare declinata nelle sue molteplici modalità, dalla voglia di osservare e scoprire nuove cose alla voglia di cercare e trovare la soluzione ai più disparati problemi della vita quotidiana. Il tutto confluisce in un'unica voglia di fare che nel caso specifico è "la voglia di shopping", ripresa anche nel claim della campagna pubblicitaria utilizzata per il lancio del Centro.

Desidero sottoscrivere un abbonamento per un anno (2007) a:

ECONOMIA IMMOBILIARE, al prezzo di € 90,00

Cognome e nome _____

Società _____ C.F./P.IVA _____

Indirizzo _____

Telefono _____ Fax _____

Email _____

TIMBRO E FIRMA _____

Si allega assegno n° _____ di € 90,00

Banca _____ intestato a by Internews srl

Da compilare e inviare in busta chiusa a:
by Internews srl - Via Nerino, 5 - 20123 Milano

Per pagamento tramite bonifico bancario:
c/c n° 10101

Banca Popolare Commercio e Industria - Ag. 4, Via Bocchetto, 13 - 20123 Milano
CIN U - ABI 05048 - CAB 01604

Inviare via fax al n. 02.86452597

Data _____

Multi e “I Petali di Reggio”

Il 18 maggio Multi Development-C Italia ha aperto i battenti de “I Petali di Reggio”, il primo progetto realizzato sul territorio italiano dalla filiale del gruppo olandese Multi, leader europeo nello sviluppo e investimento real estate.

Questa inaugurazione – definita “Spring Opening” – costituisce il secondo passaggio importante di una strategia di aperture progressi-

ve, che ha avuto inizio a Febbraio con l'inaugurazione del multisala Cinestar e interesserà l'estate 2007 per concludersi a Settembre con un grande evento pubblico.

È stato lo stesso Mauro Mancini, Managing Director di Multi Italia, a spiegare i motivi di questa scelta: Multi è uno sviluppatore che fa della qualità e dell'innovazione i suoi punti di forza. La proget-



Il Centro Commerciale “I Petali di Reggio” di giorno...

tualità, le scelte architettoniche, la selezione delle insegne commerciali e della ristorazione vengono effettuate mirando all'eccellenza e alla redditività in un'ottica di sviluppo di medio-lungo periodo.

La scelta della gradualità viene incontro alle richieste di tutti i soggetti locali interessati dal progetto e offre agli operatori la possibilità di esprimere il più alto livello qualitativo. «Ma è anche» continua Mancini «un modo per dire all'utenza reggiana, giustamente esigente: questo è solo l'inizio, l'estate riserverà piacevoli sorprese e un'esperienza di shopping & relax realmente innovativa».

«I Petali di Reggio possiedono la forza dell'originalità» ha concluso Mancini «perché sono la prima realizzazione integrata a uno stadio sul territorio italiano. E ogni petalo rappresenterà un'attrazione irresistibile: da subito l'elettronica di Mediaworld, i brands moda della Galleria, le suggestioni gastronomiche della Foodcourt. Prestissimo si aggiungeranno le proposte sportive Intersport, le calzature Pittarello, le attesissime insegne del gruppo Inditex, cui appartiene Zara, e il modernissimo centro benessere Virgin Active. Soprattutto, crediamo di aver realizzato un luogo piacevole, a misura di persona e di famiglie, in cui poter soddisfare tutti i desideri».

I Petali di Reggio, un intervento unico nel suo genere, si sviluppa sotto e intorno alle tribune dello Stadio Giglio di Reggio Emilia, in un'area complessiva di circa 38 mila metri quadrati. È un progetto multifunzionale caratterizzato da un'armonica ripartizione delle aree con funzione commerciale, di quelle dedicate all'intrattenimento, al relax, alla cura



...e di notte

della persona e ai servizi. La Galleria commerciale al completo proporrà 43 insegne (abbigliamento e accessori, elettronica, articoli sportivi, beni per la persona, casalinghi, servizi) mentre la Foodcourt sarà composto da 11 unità e spazierà dalle suggestioni etniche orientali e d'oltreoceano ai simboli dell'eccellenza gastronomica locale. Il primo piano, raggiungibile attraverso una scala mobile e un ascensore panoramico dalla scenografica hall, è riservato al multisala Cinestar, mentre la torre est ospiterà un centro benessere di 3.500 metri quadrati. Nella torre gemella troveranno spazio uffici del Comune di Reggio Emilia. Il parcheggio scoperto dispone di oltre 2 mila posti auto.

Multi Development-C Italia sta sviluppando progetti commerciali, rigenerazioni urbane e retail parks a Roma, Palermo, Como e Mestre.

***Le news del mercato immobiliare
tutti i giorni, online, sul sito***



www.internews.biz

“La Torre delle Arti”, di Babcock & Brown



Fantasyland? o “Milanese Gaudi”? di giorno

Il 26 marzo Babcock&Brown (di seguito B&B) ha presentato a Milano in Conferenza Stampa – e alla presenza di Carlo Masseroli, assessore allo Sviluppo del Territorio del Comune di Milano – un nuovo progetto di sviluppo urbano che riqualificherà la zona adiacente a piazza Caneva, e precisamente “La Torre delle Arti”, sita in via Principe Eugenio, a nord della città. L’occasione: l’approvazione, da parte della Commissione Edilizia del Comune, del development che riguarda un complesso a uffici ex-Montedison acquisito da B&B circa tre anni orsono, e che faceva parte di un “pacchetto”.

Già allora, anzichè limitarsi a un’operazione di puro trading, Karl e Robert Oberrauch – che guidano B&B in Italia – hanno preferito “ripensare” al building in un senso architettonico, e di utilizzo, diverso. Dopo alcuni “esperimenti” non soddisfacenti, i due fratelli bolzanini hanno optato per un progetto che prevede la demolizione dell’esistente, e una nuova costruzione a torre – per favore, non un grattacielo! – concepita come “contenitore di appartamenti”.

Le immagini mostrate nel corso della Conferenza Stampa offrivano una vera e propria “scultura architettonica” aggraziata e suggestiva, alta 94 metri, che si ricingiunge a un volume più basso (10 piani), per un totale complessivo di circa 20 mila metri quadrati. La stessa superficie dei due edifici ex-Montedison.

Pur potendo seguire l’ipotesi “DIA”, gli Oberrauch hanno preferito percorrere la strada del “permesso di costruire” e ora si ap-



... e di notte

prestano a scegliere l'impresa che – dopo la demolizione – darà inizio alla costruzione del nuovo manufatto. Il cantiere partirà perciò nel primo autunno, per concludersi dopo circa 30 mesi, con un costo stimato di 50 milioni di euro.

Oltre agli appartamenti (circa 140, ma potrebbero essere di più o di numero inferiore, dipende...), nella Torre troveranno posto 315 box e posti auto in quattro piani interrati, alcuni spazi commerciali al piano strada, un'area benessere (con palestra, piscina e solarium), e un ristorante – su due livelli – al 23° e 24° piano. I volumi tecnici, etc., saranno nascosti alla vista, e si prevede una zona a giardino pensile. Attenzione, però. A Milano c'è vento, e ai piani alti anche parecchio!

Il progetto si deve allo Studio Archea, di Firenze, nella persona dell'architetto Marco Casamonti: che, lo si capiva stamani, ama davvero molto questa sua creatura.

E molto la amano già i fratelli Oberrauch, convinti che la Torre sarà, in un quartiere ancora abbastanza bruttarello, un vero "landmark". Particolare cura, infatti, l'architetto ha rivolto ai materiali della facciata, e ha previsto per le parti comuni anche l'inserimento di opere d'arte (da qui il nome del complesso).

Che dire della gestione futura nei confronti del mercato? È troppo presto per pensare anche solo ai prezzi di vendita al metro quadrato, e il prezzo di acquisto non è stato rivelato.....

La mia sensazione è che, innanzitutto, gli Oberrauch vogliano lasciare la loro firma su un pezzo di Milano, fiduciosi che la città e il mercato sapranno riconoscere il valore della "loro" Torre. Poi, vedendo la "pelle" della Società, mi riesce difficile pensare vogliano vendere frazionatamente un complesso che, forse e indipendentemente dalla proprietà attuale, potrebbe essere piuttosto un oggetto da investimento per locazione, magari per manager stranieri di stanza a Milano. B&B, infatti, è un Gruppo che capitalizza 4,5 miliardi di euro e che, quotato in Australia, è attivo nell'investimento, nella consulenza finanziaria e nell'asset management nei settori immobiliare, infrastrutture e trasporti. Inoltre B&B impiega circa un migliaio di professionisti in 26 uffici nel mondo, e in Italia ha sedi a Milano e Roma.

I fondi gestiti a livello globale ammontano, a fine dicembre 2006, a ben 27 miliardi di euro.

La Torre è bella, "sin troppo bella". Vedremo.

(PGL)

Nasce “Malpensa Business Park”

Il progetto “MXP Business Park” è stato illustrato in data 10 maggio, a Milano, durante una Conferenza Stampa organizzata da Villa Carmen, Società partecipata dall'olandese Schipol Real Estate.

Il complesso immobiliare offrirà una location veramente utile per il business : sarà infatti collegato a Milano e con il resto del mondo grazie alla vicinanza strategica con l'aeroporto di Malpensa. È inoltre immerso nel verde del Parco del Ticino.

L'idea della localizzazione territoriale è di matrice olandese. Fu infatti la Schipol Real Estate a

creare i primi contatti con alcuni partner per investire nella zona di Vizzolo Predabissi. Nacque così Villa Carmen. La Società è partecipata al 48 per cento da Schipol Real Estate, dalla Finiper di Marco Brunelli, 26 per cento, e da Michele Molina (Presidente del Consiglio di Amministrazione della Società) con quota del 26 per cento.

I DATI DEL PROGETTO

Il Business Park costerà 120 milioni di euro e sarà composto da otto edifici immersi nel verde, di quattro piani ciascuno. Avranno 8.330 metri qua-



Un rendering del progetto



Un'altra immagine del progetto

drati di superficie, riprenderanno le forme delle corti lombarde, e avranno giardini pensili sui tetti. Due accoglieranno servizi quali uffici postali, banche e negozi, e gli altri sei building saranno dedicati a aziende ed enti collegati all'hub o al commercio internazionale. Complessivamente vi lavoreranno 2.200 persone. L'area totale è di 270 mila metri quadrati, di cui 160 mila saranno adibiti a parco. La fine dei lavori è prevista per il 2015.

Michele Molina (autore anche del progetto) ha dichiarato che innovazione e tradizione convivono nel MXP Business Park. Gli immobili rispettano tutti gli standard bioclimatici e un sistema di recupero delle acque che consentirà l'irrigazione di tutto il parco.

Michele Molina ha affermato che "il primo edificio sarà completato agli inizi del 2008; gli altri, invece, saranno costruiti in funzione della commercializzazione, comunque entro il 2015. Il valore di locazione degli immobili è di circa 230 euro al metro quadro per anno".

MXP Business Park offrirà la possibilità di affittare spazi aziendali "chiavi in mano" che vanno dal semplice ufficio all'intero edificio. Affittando un intero stabile c'è la possibilità di focaliz-

zarsi anche sull'identità aziendale integrando le proprie esigenze già nel progetto di costruzione con un adattamento pensato sulla base delle diverse esigenze dei clienti.

Il Progetto si avvale del partneriato composto da un pool di banche fra le quali Efibanca, che fa da capofila, Banca Popolare Italia e Unicredit.

Il quadro delle "facilities" verrà completato dalla costruzione di un hotel, appartenente al Gruppo Sheraton, che inizierà in autunno.

Giuseppe Bonomi (Presidente di Sea) ha affermato che "questo progetto getta le basi per la nascita di una città accanto all'aeroporto, prendendo a modello quanto avvenuto in altri scali internazionali. L'intervento offre il presupposto per lo sviluppo di nuove iniziative imprenditoriali".

Le parole di Bonomi sono convalidate dalla posizione dell'intero complesso immobiliare attorno al quale graviterà un bacino di utenza di oltre 40 milioni di persone. La localizzazione ottimale dei building consentirà di ridurre i costi e i tempi dovuti agli spostamenti sia dei clienti che dei dipendenti delle aziende nazionali e internazionali, con un alto tasso di movimento.



PROGETTI FOTOGRAFICI PER LA
COMUNICAZIONE D'IMPRESA

WWW.LMSTUDIO.EU
INFO@LMSTUDIO.EU
MOB.333-2190140

Retecasa ha compiuto 15 anni

La Convention aziendale di Retecasa spa, società vicentina di franchising immobiliare, che si è tenuta ad Abano Terme lo scorso 14 aprile, è stata l'occasione per il lancio del nuovo marchio Round Group, graficamente rappresentato da una "R" racchiusa in un cerchio, che farà da *trait d'union* tra tutte le società e attività del gruppo. Il management ha avvertito la necessità di darsi una veste grafica unitaria: il nuovo marchio sarà così accostato ad ogni logo aziendale. La scelta evoca le origini del gruppo che partono da Retecasa, società che ha festeggiato i 15 anni di attività in occasione dell'incontro citato. Un evento che ha visto la partecipazione di oltre 500 persone, tra affiliati, manager e collaboratori. Ma rimanda anche al concetto di operatività a tutto tondo, che dalla mediazione immobiliare si è allargata alla mediazione del credito, all'assicurativo fino alle costruzioni.

Il gruppo conta oggi 310 agenzie (240 di Retecasa e 70 di Mutuitime). Le agenzie immobiliari hanno intermediato nel 2006 quasi 700 milioni di euro di valori immobiliari. I negozi finanziari di Mutuitime attivi nel 2006 hanno erogato mutui per 100 milioni di euro. Il settore edile, con le società Retecasa Building, Base srl e Retecasa Trading, ha oggi sei cantieri aperti per un totale di 100 unità immobiliari in costruzione.

Le previsioni per il 2007 stimano di arrivare al traguardo delle 400 agenzie (300 per Retecasa e 100 per Mutuitime), mentre i cantieri saranno otto. Le previsioni di più lungo periodo, che prendono in esame il probabile sviluppo entro il 2008, fanno ritenere che le affiliazioni totali saranno 500, con dieci cantieri aperti. Attualmente le agenzie sono concentrate in particolare in Veneto e Sicilia, ma il marchio è presente in tutte le regioni d'Italia e con alcune punti anche all'estero.

La società vicentina, fondata da Thierry Guiotto e Nicola Bernardi, da qualche anno è salda-

mente nelle posizioni di testa nel franchising immobiliare nazionale per numero di agenzie. «Siamo tra i leader del mercato soprattutto grazie ad una continua evoluzione dei servizi offerti agli affiliati - afferma Nicola Bernardi - che vanno da una formazione di alto livello qualitativo, a un supporto costante soprattutto nella fase di start up di ogni agenzia. Ogni affiliato ha almeno tre manager di grande esperienza a lui dedicati nelle fasi di avvio di una nuova attività - sottolinea Bernardi - e l'obiettivo è di creare persone soddisfatte del proprio lavoro».

«Con coraggio e determinazione - ha precisato l'altro fondatore Thierry Guiotto, aggiungendo anche che - la forza dell'intero gruppo è data dalla capacità di tutte le persone che operano nei vari settori, ma anche in zone diverse e lontane, di lavorare in sinergia». Un gruppo che conta oramai più di mille persone coinvolte a vario titolo nella sua operatività.

STRUTTURA E PARTECIPAZIONI SOCIETARIE

Retecasa S.p.A.: 45% TGH srl Unipersonale, 45% UNICK Srl Unipersonale, 5% è di proprietà di Nicola Bernardi e il restante 5% di Thierry Guiotto.

Mutuitime Srl è strutturata con un 37,5% UNICK Srl Unipersonale e 37,5%. TGH Srl Unipersonale, 25% UBH S.p.A.

Mutuitime Srl

Grazie a convenzioni con istituti di credito quali Banca Popolare di Verona e Novara, Banca di Roma e Unicredit e forte dei volumi erogati, la società, nata nel 2004, ha inaugurato 70 negozi finanziari ed erogato nel 2006 mutui per un valore di 100 milioni di euro. Le previsioni per il 2007 stimano un erogato di 160 milioni. L'importo medio erogato è di 130.000,00 e i pro-

dotti più gettonati sono i mutui a 25 anni. Mutuitime è strutturato in franchising con la stessa formula di Retecasa e gode degli stessi servizi offerti agli affiliati con in più percorsi di formazione specifici nel settore.

Il marchio Retecasa Aste Immobiliari

Retecasa Aste Immobiliari è una nuova divisione di Retecasa, organizzata in franchising con attualmente 10 affiliati (2 a Palermo, Termini Imerese, Catania, Foggia, Ravenna, Bergamo, Padova, Verona e Vicenza). Attraverso le agenzie immobiliari di Retecasa e quelle di mediazione creditizia di Mutuitime, Retecasa Aste Immobiliari offre agli acquirenti un accesso semplificato al mercato delle aste, dando a loro anche la possibilità, attraverso Mutuitime di ottenere un mutuo ancora prima di partecipare all'asta. Il cliente del consulente Retecasa Aste Immobiliare si trova nella posizione di usufruire direttamente di tutti i servizi legali, immobiliari e creditizi che Retecasa offre con l'interazione di diversi professionisti specializzati ognuno nel loro campo. Il consulente d'asta è un esperto immobiliare e legale che tiene monitorato le aste immobiliari del Tribunale di competenza selezionando tra le tante opportunità le reali occasioni d'acquisto all'asta schedandole attraverso un'evidenziazione delle loro caratteristiche immobiliari e legali. Il consulente d'asta guadagna ad affare concluso positivamente per il cliente e cioè all'aggiudicazione del bene all'asta, con un legame virtuoso tra consulente d'asta e cliente così schematizzabile: il cliente che acquista all'asta un immobile realizzando potenzialmente un risparmio rispetto al libero mercato del 20-25%, decurterà da questo suo "guadagno" il compenso della consulenza d'asta che mediamente si aggira sul 3% del valore di aggiudicazione del be-

ne. Il cliente che non si aggiudicherà il bene, non "guadagnerà" pertanto non farà guadagnare il consulente d'asta.

Retemoney s.r.l. (Retemoney Finanziamenti)

Nata il 22 marzo 2007, Retemoney si occuperà di gestire per la rete di franchising Mutuitime prodotti che vanno dai prestiti personali alle cessioni del quinto dello stipendio ed in un prossimo futuro anche i leasing. La creazione di un'azienda dedicata nel gruppo per la gestione di questi particolari prodotti, è un fatto insolito nel mondo del franchising che conferma l'interesse di Mutuitime nel far crescere sempre di più il knowhow dei propri affiliati, guidandoli verso nuovi modelli di business finanziario.

Assitime

È un marchio di Mutuitime s.r.l. con alcuni prodotti in portafoglio che vanno dalle polizze tcm di copertura mutuo casa, alle polizze "credit protection", le garanzie d'affitto e le coperture in base alla legge 210.

Attività di CSR la Royalty Solidale

Per il 2007 è stato studiato un progetto assieme all'Engim Internazionale, ONG che coordina l'operato dei Giuseppini del Murialdo, denominato "Royalty Solidale". L'iniziativa prevede la raccolta di contributi da parte degli affiliati a favore di un villaggio della Sierra Leone, per la costruzione di un'aia, di un pozzo d'acqua, di un mulino e di un magazzino. L'obiettivo è la raccolta di almeno 25.000 euro entro la fine di febbraio 2008

***Le news del mercato immobiliare
tutti i giorni, online, sul sito***



Foruminvest: il nuovo Stadio di Genova

È stato presentato durante Expo Italia Real Estate da Riccardo Garrone, Presidente della Sampdoria, il progetto dello Studio Boeri, promosso dalla Giacomazzi s.p.a. e da SIG Sport e che vede il developer olandese Foruminvest coinvolto nell'investimento e nello sviluppo dell'area antistante l'aeroporto "Cristoforo Colombo", tramite la società Forum Genova srl.

Il progetto prevede la costruzione di uno Stadio da 34 mila posti, uno shopping e leisure center, viabilità e parcheggi per 5.500 auto e 600 bus per i tifosi dello Stadio, collegando la marina, l'aero club, con il centro servizi in progetto. Una location unica per servizi e visibilità, collegata alla rete ferroviaria e tramite una funivia al Centro Ricerche Erzelli, servizi e infrastrutture hanno

come obiettivo anche il rilancio dell'Aeroporto. L'investimento previsto è di 250 milioni di euro, l'obiettivo è di vederlo ultimato per il 2011.

Foruminvest si lancia quindi nel secondo progetto "Stadio" e prosegue la missione di investitore e developer di progetti ad alto livello architettonico, confermando la volontà di investire in infrastrutture e opere di interesse collettivo.

Con il successo già riscontrato a Teramo, prosegue con questo progetto e si aggiunge oltre al già citato progetto di Teramo, anche a quelli di Molifetta (Bari) e Afragola (Napoli), e a giorni verrà ufficializzato l'inizio dei lavori dell'ultima acquisizione e sviluppo di un nuovo format commerciale, che sta riscontrando tra gli operatori un notevole successo.



Due immagini del nuovo Stadio di Genova

A Sofia con CEPIF

«Il real estate della Bulgaria ha vissuto l'ultimo biennio al galoppo: 200 mila le transazioni complessive nel 2006, + 27% rispetto all'anno precedente, con il 30% circa nel settore delle seconde case, dove giocano a tutto campo innumerevoli player internazionali, tra cui la new entry Best of Bulgaria di matrice greco-cipriota. Ma anche nell'investment "classico" (retail, uffici, etc) gli stranieri sono sempre più presenti. Qualche esempio: "Mall of Sofia", uno Shopping Centre di 35 mila metri quadrati in centro città, sviluppato da un gruppo israeliano, è stato recentemente acquisito per il 50% da un consorzio guidato da

GE Commercial Finance. "City Center Sofia" è entrato nell'orbita della Equest Balkan Properties, investment company britannica. Nel medio termine sono previsti una decina di nuovi Centri Commerciali e quasi 100 mila metri quadrati di spazi entreranno sul mercato entro fine anno, a Sofia e nelle altre principali città del Paese, Varna e Pleven. Tra i protagonisti del retail, innumerevoli sono le insegne italiane che hanno già "invaso" i paradisi dello shopping. Molto meno presenti sono invece i nostri connazionali (il nome più noto è quello del gruppo De Ferrari, finance, real estate e venture capital, attivo nel Paese dal



Il centro città



Il "Business Park Sofia"



Il "Business Park Sofia"



Il Sindaco di Sofia, Boyko Borissov, e a destra, il nuovo Terminal dell'aeroporto di Sofia;



Il "Business Park Sofia"



L'immobile Porsche: un "trophy" della capitale, e a destra l'esterno e l'interno dello shopping center "Mall of Sofia"

2004) nel settore uffici: qui la parte del leone l'hanno già fatta gli inglesi, gli irlandesi, i tedeschi, gli austriaci, gli israeliani e gli americani. Con uno stock complessivo che raggiunge appena i 500 mila metri quadrati (di cui solo il 30% circa è di standard internazionale), spazi di crescita ve ne sono molti, anche se i canoni, nelle aree più centrali, si sono ormai stabilizzati intorno ai 200 euro al metro quadrato/anno. Gli yield si collocano tra il 6,5 e 7 per cento, in discesa dunque rispetto a rendimenti che solo alcuni anni fa erano a due cifre.

La principale penalizzazione del settore, però, sta (secondo gli esperti incontrati sul posto grazie alla società CEPIF, da Varsavia ormai attiva anche nell'area balcanica) nella durata limitata dei contratti di locazione, che ora non può eccedere i 10 anni. È perciò in discussione una normativa che prevede una estensione temporale in linea con i desiderata degli investitori, tra cui numerosi sono già i Fondi immobiliari, istituiti nel Paese poco più di due anni orsono.

Si costruiscono nuovi uffici un po' ovunque, ma la localizzazione preferita della capitale rimane il colossale "Business Park Sofia" (14 building a uffici, oltre a un albergo e al multiplex) dove si concentrano le società multinazionali. Sito nelle vicinanze dell'aeroporto, lo schema dovrà fronteggiare la concorrenza della nuova offerta che nei pressi dello scalo sta sorgendo: i 140 mila metri quadrati (per un investimento da 200 milioni di euro) dell'"Airport Center", che si deve al developer Tishman International».

Nota. Il presente testo è stato pubblicato su "Il Giornale" in data 4 marzo 2007 con il titolo "È la Bulgaria il nuovo Eldorado immobiliare" - rubrica "Soldi&Mattoni", curata da Paola G. Lunghini



CASE DA LEGGERE

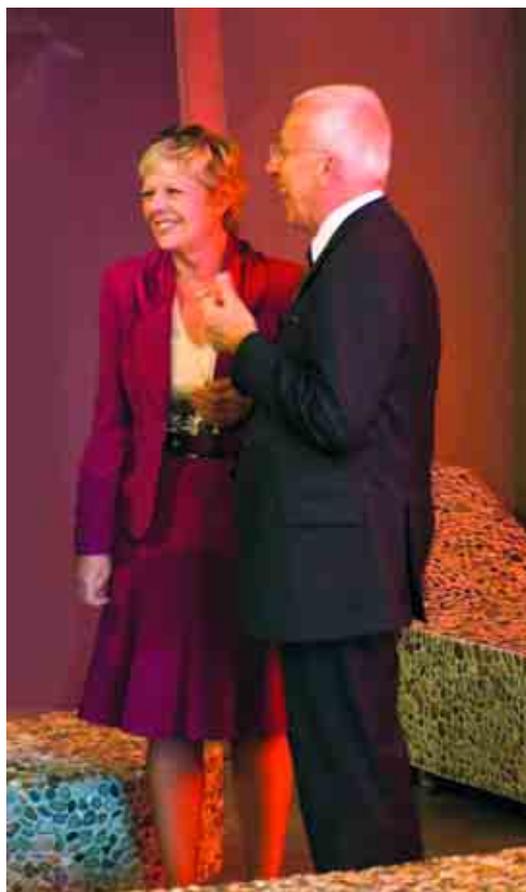


Un'analisi del "real estate"
nella letteratura italiana e internazionale

a cura di
Paola G. Lunghini
by *INTERNEWS*

www.internews.biz

Premiazione Real Estate Elite Award 2007



Paola G. Lunghini e Gualtiero Tamburini (Presidente di Nomisma e Assoimmobiliare)

Il primo semestre del 2007 è stato caratterizzato anche per una vera e propria "messe" di Real Estate Award: ne hanno distribuiti al MIPIM di Cannes e alla Confereza ICSC a Varsavia.

In Italia, ci hanno pensato – assegnandone a iossa – Quotidiano Immobiliare e il Gruppo Medhit.

Non si può poi dimenticare che anche a EIRE sono stati consegnati i Premi per il Marketing Territoriale....

Ma il maggior numero di Award li ha dati il Gruppo Class Editori.

Vale quindi la pena di una cronaca.

Sembrava, la sera del 5 giugno a Milano, di essere all'EPIC di Roma, ma senza Claudio Pancheri. Oppure al Forum di Scenari Immobiliari a Santa Margherita, ma senza Mario Breglia. O, ancora, all'EIRE di Milano, ma senza Antonio Intiglietta.

Insomma, era un po' un "non luogo": pieno comunque di bella gente della real estate community, quella dell'"alto di gamma".

Ma andiamo con ordine, e ricominciamo.

Festa grande, la sera del 5 giugno a Milano, per la consegna dei "Real Estate Elite Award 2007" assegnati da MF-MilanoFinanza - Italia Oggi «alle società e ai protagonisti del settore immobiliare che hanno realizzato le migliori performance nel 2006».

Venue: il Nhow Hotel di via Tortona, nuovo albergo che a molti piace molto, e a molti no, ma che comunque va molto di moda, ed è stato su-



Il drink di benvenuto



bito proclamato luogo alla moda soprattutto dalle società di comunicazione della moda, e della moda non soltanto.

Dopo un aperitivo saggiamente “lungo”, per consentire un ottimo networking, si è passati – appena preso posto – subito ai premi. Per non sbagliarsi, il Gruppo editoriale ha pensato di distribuirne a pioggia. Di conseguenza a quasi tutti i tavoli sedeva una società premiata, o un premiato.

Circa 250, direi, i partecipanti. Clima festante, serata condotta con pazienza e impegno da tre giornalisti del Gruppo.

Per premiare tutti i premiati ci sono volute letteralmente ore, tanto più che a ciascuno veniva fatta un'intervista, ripresa dal canale televisivo del Gruppo (Class CNBC).

I primi a salire al podio e a ricevere l'incorniciato “diploma” sono stati i premiati per la Comu-

nicazione: Risanamento, Hines-Galotti e Pirelli RE.

Intanto, ai tavoli si gustava un delizioso antipasto di gamberi e fagiolini.

Applausi, foto, interviste, via.

Sono seguiti gli “innovatori” e i “creatori di valore” (una bella quindicina, tra cui Michele Cibrario, a capo di BNL Fondi Immobiliari-Gruppo BNP Paribas RE), con un “intermezzo” a cura di Gualtiero Tamburini. Il Presidente di Nomisma e di Assoimmobiliare si è cimentato ancora una volta nella difficile arte di “fare previsioni”. C'è brillantemente riuscito facendo alzare la mani agli ospiti in Sala, alle tre domande di rito: credete che i prezzi saliranno,..... o scenderanno,..... o saranno stabili? Poichè quasi tutte le mani si sono alzate solo alla terza domanda il Professore, spiritoso come sempre, ha concluso che la parola



Tre fantastici premiati: Pirelli RE (nella foto a sinistra Carlo Alessandro Puri Negri), BNL Fondi Immobiliari e Mediobanca



Elisabetta Spitz e Riccardo Delli Santi



d'ordine della real estate industry è stabilità. Applausi, foto, interviste, via. Intanto ai tavoli si apprezzavano i fusilli al pomodoro con mozzarella filante. Dopo un "intervallo di cultura" (digressione a cura del filosofo Giulio Giorello, applausi) è iniziata la sfilata dei premiati – se non ho contato male 18 tra persone e società, tra cui Michele Cibrario – per i "Progetti e strategie d'Elite". Intanto ai tavoli ci si deliziava con un tenerissimo arrostitino adagiato su un lettino di patate e spinaci (non ricordo esattamente la definizione del Menu, ma era all'incirca così). Applausi, foto, interviste, via. Poi, il "personaggio dell'anno": Elisabetta Spitz, Direttore dell'Agenzia del Demanio, elegante e misurata come sempre.

Intermezzo della Fondazione Umberto Veronesi (a cura del figlio del celebre oncologo, Paolo, medico anch'egli).

Il Dinner era infatti un Charity, e i proventi andranno devoluti alla Fondazione, che annovera scienziati e ricercatori di livello e fama internazionale.

Poi, insieme alla classica macedonia di frutti di bosco con gelato, ecco la processione dell'"Elite del mattone" (una dozzina, tra cui Michele Cibrario).

Applausi, foto, interviste, via.

Tutti i nomi sono sull'"Atlante del Real Estate", prezioso fascicolo edito dal Gruppo Class in occasione di EIRE e diffuso unitamente a MF e Italia Oggi il 22 maggio scorso, alle pagg 25-27.

Che dire ancora? Forse qualche "disequilibrio" nel ritiro dei premi: Carlo Alessandro Puri Negri, Pirelli RE, Luca Castelli, Aedes, Ugo Debernardi, CityLife, Roberto Benaglia, RBS, Filippo Carbonari, IDG, Edoardo Toscani, Lehman, Pietro Malaspina, Sonae Sierra, Riccardo Delli Santi, e altri, di persona. Per altre Società, altri personaggi "in rappresentanza".

Notata la partecipazione di alcuni famosi avvocati, tra cui Luca Arnaboldi (Carnelutti). Di Armando Borghi, SDA-Bocconi. Di Fabrizio Bonelli (Societe Generale). E di Giulio Malfatto (Realty Partners).

Applausi a Paolo Panerai, fondatore e Presidente del Gruppo editoriale, ringraziamenti e saluti.

Conclusione: questa volta ha fatto "Terna", ma se va avanti così l'anno venturo Michele Cibrario fa Tombola.



Premiata anche Sonae Serra: al centro, Pietro Malaspina, CEO della società in Italia

Paola G. Lughini

by **INTERNEWS** SRL

SCHEDA DI ACQUISTO "CASE DA LEGGERE"

(da compilare e inviare via fax allo 02.86452597)

Desidero:

- Acquistare il libro "Case da leggere" Euro 24,00/cad.
(indicare il numero di copie che si desidera ricevere)

1 2 3 4 5

Nome Cognome

Società

Indirizzo

Cap Città

P.I./C.F.

Telefono Fax

E-mail

Data Firma

Contestualmente all'invio di questo fax provvedo al pagamento di Euro

- con assegno bancario intestato alla Società by Internews srl
- con bonifico bancario sul c/c n° 10101 intestato a by Internews srl
Banca Popolare Commercio e Industria - Ag. 4, Via Bocchetto, 13 - 20123 Milano
CIN U - ABI 05048 - CAB 01604
inviare via fax al n. 02.86452597

A pagamento avvenuto sarà emessa fattura quietanzata. Indicare, se diversi dai succitati, i dati relativi alla società a cui emettere fattura.

Il libro sarà inviato a pagamento avvenuto, tramite spedizione postale a carico di by Internews srl

I dati sono trattati ai sensi della L. 675/96 sulla tutela della privacy

Il “Ventennale” di AICI a Catania

Era il 29 aprile 1987 allorché una decina di operatori un po' visionari (provenienti da Milano, Torino, Trieste, Genova, Roma, Napoli, Bari e Taranto) seguirono il dott. ing. arch. Alberto M. Lunghini (non ancora quarantenne, e allora alla guida di una piccola società di consulenza) nell'idea di fondare a Milano un'associazione di consulenti immobiliari. Con molta fantasia, la chiamarono AICI - Associazione Italiana Consulenti Immobiliari. Consulenti immobiliari: strana parola, allora (oggi, non più: si dice Advisory).

I dieci acclamarono AML alla presidenza, ed egli la resse sino al marzo 2000 (nel frattempo la denominazione si era allargata anche ai Gestori). Poi la presidenza passò a Bruna Belloni Bressan, che di AICI era stata Socia Fon-

datrice. Dal febbraio 2006 il Presidente di AICI è Giovanni Zavagli, responsabile per lo sviluppo immobiliare in Italia del Gruppo Accor.

Zavagli guida con autentica passione un'associazione che – in vent'anni di vita – è cresciuta lentamente, privilegiando non la quantità, ma la qualità e la professionalità dei propri iscritti. I quali, dalla loro, hanno molto spesso aggiunto ai naturali rapporti associativi – e anche di business- una dote rara: il cemento dell'amicizia.

Ecco quindi che, per festeggiare il “compleanno” di AICI ha raggiunto Catania (accogliendo l'invito di Natascha Jeuck che pur ancora giovanissima ad AICI è associata da anni, e che da tempo premeva per “organizzare qualcosa” nella sua città d'adozione: Natascha, come tutti sanno, è tedesca e – nella città dell'Etna – ha fondato una sua società immobiliare, Iemme Europa) soprattutto un gruppo di amici.

Cara Socia, si era deciso, organizzerai il Convegno del “Ventennale”, e lo chiamerai “Riflettori immobiliari su Catania”.

Contenta? Contenta, Natascha nell'impresa si è buttata a capofitto, e ha svolto un lavoro davvero eccellente: la Sala – all'Hotel Baia Verde – il 15 giugno scorso era strapiena, nella sua punta massima circa ottanta partecipanti.

Nel Panel – oltre al Presidente Zavagli e ai Relatori “milanesi”, tutti Soci AICI, Fabio Bandirali (MD di Eurohypo), Luigi Mangano e Barbara Polito (The Carlyle Group): in realtà gli ultimi due sono siciliani di nascita – spiccavano il Vicedirettore generale del Credi-



La Sala durante i lavori



Il Buffet e conversazioni al Cock-tail Party



to Siciliano (banca del Gruppo Credito Valtellinese, main sponsor dell'evento), Salvatore La Mantia, Confindustria di Catania, Antonio Pogliese, Presidente di Etnafiore, Franco Fronterre, AD del Centro Commerciale all'Ingrosso della Città di Catania, Tuccio D'Urso, Direttore dell'ufficio speciale finanza di progetto del Comune di Catania (il quale ha illustrato con dovizia di particolari l'auspicata rigenerazione del waterfront cittadino), e l'assessore al Territorio e Ambiente della Regione Sicilia, Rossana Interlandi: la quale ha riscosso un grandissimo successo personale tra tutti i presenti, per la preparazione tecnica, la concretezza dell'esposizione e la formidabile carica umana dimostrata anche durante la Cena di Gala. (Avvocato, 42enne, nata a Niscemi, Rossana ha iniziato a fare politica giovanissima. Impegnata nel volontariato e nell'associazionismo cattolico, ha ricoperto la carica di Presidente di diverse associazioni culturali operanti nel nisseno. È stata componente del comitato regionale di controllo - Co.Re.Co di Caltanissetta, dal 1997 al 2000. Nel 2005 ha aderito al Movimento per l'Autonomia, divenendo segretario provinciale di Caltanissetta. È membro del Consiglio Nazionale e della Direzione Nazionale. Nel maggio 2006 è stata candidata all'Assemblea Regionale Siciliana nella provincia di Caltanissetta e ora regge con energia l'assessorato al Territorio: che è uno dei più strategici della Regione).

Aggiungiamoci in Sala il Direttore (e proprietario) del quotidiano "La Sicilia", Mario Cancio Sanfilippo, l'assessore comunale Mario De Felice (in rappresentanza del Sindaco di Catania, Umberto Scapagnini) e Francesco Giacobbi, AD del Credito Siciliano, e avremo un'idea del rilievo che l'evento AICI - grazie alla tenacia di Natascha - ha riscosso a Catania.

Cock-tail, seguito da Cena di Gala, con premiazione dei Soci fondatori AICI presenti: Bruna Belloni Bressan (Milano) Michele Pedone (Torino) Vito Gabriele (Taranto) e Alberto M. Lunghini. Il dott. ing. arch., nonché Prof. (nel frattempo - si fa per dire - divenuto AD e VP di Darma SGR), di AICI è stato proclamato Presidente Onorario.

Targa-ricordo dell'evento anche a Natascha (accompagnata dal fidanzato, Auguri alla bella coppia per la nuova casa), applaudita anche dai Soci Domenico Grillo (Roma), Leonardo Violante (Torino), Antonio Mazzetta (Roma, con famiglia al gran completo) e dall'immancabile Sandro Berlincioni (Torino); dai Soci AICI Giovani Giuseppe Romeo (Milano, Reddy's Group) e Luca Fantin (AD di Reddy's Group); e dal Socio Onorario Claudio Pancheri (Roma, Raethia, e Chair di EPIC), il quale era in compagnia del "guardian angel" Enrico Cestari, che lasciata Risorse per Roma è ora con Pancheri in Raethia.

Gita immobilier-turistica, il giorno successivo, al complesso "Le Ciminiere" (ex-fabbrica di lavorazione dello zolfo trasformata in spazio espositivo-congressuale una dozzina d'anni fa), e allo Shopping Centre "Etnapolis". Poi, abboffata di specialità gastronomiche a Taormina.

Tempo bellissimo, e quindi bagni e abbronzatura per tutti coloro che si sono potuti appropriare del week-end al Baia Verde, godendo sino in fondo la strepitosa e vastissima terrazza sul promontorio da cui si vede solo un mare blu scurissimo, e la costa, giù, sino a Siracusa.

Annotazione conclusiva circa il nuovo Aeroporto di Catania (inaugurato con clamore solo poche settimane fa): è nato già troppo piccolo e - purtroppo - malformato. Vedere per credere.



Foto di gruppo al termine del dinner e a destra: gita tecnica o gita scolastica?

Vogliamo investire davvero in Sicilia? Natasha, datti da fare, e fai ampliare lo scalo. Fai aggiungere un'edicola (che non c'è, ci sono solo due scaffaletti ben nascosti in fondo a una balconata), fai aggiungere un po' di Foodcourt (cosa sono due piccoli punti di ristoro – con quaranta posti a sedere complessivamente, e la gente che per comprare un panino fa la fila al-

la cassa sui gradini – per il quarto aeroporto italiano?, soprattutto quando i voli portano ritardo?), e fai aprire i passaggi per il controllo di sicurezza (che l'altra sera funzionavano al 40%, con coda infinita).

Non puoi? No?

Secondo me, sì.

Facci sapere !

(PGL)

EIRE 2008

10-13 maggio

SAVE the DATE