

ECONOMIA IMMOBILIARE

2° SEMESTRE 2006

Parole chiave: tre “R” e venti “C”



Ero stata invitata come Panellist, il 18 e 19 settembre 2006, a Francoforte (o meglio, al nuovo Hotel Kempinski, che si trova a breve distanza dall'aeroporto internazionale, ed è un albergo molto

riposante, immerso nel verde, con laghetti e fontane ma che però è tutto in orizzontale e quindi per raggiungere le camere occorre camminare per chilometri...) a una Conferenza internazionale organizzata dalla società internazionale di convegnistica Terrapin. Investitori tedeschi, UK e olandesi facevano il punto sullo stato dell'arte dell'industria immobiliare, con particolare riferimento all'introduzione dei REITs in UK e Germania, e ventilando anche l'ipotesi di un REIT europeo.

L'Italia, era stato affermato pressochè da tutti gli Speaker, non può mancare nell'asset allocation dell'investitore internazionale. Essendo l'unico Relatore italiano era toccato a me il gradito compito di assicurare i partecipanti alla Conference circa lo stato dell'arte della fiscalità immobiliare nel nostro Paese... Una bella scommessa, vero?...

Sappiamo tutti come è andata: dopo mesi di “congelamento” del settore (e conseguente rallentamento di trattative e deal), l'industria non poteva che ripartire. Questo numero di

Economia Immobiliare presenta, alle pagg. 80-94 una “fotografia” del secondo semestre 2006: una occhiata anche veloce a tale “Panorama italiano” aiuta a capire e a valutare ciò che è successo.

Torniamo alla Conference di Francoforte. Poichè il mio Panel verteva sul REIT europeo, avevo pensato di offrire ai presenti i risultati di un veloce sondaggio che, in proposito, avevo chiesto a Mario Breglia, Presidente di Scenari Immobiliari, di voler gentilmente effettuare a conclusione del Forum di Santa Margherita (svoltosi il weekend precedente) e che aveva prodotto i seguenti risultati:

- Ritenete possibile l'introduzione del REIT europeo? (sì: 74 %, no: 26 %)
- Se sì, entro o oltre il 2010 ? (entro: 37%, oltre 63 %)
- Se sì, ritenete che i REITs europei debbano investire in immobili esistenti? (42 %) o in attività di sviluppo? (58%).

continua a pag. 113



Economia Immobiliare

Direttore Responsabile: Paola G. Lunghini (PGL). E-mail: paola.lunghini@mclink.it

Redazione: Via Nerino, 5 - 20123 Milano
tel. 02.72.52.96.11 / 02.72.52.95.55
fax 02.86.45.25.97

Chiuso in redazione il 31.12.2006

In redazione: Luca Fantin, Laura Piantanida, Lorenzo Taini, Anna Maria Liggeri, Roberto Vallini.

Hanno contribuito: Alberto M. Lunghini, Darma SGR; Oliviero Tronconi, Politecnico di Milano Dipartimento BEST; Uberto Visconti di Massino, ING Real Estate Italy

Proprietà: by Internews srl, Milano. Fotocomposizione: by Internews srl. Stampa: Fava Centrostampa srl - Milano.

Credits fotografici:

Reed MIDEM (MAPIC), Corio Italia, Fiera di Trieste (EXAAI), Fiera di Monaco (EXPO REAL), DIFA, EPIC, Maggi Real Estate, Multi Development-C Italia, Sviluppo Sistema Fiera, Brioschi Finanziaria, Uberto Visconti di Massino, Gruppo Leonardo Caltagirone, DEGW, EIRE, Risanamento, Nuovo Polo Fiera Milano (archivio Fuksas, via internet), Giampietro Agostini, fotografo, Cushman&Wakefield, Terre dell'Infinito, Benedetta Amisano, UBS Real Estate, Luca G. Clavarino, ProLogis, REAG, Roberto Renzi, FIMAA-Milano, Lorenza Mercuri, fotografa, ING Real Estate, Henderson Global Investors, Beni Stabili, BNL Fondi Immobiliari, IPI, Gruppo Norman, Aedes, Sonae Sierra, RAS, BNP Paribas RE.

Archivio by Internews.

Si ringraziano gli Uffici Stampa delle Aziende citate. Si ringraziano tutte le Fonti non citate.

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. 95.

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

Rapporto da MAPIC	4
EXXAI a Trieste	10
Rapporto da EXPO REAL	16
Rapporto da EPIC	24
A Lisbona con CoreNet Global	32

Ritratti

"Borgo Tavernago"	34
Multi riqualifica l'area "Ticosa" a Como	36
"Milanofiori Nord" come sarà	40

Reportages

Dubai città del XXII secolo	42
A Roma con DEGW	46
Urbanpromo, evento di marketing territoriale	48
A Monaco per Hotel Forum	50
A Budapest e Bucarest con CEPIF	52
A Stoccolma con ERES	55

Futura

Build UP Expo	56
Bauma 2007	59

Studi

Origini e trasformazione del mercato immobiliare italiano	60
Zoom sull'Housing Sociale	64
Bed and Breakfast: bilancio 2006	69
"European Cities Monitor" di Cushman & Wakefield	70
Milano, secondo "MeglioMilano"	72

Rubriche

Panorama italiano	80
Libri	94

Associazioni

Le Ladies del Real Estate	100
---------------------------	-----



Il MAPIC, pag. 4



Un'immagine di Dubai, pag. 42



Nasce l'associazione della RE Ladies, pag. 102



Un'immagine di Budapest "monumentale", pag. 52



Apri il Town House a Milano in Galleria, pag. 91

Rapporto da MAPIC



Il Palais "addobbato" per l'evento

Per dare un'idea dell'importanza del settore qualche cifra è sufficiente: nei primi nove mesi del 2006 e nella sola Europa continentale si sono avute 286 transazioni di Centri Commerciali per un volume che sfiora i 15 miliardi di euro, + 50% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, e circa tre volte tanto rispetto al 2004. I dati sono della società di consulenza immobiliare internazionale Jones Lang LaSalle, e la previsione è che a fine anno saranno stati raggiunti i 20 miliardi di euro.

Driver dell'investimento immobiliare internazionale, dunque, il real estate retail ne diviene a novembre il protagonista assoluto. Da dodici anni, infatti, si svolge a Cannes, al Palais des Festivals, il MAPIC, Salone dedicato agli Shopping Centres e in generale al mercato immobiliare della distribuzione. L'edizione che



In attesa dell'apertura

si è conclusa il 17 novembre ha attirato sulla Croisette tutta l'industria che di ciò si occupa, da tutto il mondo.

È stato un successo senza precedenti. Reed Midem, la società che lo organizza unitamente all'ormai mitico MIPIM (il Salone immobiliare, che ha luogo a marzo), ha confermato numeri in crescita rispetto al 2005. Oltre 830 exhibitors, 8.700 professionisti della retail industry (+ 12%) provenienti da 62 Paesi (new entry: Bulgaria, Romania,

Turchia e India), circa 150 giornalisti.

Ottima la presenza del nostro Paese (il secondo, come partecipazione, dopo la Francia, con oltre 330 società registrate, e circa 1.400 partecipanti).

Almeno 1.700 sono stati i retailer, una ventina le Conferenze del programma ufficiale, oltre a una ventina di meeting "privati". C'è stata anche la presentazione di un libro ("Naked Consumption", del guru Anthony J. Stokan, anche con "book signing", cfr recensione a pag. 94).

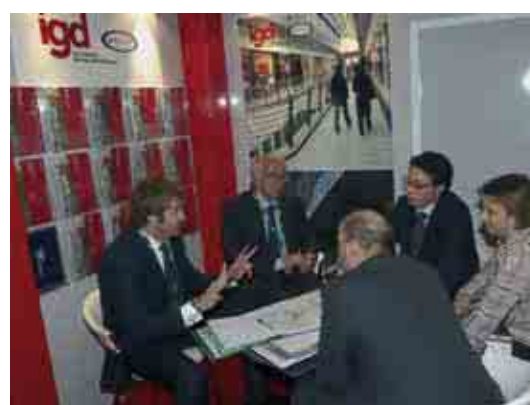
Sei sono stati i vincitori degli Award (per il dinamismo dimostrato nell'espansione internazionale): Jack&Jones (Clothing & Fashion, era in gara anche Geox, peccato...), The White Company (Households), SMYK (Leisure), Burger King (Catering Outlets), Fortis-Credit4me (Services) e The Body Shop (Health& Beauty).

Incalcolabili come sempre i cocktail etc, sia al Salone che fuori. Tutti belli, frequentati e apprezzati, of course. Il più raffinato, comunque, è stato il ricevimento - con wine tasting, e i vini erano davvero preziosi - offerto da Corio, presente il CEO della società, Jan A. de Kreij.

Meeting di lavoro, conferenze tecniche e attrazioni di vario tipo, con innovazione sempre più spinta e grande voglia di spettacolarità: è così, il MAPIC. Oltre che luogo di informa-



Vini preziosi:
i fortunati
estimatori
al Party di Corio



Retailer,
developer
ed Enti italiani
al Salone

zione e di business, e tappa obbligatoria per gli operatori del settore, è anche un momento di autentico divertimento.

UN OBIETTIVO CHE HA FATTO STORIA

È noto che lo scopo del MAPIC è quello di presentare le proposte di spazi (da parte dei promotori, dei consulenti e degli enti locali) alla attenzione delle “catene” e a tutti gli altri professionisti della Shopping Centres industry convenuti in questo ideale luogo di incontro “domanda-offerta”.

Business positivo a parte, il MAPIC 2006 ha confermato le tendenze “tecniche”, dei comportamenti commerciali cioè, in atto già da qualche anno nel settore della grande distribuzione a livello internazionale. Eccole.

Il trend principale è che gli Shopping Centres sono al centro dell’interesse degli investitori cross-border, anche se gli yield sono compressi quasi ovunque, e anche nei Paesi non più emergenti ma ormai “emersi” (come, ad esempio, la Turchia) i rendimenti sono ben lontani dagli esplosivi “double digit” degli ultimissimi anni. Altre tendenze significative - alcune già precedentemente illustrate anche su numeri passati di Economia Immobiliare - si possono così sintetizzare:

- l’impianto commerciale è sempre più caratterizzato da una accentuata internazionalità. Massiccia, ad esempio, è stata la presenza al MAPIC 2006 dei promotori degli Emirati Arabi, e dei Paesi dell’Europa dell’est.
- i grandi progetti del retail devono vedere, insieme, promotori ed enti locali, in una logica di marketing territoriale;
- il comparto della distribuzione è una nuova combinazione di “shopping experience”, leisure e stili di vita. Gli Shopping Centres si stanno sempre più trasformando da luoghi puramente emporiali a localizzazioni full-service, tagliate sulla misura e sui desideri di un consumatore sempre meno fedele; e si fa strada l’abitudine a considerarli luogo di aggregazione sociale che sconfina, a volte e per certi Paesi, in vera e propria attrazione turistica;
- cresce la bellezza dei Centri, sempre più frequentemente affidati alla firma di architetti e designer famosi;
- la globalizzazione dei brand è un dato di fatto: è la cosiddetta “omologazione parallela”.

UNA RAFFICA DI NOVITÀ

Lo stato di salute del comparto è apparso effervescente, e alla platea internazionale del MAPIC sono state presentate in anteprima molte nuove iniziative commerciali di grande



Colori e proposte degli exhibitors internazionali



L'elegante ingresso al Salone

respiro, unitamente ai progetti di espansione delle maggiori reti di distribuzione. Impossibile elencare tutti i development di Cannes, il Salone è un vero e proprio "giro del mondo in quattro giorni". Per aiutare a capire, il "Projects Directory 2006" (una Guida curata da MAPIC in collaborazione con la società specializzata Retailp), ne presenta 431, per oltre 16 milioni di metri quadrati. Per l'Italia, tra nuove creazioni e ampliamenti di Centri Commerciali, Retail Parks e Factory Outlet

Centres, la Guida offre una sessantina di schede. Ma i progetti esposti erano molti, molti di più.

Tra i protagonisti di Cannes, l'Italia ha visto presenti al Salone tutti i principali promotori locali, quali Cogest, Coimpredil, Espansione Commerciale, GCI, IGD, La Policentro, Larry Smith (che, insieme alla spagnola LaSBA e The Retail Consulting Group RCG di Parigi, ha recentemente creato un'alleanza denominata UP! United Partners), Mondovicino, Overland, Promocentro (alla vigilia del MAPIC, La Policentro, Promocentro e Cogest avevano annunciato la costituzione di Mall System, nuova società di commercializzazione di aree, parchi e gallerie di Centri Commerciali e Complessi Polivalenti), Sircom, e Sviluppo Commerciale. Ma c'erano anche, al gran completo, i developer internazionali che operano nel nostro Paese: AIG Lincoln, Corio, Eurocommercial Properties, Foruminvest, Henderson Global Investors, ING Real Estate, Mearthurglen, Multi Development, Pradera, Redevco, e Sonae Sierra.

Avranno i nuovi Centri italiani ancora la capaci-



Fantasia, bellezze e salottini per gli espositori internazionali



Tutti i vincitori degli "Awards"

tà di catturare l'interesse dell'investitore internazionale? Difficile la risposta: i prezzi, infatti, da noi sono in crescita e i rendimenti sono come quasi ovunque compressi (5 - 5,5%). Ma, come afferma un grande player estero «l'Italia, nella nostra asset allocation, non può non esserci». E allora, complimenti alla società bolognese GMPRgroup per aver portato al MAPIC un'iniziativa di marketing territoriale denominata "Destination Italy", promossa con l'obiettivo di valorizzare alcune opportunità offerte da sei diversi soggetti: Comune di Genova, Sviluppo Lazio, Provincia di Cosenza, Porto Turistico Marina di Ragusa, B. Consulting e Associazione Gestione Centri Città.

Ma il MAPIC è anche un luogo ideale per i

retailers: anche qui, viene in soccorso il Directory pubblicato dal MAPIC, un'anagrafica "ragionata" di un migliaio di società, suddivise per categorie che forse è poco sensato definire ancora come "merceologiche".

Alla luce di tutto quanto sin qui esposto, continua a stupire la circostanza che al MAPIC sia stata presente quasi solo la "stampa (italiana) di settore", e non i grandi giornali nazionali. Quasi quelli del Salone fossero argomenti che interessano solo gli addetti ai lavori, e non tutti i consumatori di quasi tutti i possibili prodotti, nella maggior parte dei Paesi, e non solo del cosiddetto "nord del mondo".

(ha collaborato Luca Fantin)

MAPIC 2007

14 - 16 novembre

SAVE the DATE

EXAAI a Trieste



Trieste, città fascinosa

La prima edizione della Mostra Convegno EXAAI (che ha avuto luogo a Trieste dal 16 al 18 novembre scorsi) ha presentato gli sviluppi del mercato immobiliare dell'Alpe Adria, nuovo centro di interessi dell'Europa allargata. Con oltre 40 società espositrici, dall'Italia e dall'estero, EXAAI ha riscosso un buon consenso tra i partecipanti, tutti operatori professionali pervenuti nel capoluogo giuliano dall'Italia e da Paesi esteri, tra cui Croazia, Slovenia, Austria, Germania, Serbia e Ungheria.

Organizzata da Fiera Trieste Spa nelle sale della Stazione Marittima della città, la manifestazione ha fornito un focus specifico con un obiettivo chiaro: approfondire le tematiche legate al mondo degli investimenti immobiliari in una macro-area di grande potenzialità, un mercato capace di offrire opportunità di investi-

mento interessanti e in molti casi nuove.

Numerosi e specialistici i temi trattati, e più di 40 i Relatori coinvolti, tra cui alcuni dei più importanti players del panorama immobiliare dell'area.

TRE INTENSI GIORNI DI LAVORI

A dare il via alla tre giorni di EXAAI è stato il Sindaco di Trieste, Roberto Dipiazza, insieme all'Assessore al Patrimonio e alle Risorse Economiche e Finanziarie del Friuli Venezia Giulia, Michela Del Piero, che ha salutato l'evento presentando i nuovi progetti di cartolarizzazione della Regione, vera pioniera nel settore.

Il Convegno di apertura ha avuto come Relatori Andrea Bondoni, coordinamento CBCG UniCredit Banca d'Impresa, e Marco Recalcati,

Direttore Generale di UniCredit Infrastrutture, sponsor dell'evento. Il portavoce di Pirelli RE Agency ha poi illustrato i piani di sviluppo del nuovo "East Gate Park" a Portogruaro che su una superficie fondiaria di 750 mila metri quadrati, suddivisa tra polo logistico, industriale, artigianale e tecnologico si propone - anche grazie alla realizzazione di alcune infrastrutture viarie - come un nuovo importante polo logistico-industriale nel cuore del nord est.

Il Vice presidente della FIABCI slovena, Ales Bulc, ha presentato un'analisi comparativa sulle opportunità di acquistare o affittare beni immobili nel settore retail nei Balcani, mentre Silvio de Michieli Vitturi, Strategic Advisor Eastern Emerging Markets REAG ha esposto uno Studio sulle prospettive di investimento immobiliare nei mercati del centro est Europa.

Da ricordare, nei giorni successivi di EXAAI, il Convegno sulle zone industriali in cui la Slovenia ha presentato il progetto di Murska Sobota, un parco industriale di 500 mila mq nel nord est del paese, e quello di Tris-Kanizarica, nel sud, che si sviluppa su 106 ettari di cui 45 disponibili per nuovi investimenti. Sani Liubincuc, Head of Department for Investment Incentives and Exports del Ministero dell'Economia Croato, ha fornito un quadro delle agevolazioni offerte dal paese per gli investimenti esteri, mentre il Presidente dell'EINE, Roberto Duz assieme a Pierpalo Ferrante dell'EZIT, hanno presentato i progetti del consorzio industriale che raggruppa 12 tra i principali parchi di Veneto e Friuli Venezia Giulia.

Molto apprezzato il Convegno sulle cartolarizzazioni immobiliari moderato da Claudio Pancheri, Chair di EPIC (la famosa Conferenza immobiliare che si svolge da otto anni a settembre, a Roma), il quale ha coordinato gli interventi di Stefano Patriarca, direttore Servizio Partecipazioni Regionali e Vigilanza Enti Regione Friuli Venezia Giulia, e Ilvo Bruschi, Vice Presidente Gruppo Yard.

È stato trattato anche il tema del cross border immobiliare, con interventi di Clara Garibello, direttore di ricerca di Scenari Immobiliari, Giovanni Paviera, Direttore Generale Generali Property Investments SGR Spa e Roberto Brustia, dello Studio Legale Camozzi & Bonisconi.

Ne è emersa in modo netto la tendenza degli investitori istituzionali ad aumentare la propensione al rischio in un contesto di mercato immobiliare europeo con rendimenti in calo, forte liquidità disponibile e volume delle transazioni in crescita

(raggiunta nel primo semestre del 2006 la cifra record di 95 miliardi di euro, + 30% rispetto allo stesso periodo del 2005).

I CONVEGNI DELLA ULTIMA GIORNATA

Nell'ultima giornata di EXAAI, moderatore Alberto Lunghini, Presidente Reddy's Group e AD Darma SGR, si sono avvicendati vari significativi interventi sugli investimenti immobiliari nel settore turistico. Dopo Tullio Cianciolo, Responsabile Area Adriatica della Banca Popolare Friuli Adria, sponsor delle giornata, che ha confermato l'interesse dell'Istituto (di recente entrato nel gruppo bancario Crédit Agricole) a finanziare iniziative turistiche nell'area Adriatica, ha preso la parola Goran Hanek, direttore del fondo per la privatizzazione dei beni immobili turistici croati Club Adriatic Ltd., impresa turistica che gestisce circa 900 camere in alberghi e villaggi in Istria, Quarnero e Dalmazia, e oltre 2.079 piazzole per campeggio. Il Relatore ha illustrato le caratteristiche della Croazia: ben 5.835 chilometri di coste, 56.400 chilometri quadrati di territorio, 4,4 milioni di abitanti, e 1.185 isole. Le città principali sono Zagabria, con 780 mila abitanti, Spalato (190 mila), e Fiume (168 mila). Nel 2006 sono previsti dieci milioni di turisti (90% stranieri), con 55 milioni di pernottamenti. Il 50% viene da soli tre Paesi: Germania,



Business a uno stand

Austria, e Italia. Il 90% sceglie la costa, e il 25% si concentra in Istria, Quarnero e Dalmazia.

Meno del 20% dei turisti sceglie l'hotel o il villaggio. Più del 40% sceglie camere private.

Solo il 12% degli hotels in Croazia ha 4 o 5 stelle. Solo l'8% ha più di 300 camere.

Il prezzo medio degli alberghi è pari a 98 euro a camera mentre in Europa si va da 90 a 300 euro. In tale prospettiva, il Governo favorisce la ristrutturazione di vecchi alberghi, rispetto ad autorizzare la costruzione di nuovi impianti.

Maurizio Bucci, assessore al Comune di Trieste con molte deleghe (Turismo, Sviluppo economico, Pianificazione territoriale, Viabilità e piano parcheggi, Ambiente, Porto e rapporto con il mare), ha ricordato che il turista che va in Croazia e passa per Trieste (accade per il 68% degli italiani diretti nel vicino Paese) è un problema, ma anche un'opportunità. A Trieste, infatti, negli ultimi anni il turismo è cresciuto del 5÷6% l'anno (circa + 40% in sei anni), mentre vi è ancora un solo hotel a 5 stelle. Ha segnalato anche che la catena Starhotels investirà 12 milioni di euro per rinnovare l'Hotel Savoia, posto di fronte alla Stazione Marittima.

Sta per essere approvata una variante al Piano Regolatore, che governerà lo sviluppo della città sino al 2020. Per il piano viabilità Trieste investirà nei prossimi anni 480 milioni di euro, e saranno realizzati 6 mila posti auto in project financing.

Ma la vera sfida per il futuro del capoluogo giuliano sarà la valorizzazione dei 44 vecchi magazzini dell'area portuale.

Luigi Rossetti, Amministratore Delegato di Basso Hotels & Resorts spa (BHR) ha ricordato che il gruppo Basso di Treviso (da non confondere con Edil Basso di Padova) ha sedi operative a Treviso, Pordenone, Milano, Bologna, e Prato. È composto da varie società tra cui Basso Costruzioni (anche prefabbricati), Lefim (Società immobiliare), Sogeicom (società di ingegneria, di

property e facility management), e BHR (progettazione, costruzione e gestione di hotels).

Le nuove iniziative alberghiere di BHR sono:

- a Treviso, un Airport Hotel, 131 camere (alcune con cucina);
- a Conegliano (TV), un Value for Money hotel, 120 camere, con solo B&B;
- a Roncade (TV), il Venezia Est Hotel, 80 camere, con solo B&B (anche Motel). Nella località il Gruppo realizzerà il primo Factory Outlet del Veneto;
- a Valpago Montebelluna (TV), un wellness hotel, 80 camere.

Bojan Celar, Project Manager di JAPTI, Agenzia governativa slovena per la promozione degli investimenti esteri nel Paese, ha segnalato la disponibilità del governo slo-

veno a incentivare investimenti stranieri (logistica, turismo, trasformazione di vecchi castelli in hotels), soffermandosi in particolare sul nuovo progetto "Roman spa" a Pomurje ove verrà realizzato un centro termale specializzato nella cura della psoriasi, unico in Europa (il più vicino, infatti, è per ora in Israele).

Avrà 540 letti, 120 mila pernottamenti previsti all'anno, per un investimento di circa 40 milioni di euro.

Antonio De Paolo, titolare di Gallery R.E. di Trieste, è un operatore specializzato

nella compra vendita di case vacanza anche in Slovenia e in Croazia. Costruttore e promotore immobiliare, rappresentante in Italia di due imprese di costruzione (la slovena (Kraki-Zidar, nata nel 1946 e terza - con 500 collaboratori - per numeri nel Paese; e la croata IMG, primo costruttore turistico, nata nel 2001), ha segnalato che dal giugno 2006 anche gli italiani possono acquistare immobili in Croazia come persone fisiche e non solo tramite società.

Andrea Oliva, titolare di Civica & Partners, agente per la vendita di "Porto San Rocco" a Muggia, ha illustrato l'iniziativa che - nata nel



Il folto pubblico a uno dei convegni

1997 e inaugurata nel 2001 a opera di Beni Stabili - è stata ceduta per la parte non ancora venduta, e proprio nella ultima parte del 2006, al Gruppo Operae.

Porto San Rocco (progettista degli edifici, Luigi Vietti) sorge nell'ex cantiere navale austriaco, che risale al 1858. Si estende su un'area di circa 200 mila metri quadrati, per 170 mila metri cubi di costruzioni (450 appartamenti, 40 negozi, un albergo. Ha una marina da 525 posti barca (da 8 a 60 metri), con fondale sino a 17 metri.

Prezzi per gli appartamenti fronte mare sono oggi di 3÷4.000 euro al metro quadrato; per le unità non fronte mare, si va da 2 a 3.000 euro.

I tagli inizialmente previsti (70% bilocali, 20% trilocali, 10% monolocali) ora si stanno modificando (50% trilocali, e 10% con quattro o più locali).

Oswaldo Grandin, titolare di Arca & Associati RE di Jesolo e delegato per il Settore Turismo di FIAIP, ha presentato uno studio FIAIP sul Turismo, reperibile sul sito dell'associazione, www.fiaip.it.

Il 2006 è stato un anno di autentica ripresa del turismo in Italia. Ma la rendita della casa vacanza è molto limitata: siamo al 2,5%. Questo è dovuto anche al limitato periodo di utilizzo: la stagione turistica dura infatti 3÷5 mesi al mare e 2÷3 mesi in montagna.

Gli acquisti della casa di vacanza in Italia sono per lo più italiani (circa 85%), esteri comunitari (7%), ed extracomunitari (8%).

Il nucleo familiare degli acquirenti è composto per il 38% da 1÷2 persone, per il 49% da 3÷4 persone e per il 13% da 5 o più persone.

Il 46% degli acquirenti cerca appartamenti con due camere da letto e il 37% degli acquirenti cerca appartamenti con una camera da letto soltanto.

Il tempo di vendita ora è di 5 mesi in media, il mutuo viene richiesto dal 75% degli acquirenti e lo sconto sul prezzo richiesto è circa il 10%.

A parte le punte di Cortina (oltre 20.000 euro al metro quadrato) o Madonna di Campiglio (oltre 9.000) si hanno mediamente nell'Alpe Adria più vicina i seguenti prezzi:

- Jesolo 4.000 ÷ 5.000
(ma con punte massime di 8.000 euro)
- Lignano 3.500 ÷ 4.500
- Grado 4.500 ÷ 5.500
- Trieste 2.500 ÷ 4.000
- Portorose 4.000 ÷ 5.000
- Abbazia 4.000 ÷ 5.000
- Rovigno 2.000 ÷ 4.000
- Umago 1.800 ÷ 2.500
- Parenzo 1.800 ÷ 2.500
- Cittanova 1.800 ÷ 2.500

All'interno dell'Istria (non quindi sulla costa) si possono acquistare casali e ville nuove o ristrutturate per 1.200 ÷ 1.500 euro al metro quadrato, e da ristrutturare per circa 500 euro.

A NORD DEI BALCANI

Le opportunità di investimento dei Fondi Immobiliari a nord nei Balcani: è stato questo il tema affrontato da Petra Grgurić, associata di Filipović Business Advisory Ltd, società di consulenza anche immobiliare di Zagabria, che offre consulenza finanziaria, aziendale, tecnica, commerciale per progetti immobiliari, che organizza conferenze internazionali annuali su temi immobiliari in Croazia, e che pubblica la Croatian RE Newsletter (CREN).

A Zagabria vi sono 550 mila metri quadrati di uffici di classe A, il canone medio è pari a circa 15,5 euro/mq/mese (185 Euro/mq/y), il cap rate è uguale a circa 9% (si prevede che scenderà all'8%), la vacancy è pari a 8,5% (si prevede che crescerà), il canone massimo è pari a 23,0 Euro/mq/mese.

A Zagabria vi sono 244 mila metri quadrati di Shopping Centres.

Lo sfitto varia da 0 a 20% (in un solo caso), il cap rate R è uguale a 7,0%, il canone medio è pari a 60 Euro/mq/mese!:

- per grandi superfici (oltre 1000 mq.) = 15 ÷ 20 Euro/mq/mese;
- per medie superfici (500 ÷ 1000 mq.) = 40 ÷ 50 Euro/mq/mese;
- per piccole superfici (50 ÷ 100 mq.) = 70 ÷ 80 Euro/mq/mese.

Circa la logistica, i prezzi dei terreni per la costruzione di capannoni variano da 40 a 80 Euro/mq.

Vi è per ora un solo Parco Logistico vicino a Zagabria (si estende su 90 mila metri quadrati).

Le zone industriali sono al momento 105 in Croazia, e otto sono in progetto.

Nel settore turistico vi sono in Croazia 800 siti, per un totale di 820 mila letti.

Non vi è ancora un campo da Golf, anche se vi sono 19 progetti pronti.

Tra le più importanti Società operanti nel Turismo:

- Valamar Holdings 39 mila letti
- Adria Resorts 18 mila letti



Nel 2005 gli investimenti esteri nell'immobiliare sono stati pari a 1.327 milioni di euro: 28% Austriaci, 21% Inglese, 10% Italiani. Nel Paese, due Società hanno istituito tre Fondi immobiliari. Sono Terra Invest (due Fondi) e Jadrian Invest (un Fondo). I Fondi immobiliari, in Croazia, devono investire in immobili da un minimo del 65 % a un massimo del 95%. Nel Paese, intanto, hanno già iniziato ad acquistare alcuni Fondi esteri.

Dubravko Raniloviæ, Presidente della Real Estate Association Croata e dell'agenzia immobiliare Kastel di Zagabria, ha segnalato che - con 4,4 milioni di abitanti - la Croazia ha uno stock di 1.422.000 appartamenti.

Ogni anno vengono costruiti 23.500 nuovi alloggi (la stima si basa sui dati 2006).

Erano 30.000 nel 1980, e 7.500 durante la guerra (1992 ÷ 1995).

Ogni anno vengono compravenduti da 70 mila a 107 mila appartamenti (70.700 nel 1999, 106.700 nel 2004, 87.200 nel 2005).

I prezzi medi sono pari a 1.250 Euro/mq. in Croazia, 1.500 Euro/mq. a Zagabria e 1.450 Euro/mq. nelle coste. A Zagabria il prezzo massimo è uguale a 3.500 Euro/mq.

Lo scarto tra prezzo richiesto e prezzo pagato varia dal 12% (a Zagabria) al 25% in altre aree.

Gli acquirenti stranieri di appartamenti in Croazia (dal 1995 al 2005) sono stati, prevalentemente, Tedeschi, Austriaci, Ungheresi e Inglese.

Gli stranieri possono comperare gli apparta-

menti in Croazia solo dal 1992. Gli stranieri ancora oggi non possono acquistare terreni agricoli.

La fiscalità immobiliare (per persone fisiche):

- all'acquisto 5%
- alla vendita zero, se dopo 3 anni dall'acquisto
- 35% sulla plusvalenza, se entro 3 anni dall'acquisto
- sulla proprietà solo per case vacanza, in misura molto modesta (non indicata).

Romano Rami responsabile di Reag per l'area Nord-Est, sede a Padova, ha sottolineato l'importanza della consulenza anche tecnica in fase di acquisizioni immobiliari. Ha segnalato l'importanza della logistica nella zona Alpe Adria, grazie anche all'influsso dei corridoi europei 1 (Berlino - Palermo), 5 (Lisbona - Kiev), dei due mari (Nord/Mediterraneo - Passa da Novara) e dei Centri Commerciali, grazie alla notevole crescita della propensione al consumo dei Paesi Est europei.

L'illustrazione dei nuovi progetti immobiliari-urbanistici della Città di Fiume, e la presentazione del mercato immobiliare austriaco fatta da Richard Weberberger, Direttore Generale della Henderson Global Investors Immobilien Austria, hanno completato il quadro della giornata e chiuso la tre giorni della Mostra Convegno triestina.

L'appuntamento per la seconda edizione di EXAAI è per il febbraio 2008, sempre a Trieste.

(ha collaborato Alberto M. Lunghini)



Il Panel al convegno del Sole 24 Ore

MESSE MÜNCHEN
INTERNATIONAL



2007

bauma

23-29 APRILE 2007
MONACO DI BAVIERA

CON
MINING

NOVITÀ

bauma - Newsletter
con notizie sull'andamento del
mercato e aggiornamenti sulle
novità del salone.

Iscrizione gratuita al sito:

www.baumanews.de

NUMERO UNO

Grandi aspettative per il salone leader mondiale dell'industria delle macchine per l'edilizia e estrattiva: già battuti nuovi record per l'edizione 2007.

- 3.000 espositori da 48 Paesi
- 540.000 m² di superficie espositiva: la più grande fiera del mondo
- Alto grado di internazionalità grazie ad accordi di partnership in tutto il mondo
- Eccellenti sinergie con l'offerta merceologica di Mining

A bauma 2007 potrete scoprire tutte le novità per il mondo dell'edilizia e dell'industria estrattiva. Sfruttate il potenziale di innovazione e la leadership di bauma a beneficio del vostro business.

www.bauma.de



Monacofiere Srl, Milano - Tel.: 02 3653 7854 - Fax: 02 3653 7859 - visitatori@monacofiere.com

Rapporto da EXPO REAL



Lo stand di Milano

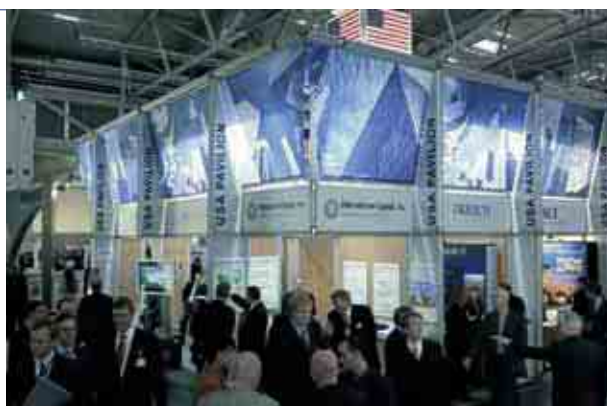
Oltre 21 mila operatori economici provenienti da 65 Paesi hanno visitato, dal 23 al 25 ottobre 2006, il Salone Internazionale del Real Estate di Monaco di Baviera, giunto quest'anno alla nona edizione. Non solo agli stand (moltissimi erano straordinariamente belli e accoglienti), ma anche nell'ambito del programma delle innumerevoli Conferenze i rappresentanti della "catena di creazione di valore" del real estate hanno apprezzato l'occasione di scambiarsi informazioni ed esperienze in quella che ormai sta contendendo al MIPIM di Cannes il primato di maggior Fiera immobiliare del mondo.

Rispetto al 2005, EXPO REAL ha registrato un

incremento boom nel numero dei visitatori: + 20 per cento. Ancor più elevato è stato l'aumento degli operatori stranieri, pari al 35 per cento. L'intera gamma di proposte del settore immobiliare è stata presentata da circa 1.638 espositori di 40 Paesi. Rispetto alla scorsa manifestazione (1.415 espositori) è stato rilevato un incremento del 15 per cento. Questa crescita ha fatto sì che, per la prima volta, EXPO REAL occupasse cinque padiglioni per un totale di 52 mila metri quadrati del Centro Fieristico di Monaco di Baviera. Le società espositrici straniere (c'erano anche numerosissimi Enti territoriali) hanno occupato più di un terzo della superficie a disposizione.



Folla,
folla,
folla



Progetti,
colori e luci
nel panorama
internazionale
del Salone

Gigantesco, come ormai da anni, il padiglione di Mosca: oltre 500 metri quadrati. Sia le istituzioni cittadine come anche una dozzina fra i maggiori costruttori e progettisti hanno presentato i loro progetti di investimento. Secondo le analisi condotte dalla società di servizi immobiliari Aengevelt, nella città di Mosca esiste, paragonando la sua realtà con la disponibilità di aree edificabili di Berlino, un fabbisogno nel medio e lungo termine di ulteriori sette milioni di metri quadrati di superficie di vendita nel settore commerciale nonché quasi 40 milioni di metri quadrati in quello degli uffici. Questa situazione richiede investimenti pari a circa 75 miliardi di dollari. «Mosca offre a sviluppatori e investitori possibilità senza pari; non è però un posto per operatori monotoni o poco attenti» ha affermato Wulf Aengevelt, a capo della Società.

La Federazione Russa, nel complesso, è arrivata a Monaco con oltre una trentina di espositori, aumentando quasi del 40 per cento la propria presenza. Per la prima volta, oltre a Mosca e San Pietroburgo, anche le regioni di Mosca e la



Business sotto il "Leone" di ING RE

città di Ekaterinburg hanno esposto a EXPO REAL. Proprio queste città e aree di medie dimensioni nei bacini di forte attrazione delle metropoli stanno calamitando sempre di più l'interesse degli investitori.

EXPO REAL 2006 ha presentato l'intero panorama del mercato immobiliare dell'Europa Orientale. Varsavia, Praga e Budapest avevano risvegliato l'interesse degli investitori internazionali già anni prima dell'entrata di Polonia,

Repubblica Ceca ed Ungheria nell'Unione Europea del 1° maggio 2004. Dalla metà degli anni 90' questi mercati registrano una crescita annuale media pari al 4,5 per cento, ovvero una percentuale ben tre volte maggiore rispetto ai "vecchi" Paesi membri dell'Ue. Questo incremento economico si riflette anche nello sviluppo dei mercati immobiliari: secondo i dati forniti dal Deutsche Bank Research, dal 1998 l'offerta di superfici a Varsavia è quasi triplicata, a Budapest e a Praga non meno che raddoppiata. Il 1° gennaio 2007 la Bulgaria e la Romania entreranno a far parte dell'Ue. Inoltre, Bruxelles intrattiene trattative con la Croazia (membro al



Relax nell'"oasi" della Fiera



Il Salone offre anche arte e "artigianato"



più presto nel 2009) ed ha stabilito anche per la Macedonia lo stato di Paese candidato per l'UE. Con la Serbia, che dopo il risultato del referendum per l'indipendenza tenutosi lo scorso maggio ha scelto per il momento un'altra via, sono in corso colloqui per un accordo di stabilizzazione e associazione come ultimo "gradino", prima della possibile presentazione di una domanda di entrata nell'Unione.

Le città di Varsavia e Cracovia hanno partecipato al Salone con un proprio spazio autonomo dallo stand collettivo della Polonia. Per l'Ungheria la capitale Budapest e numerose note aziende come KVI Schatzamt, CEH, Triganit e ITDH hanno esposto le loro proposte su una superficie di 400 metri quadrati. Stand collettivi, invece, per Albania, Macedonia e regione del Kosovo. Come per lo scorso appuntamento con EXPO REAL non sono mancati numerosi espositori di Bulgaria, Slovenia, Slovacchia, Serbia, Romania e Repubblica Ceca.

Particolarmente visibile la presenza del Middle East. Per la prima volta il Salone ha ospitato un comitato di developer degli Emirati Arabi Uniti e della regno del Bahrain nell'Arabian Court. Tra gli espositori presenti, Dubai Properties, Better Homes e Sama Dubai nonché Bahrain Bay Development. Il raggiungimento di obiettivi ambiziosi, come diventare il centro finanziario principale tra Tokyo e Londra, oppure attirare un'ampia gamma dei più svariati rami del terziario (mezzi di comunicazione, Internet, medicina, logistica) sulle rive del Golfo Persico, dipende in prima istanza dalla realizzazione di

numerosi progetti immobiliari. Accanto alle tre grandiose isole artificiali battezzate "Palm 1", "Palm 2" e "Palm 3", con il "Burj Dubai" verrà eretto il più alto edificio del mondo. L'ultimo spettacolare progetto in calendario si chiama "The World": Dubai intende riprodurre l'intero pianeta in diverse isole galleggianti davanti alle sue coste. Ognuna delle 300 isole progettate rappresenterà un Paese (p.e. la Germania). Su questi lembi di terra sorgeranno poi ville esclusive dotate di porti privati per l'attracco di yacht.

Dubai si è posta obiettivi elevati anche nel turismo. Se nel 2005 la città portuale ha già salutato sei milioni di turisti (un aumento del 16 per cento rispetto al 2004), al 2010 sono attesi ben 15 milioni di visitatori. La principale calamita di attrazione sarà il "Dubailand", il grande centro di quasi 180 chilometri quadrati che sta sorgendo per offrire infinite possibilità di attività per il tempo libero, divertimento e shopping. La sola "City of Arabia" che costituirà il cuore di Dubailand vanterà oltre 34 grattacieli per uffici ed abitazioni nonché un eccezionale parco a tema.

Secondo dati forniti dal Ministero dell'Economia del Paese, il prodotto interno lordo a prezzi di mercato è cresciuto nel 2004 del 17,7 per cento raggiungendo i 379 miliardi di dirham (ca. 80 miliardi di euro) e nel 2005 di circa il 12 per cento per una stima totale di 424 miliardi di dirham (circa 90 miliardi di euro). Nel 2004 il volume degli investimenti è aumentato dell'11 per cento per un totale di 81 miliardi di dirham

(circa 17 miliardi di euro), per il 2005 non ci sono ancora dati disponibili.

Il rapido incremento economico dei circa 3,3 milioni di abitanti degli Emirati Arabi Uniti non viene più unicamente alimentato dal petrolio estratto nel Golfo Persico. Secondo la Banca Centrale degli Emirati, i cosiddetti settori non-oil stanno contribuendo alla ricchezza del Paese per circa il 72 per cento del prodotto interno lordo. La vivace attività edilizia e le dimensioni dei progetti immobiliari negli Emirati dimostrano perciò chiaramente che l'industria immobiliare gioca un ruolo sempre importante nello sviluppo del Paese.

Sempre più uniti, poi, a EXPO REAL sono l'immobiliare e l'architettura, che non è solo un tema importante del Programma delle Conferenze: società di architettura e progettazione vantano una notevole presenza anche tra gli espositori. Per la prima volta quest'anno sono stati della partita la Camera Federale degli Architetti e le Camere degli Architetti dei länder Baden-Württemberg,

Baviera e Assia riunite, in uno stand collettivo all'insegna del motto "Wissen was möglich ist: Die Architekten" (Sapere cosa è possibile: Gli Architetti). Al loro stand, tutti i giorni, si è svolto un incontro-dibattito sul tema "Architettura come strumento di marketing". In questa occasione committenti edili e architetti hanno presentato l'interazione tra architettura ed effetti esterni sulla base di progetti - esempio, e hanno approfondito gli obiettivi imprenditoriali che possono essere comunicati con successo tramite l'architettura.

La DIFA Deutsche Immobilien Fonds AG, insieme all'Urban Land Institute (ULI) Europe, ha organizzato un dibattito aperto a progettisti e investitori sul tema "Città europee in espansione - Concetti, alleanze e bilanci per una maggiore qualità di vita". Tra i partecipanti erano presenti anche il presidente dell'ULI Europe, Bill Kistler, Frank Billand, del Board di DIFA, e noti architetti tra cui Joan Busquet, architetto ed urbanista di Barcellona. Nell'ambito dell'incontro è stato



Il Salone offre anche musica, sport e giochi

assegnato anche il DIFA-Award, un premio che la Società attribuisce con cadenza biennale al quartiere che si è distinto in modo particolare per il suo contributo (devono essere - per lo schema del concorso - azioni di rigenerazione e/o riconversione) al miglioramento dello standard qualitativo della città. Ben 75 quartieri urbani di 16 Paesi europei hanno partecipato alla competizione, vinta dal distretto "Aker Brygge", di Oslo (il secondo e terzo premio sono stati assegnati a due quartieri di Chemnitz e Lipsia, nella Germania orientale).

Oltre alla Germania, i Paesi con il maggior numero di visitatori sono stati, in ordine decrescente, la Gran Bretagna (un migliaio), l'Austria, i Paesi Bassi (680), la Svizzera, la Repubblica Ceca, la Francia, gli USA, la Polonia, la Spagna e l'Italia (178) che, nella top ten, compare per la prima volta. Nelle scorse edizioni, infatti, gli operatori di casa nostra (forse anche preoccupati dalla barriera linguistica) hanno avuto per la manifestazione una attenzione troppo modesta, commettendo un vero e proprio "peccato di sottovalutazione", perché una visita a Monaco è professionalmente davvero molto utile. Il numero di contatti che si possono sviluppare è eleva-



I peluches sono gadget irresistibili...

tissimo, c'è il valore aggiunto dato da un programma collaterale ricco di seminari qualificati (con traduzione simultanea in inglese), a livello internazionale l'importanza di EXPO REAL è ormai più che assodata, la sede è estremamente funzionale e tecnicamente all'avanguardia, ed è molto apprezzabile anche la gestione stessa del Salone, che ha una forte vocazione al servizio. *Dulcis in fundo*, la parte - diciamo così - ludica è in deciso aumento: il Salone è sì molto

operativo, ma le "attrazioni" e l'animazione si sprecano! E la città di Monaco fa tutto il possibile per favorire i visitatori del Salone.

Va notato che EXPO REAL splitta molto bene il numero dei visitatori e dei partecipanti che fanno capo agli stand. La cifra degli italiani, perciò, va considerevolmente aumentata, dato che erano presenti a Monaco diversi espositori del nostro Paese.

Il primo che si incontrava era quello della città di Milano, presente con la CCIAA (OSMI e Promos), il Comune, la Provincia, e un gruppo di aziende: Addamiano, Euromilano, Palladium Group e Sigest. C'erano poi Pirelli RE, Sviluppo Lazio, Agenzia del Demanio, la Provincia Regionale di Enna, e due società dell'estremo nord, cioè Michaeler & Partners e Falkensteiner. In co-



Gli stand di Sviluppo Lazio e della Provincia regionale di Ragusa



Il development vincitore del concorso DIFA, a Oslo



stand, il Gruppo Gabetti con ONCOR, e le strutture italiane che fanno capo a società internazionali, come CBRichard Ellis, Eurohypo, REAG, etc. E proprio presso lo stand di quest'ultima, grazie al lavoro di Paola Ricciardi (Consigliere AREL-Associazione Real Estate Ladies e Coordinatore europeo di REAG) si è avuto un meeting informale tra AREL e l'omologa associazione tedesca delle "signore dell'immobiliare". Di fronte a un desco imbandito di squisitezze, e con in mano veri bicchieri di spumantino, le Ladies italiane hanno incontrato un gruppo di "colleghe": con Petra, Ingeborg, Jutta, Iris, Wallie... la simpatia è nata in fretta, e subito c'è stata la voglia di un altro incontro, e di formalizzare il "gemellaggio". "Casualmente", passava di lì Guido Audagna, MD di Carlyle (così il saluto a nome del Presidente AREL, Barbara Polito, l'ha dato lui..., visto che Barbara, in Carlyle, è Director ... ma a Monaco non era venuta); e altrettanto casualmente presidiava lo stand Leo Civelli, AD di REAG, cui vanno i ringraziamenti per l'ospitalità.

Ben frequentate sono state a EXPO REAL le tre Conferenze sul tema Italia, organizzate dalla città di Milano (partecipava anche l'assessore alla Casa & Demanio, Gianni Verga), da Sviluppo Lazio e da Scenari Immobiliari. La Società presieduta da Mario Breglia, in particolare, si è avvalsa del Salone per presentare il proprio nuovissimo ufficio, a Francoforte.

Insomma, una bellissima figura! Così anche alcuni italiani figurano ora nel Comunicato ("La voce degli espositori") diffuso da EXPO REAL al termine del Salone, in cui Ilaria Cervini, Manager di Pirelli Real Estate, ha dichiarato: «A EXPO REAL abbiamo incontrato tutta la comunità del real estate. Pirelli Real Estate ha deciso di venire a Monaco di Baviera per promuovere le attività e i contatti in tutta Europa. Alcuni giorni dopo l'annuncio delle nostre nuove acquisizio-

ni in Germania, abbiamo partecipato a questo evento leader del mercato che si distingue per l'atmosfera eccellente, una grande quantità di opportunità di business e nuovi contatti veramente interessanti». Le ha fatto eco Margherita Corsi, coordinatore operativo di OSMI-Borsa Immobiliare, CCIAA di Milano: «L'obiettivo di OSMI-Borsa Immobiliare è di presentare le opportunità di sviluppo e riqualificazione delle aree industriali della città di Milano e dintorni, nonché di promuovere in generale il mercato immobiliare nel Milanese. Il salone EXPO REAL a Monaco di Baviera è un evento di alto profilo, di portata e fascino sempre più internazionali. Siamo molto soddisfatti anche della preparazione e dell'afflusso dei visitatori». Daniele Minasi, responsabile della stampa, Sviluppo Lazio, ha sottolineato che l'Agenzia «ha partecipato a EXPO REAL per la prima volta per promuovere le opportunità di investimento nel territorio laziale che apre le porte del Mediterraneo ai mercati globali. Con questa iniziativa Sviluppo Lazio si unisce alla fitta rete degli investitori presenti a EXPO REAL. La concentrata e, dal punto di vista geografico, varia partecipazione di investitori internazionali fa di EXPO REAL a Monaco di Baviera una feconda e produttiva opportunità per la promozione di investimenti e progetti nel Lazio. Dai contatti che abbiamo stretto rileviamo una forte presenza di buyers, società immobiliari e in generale di operatori qualificati, un target eccellente per le possibilità di business offerte dalla Regione Lazio».

Soddisfattissimi, giustamente, del risultato si sono detti Eugen Egetenmeir, componente del Board di Messe München - Ente organizzatore della manifestazione - e Claudia Boymanns, Direttore del Salone.

Il prossimo appuntamento con EXPO REAL è dall'8 al 10 ottobre 2007.

Rapporto da EPIC



Claudio Pancheri apre i lavori di EPIC



Una sala durante i lavori

Pallido dalla stanchezza, ma con il baffetto biondo rossiccio vibrante di giusta soddisfazione Claudio Pancheri, Chair di "EPIC 2006", ha - venerdì 29 settembre alle ore 16.00 circa - chiuso la due giorni della Conferenza, dando i numeri dell'evento. Che sono davvero buoni. Oltre 550 persone, infatti, sono transitate - chi per poche ore, chi per tutta la durata dei lavori - sotto i lampadari di cristallo dell'Excelsior a Roma; hanno calcato il marmoreo pavimento della Hall del lussuoso albergo (magari non tutti sono entrati nelle Sale, insomma. Si sono limitati a fare atto di presenza per "essere visti" lì ... perché questo è il vero senso di codesti incontri); hanno "fatto salotto" negli innumerevoli salottini, trasformando il vasto bar in una perpetua meeting room, per impostare e forse chiudere business; hanno bevuto senza fiatare il

caffè servito durante i coffee break (i pasticcini, invece, erano abbastanza buoni); e si sono rificillati - con pochissima parsimonia - durante le gradite colazioni di lavoro.

Ma andiamo con ordine, come si dice nel linguaggio giornalistico più bieco.

EPIC, cioè European Property Italian Conference, è una creatura fortemente voluta da Pancheri, ed è giunta quest'anno alla sua ottava edizione.

Il testardissimo e vulcanico manager trentino (ora imprenditore di se stesso, ndr) che per lunghezza e importanza di curriculum gareggia con il pirotecnico Luigi Scimìa, Presidente COVIP, ha in questi anni tessuto tutti i fili, e ha coinvolto tutti o quasi i protagonisti del "grande circo immobiliare italiano": quegli stessi, ohibò, che solo due settimane prima di EPIC sono soliti ritrovarsi, e da ben più anni, al Forum di Scenari Immobiliari a Santa Margherita. Pancheri ha promosso la Conferenza all'estero, ha convinto un sostanzioso panel di operatori a sponsorizzare l'incontro spiegando che anche Roma "ha da esse" una capitale dell'industria immobiliare europea, ha preparato un programma che più denso di così non si poteva (numerose sessioni di lavoro, tutte con suggestivi titoli), ha inventato un Gala Dinner che mai nessuno prima, ed è riuscito anche questa volta (scusate se è poco...) nell'intento di fare di questa manifestazione un "evento irrinunciabile" o quasi.

Tanto irrinunciabile che il Sindaco di Roma, Walter Veltroni - pur alle prese con i consueti "impicci" logistici che sempre a settembre caratterizzano la sua assenza a EPIC - ha comunque inviato a porgere i saluti in sua vece il Vicesindaco, Maria Pia Garavaglia (che ha sottolineato l'importanza della cooperazione pubblico-privato nella rivitalizzazione delle città) e un paio di assessori.

Numerosi i giornalisti presenti, italiani ed esteri, tra cui spiccavano i coniugi Dijkman, editori di Europe Real Estate Yearbook, David Anderman, Direttore di Property Finance Europe, i coniugi Marianne Schulze e Andreas Schiller (in Germania notissimi, scrivono per la rivista Immobilien Manager, il quotidiano FAZ, e altre testate specialistiche) e David Sand, del mensile inglese Europroperty, il quale - forse a causa del benefico venticello di Roma - aveva l'aria meno tetra del solito.

I PANEL

Si è parlato di tutto ciò che è attualità nel mercato immobiliare. La curiosità del pubblico, però, per non parlare dei vari cronisti presenti,

era tutta per gli sviluppi del famigerato 223 e successiva legge di conversione. Argomento su cui quasi nessuno ha osato ulteriormente sbilanciarsi, per ovvi motivi di riservatezza: chi più chi meno, infatti, apparivano ancora terrorizzati quasi tutti! Oltretutto, pensavano a ciò che avrebbe portato la Finanziaria, che il Governo aveva scelto di presentare proprio il giorno 29 settembre (e come è andata lo sappiamo bene, ndr).

Quest'anno più che mai, comunque, EPIC è stato laboratorio di idee e luogo di confronto, in cui discutere senza intenzioni campanilistiche i punti di forza e di debolezza del mercato italiano e tracciare le tendenze del futuro, grazie agli interventi dei protagonisti del settore.

Dopo il benvenuto di Claudio Pancheri, e di Vincenzo Puro, neo-presidente di Risorse per Roma, è stato Maurizio Beretta, Direttore Generale di Confindustria, ad aprire il 28 i lavori della Conferenza (*Il settore immobiliare è stato un traino dell'economia italiana, grazie alla sua capacità di attrarre gli investitori esteri e soprattutto grazie alla crescita avuta in termini di contenuto finanziario e di servizi, decisamente in controtendenza in un sistema Italia in cui ci si spesso ci si arena a livello di creatività e sviluppo. Si tratta dunque di un settore che ha conosciuto negli ultimi anni delle performances di tutto rispetto, al punto che l'Italia è il 3° paese dopo Francia e Germania che accoglie investimenti stranieri diretti. Non bisogna tuttavia trascurare che il nostro Paese ha più che mai bisogno di politiche specifiche, ma soprattutto di riforme istituzionali che tengano conto del fatto che ci si muove in un*



Il Panel sulla "Primavera", cfr pagina seguente. Da sinistra, Mauro Mancini, Alessandro Bronda e Andreas Schiller

mercato economico globalizzato, dove quindi l'allineamento con le misure adottate dagli altri Stati diventa sempre più importante).

Nel primo incontro "Stato dell'arte e scenari futuri del mercato immobiliare", i rappresentanti di istituti di ricerca nazionali e internazionali hanno analizzato la situazione del mercato italiano ed europeo, portando alla luce le motivazioni che spingono i players italiani e stranieri a investire nel nostro Paese. In anteprima Laurent Ternisien, Amministratore Delegato IPD, ha presentato il Primo indice globale - nato sul modello dell'indice paneuropeo - per misurare le performance del settore Real Estate in un mercato maturo. Al panel hanno partecipato Gerardo Solaro del Borgo, A.D. di Cordea Savills SGR, Andrea Ciaramella, Chairman RICS, Federico Gronda, di Itch Ratings London, e Joe Valente, Direttore di DTZ.

Sono poi seguiti due Forum paralleli. "Varcare il confine", che ha analizzato i case histories di gruppi italiani che hanno avuto successo all'estero, le peculiarità del modello Made in Italy e il ruolo delle agenzie internazionali. Di assoluto prestigio i personaggi che hanno animato la discussione: Massimo Caputi, Amministratore Delegato FIMIT, Massimo D'Aiuto, Amministratore Delegato SIMEST, Carlo Oppici, Direttore Generale Valdadige Costruzioni, Valter Mainetti, AD di Sorgente SGR e Mas-

simo Roj, Managing Partner di Progetto CMR, moderati da Riccardo Delli Santi, Managing Partner dello Studio Legale omonimo, e "anima" di ULI Rome.

"Investire in Italia, è ancora Primavera?" ha avuto invece come protagonisti anche gli investitori un po' scettici sulle potenzialità del nostro Paese: un'ottima occasione quindi per riflettere sui punti di debolezza del mercato italiano. Andreas Schiller ha moderato Luciano Manfredi, Vicedirettore Generale di Generali Properties, Tommaso Di Tanno dello Studio Legale Tributario Di Tanno e Associati, Alessandro Bronda, Head of European Research presso Aberdeen Property Investors, e Mauro Mancini, AD di Multi Development Italia. Nonostante la "massacrata" del 223 (ut supra), tutti i panellist si sono dichiarati abbastanza ottimisti. L'Italia, nel portafoglio dell'investitore internazionale, non può non esserci

A EPIC ci si è soffermati anche sulle dinamiche di sviluppo delle città, intese come entità capaci di generare finanza dai loro patrimoni immobiliari e ottenere credibilità nei mercati internazionali.

La valorizzazione del territorio attraverso la pianificazione e l'uso strategico e integrato delle risorse pubbliche e private sono stati al centro del dibattito "Attraverso gli occhi della città",



Alcuni dei Panel di EPIC



Il Panel conclusivo
Da sinistra,
Fabio Bandirali,
Guido Audagna
e Gualtiero Tamburini

presentato con l'obiettivo di stimolare il confronto e la discussione sulle best practice relative alla gestione ed allo sviluppo di grandi centri urbani. Qui si sono apprezzati gli interventi di Greg Clark, Advisor on City and Regional Development, UK e già consulente del Sindaco di Londra Livingstone e Isabel Carranza, Advisor del Barcelona City Council. Londra e Barcellona: due città a confronto, due diversi modelli di gestione delle dinamiche urbane nel contesto della globalizzazione.

La sessione plenaria "Verso l'Oriente attraverso l'Occidente" è stata una sorta di viaggio dagli Usa alla Cina, per seguire il trend degli investimenti verso quei mercati che guideranno l'economia mondiale. Un'occasione per mettere in luce le best practices di istituzioni locali e operatori privati, individuando le opportunità di accesso ai mercati emergenti da parte di operatori italiani ed internazionali.

Poi, ancora due Forum paralleli: "Verso nuovi orizzonti finanziari", un confronto sugli strumenti per mantenere alto il rendimento del capitale investito e sul ruolo, nel breve-medio periodo, degli istituti di credito e dei fondi pensione nel mercato locale. Tra i Relatori, Edovige Catitti, MD di Aareal Bank in Italia, e Terenzio Cugia di Sant'Orsola, a capo di Beni Stabili Gestioni SGR, brillantemente moderati da Stefania Peveraro, giornalista di MF/Milano Finanza. Il secondo "Oltre le barriere: infrastrutture come veicolo di efficienza e sviluppo", ha affrontato il tema delle infrastrutture come base per la trasformazione del territorio e volano per lo sviluppo armonioso delle centralità extraurbane. Giovanni Padula, Direttore di CityO, ha moderato il dibattito tra Didier Gros, Consulente del Gruppo Accor, Carlo Petagna, Vice Direttore Generale

dell'Agenzia del Demanio, e Michele Cibrario, A.D. di BNL Fondi Immobiliari, che hanno riflettuto sulla situazione italiana.

Diversi esperti internazionali in campo legale, durante il Panel "Dal punto di vista dei property hedge fund" - realizzato in collaborazione con Top Legal - hanno spostato la discussione sul ruolo dei Fondi speculativi nel nuovo scenario normativo. Tra i panellist, Guillermo Calonje Macaya, di Valore Reale SGR, Andrea Orsa, di Henderson Global investors, e Benedetta Amisano, dello Studio Legale Carnelutti. Molti particolari sono in coda alla presente cronaca della Conferenza.

EPIC si è chiuso con "Attraverso lo sviluppo: progetti in corso". Gualtiero Tamburini, Presidente di Assoimmobiliare, ha presentato l'ormai consueto Rapporto annuale dell'Associazione realizzato in collaborazione con Nomisma. Due Vicepresidenti di AICI, Guido Audagna, MD di Carlyle Real Estate Advisors, e Fabio Bandirali, MD di Eurohypo in Italia, hanno portato il loro giudizio sullo stato dell'arte dei progetti nei piccoli e medi comuni italiani. In coda a questa cronaca di EPIC si ritiene appropriato pubblicare la Nota di Stampa diffusa da Tamburini al termine del Panel.

GLI EVENTI "COLLATERALI": DI FATTO, TRE

Innanzitutto, il pomeriggio del 28 settembre il Presidente dell'Associazione Real Estate Ladies, Barbara Polito (che è Director di Carlyle RE Advisors), ha guidato con autorevolezza la riunione informale che era stata convocata nella Lobby dell'Hotel Excelsior. Appoggiato il "cavalierino" AREL in uno dei "gruppi di poltrone" che rendono così confortevole il Bar del lussuoso albergo, si è innanzi-

tutto molto brindato, e scattato numerose foto dell'evento. Il Gruppo è risultato composto di una ventina di socie (e di aspiranti tali). Barbara ha confermato alle presenti gli scopi (condivisi) di AREL, e ha dato molte notizie sulla prossima attività, suscitando una selva di fattivi contributi. Da lontano, molti noti "Real Estate Gentlemen" osservavano - con curiosità più che evidente - il Gruppo che discuteva fitto fitto. Alcuni signori hanno anche tentato di entrare nel "salotto", ma poiché erano privi della delega delle loro collaboratrici socie AREL, non sono stati ovviamente accolti...

Secondo evento, la Cena di Gala, che a EPIC si svolge sempre in luoghi indimenticabili. Questa volta, poi, Claudio Pancheri ha superato se stesso. A Villa Massimo, sede dell'Accademia Tedesca, e «luogo d'arte prezioso che non usa ospitare altri eventi privati», non a caso, lo sponsor della serata era Aareal Bank), l'indomito e sempre vulcanico manager

trentino ha fatto gli onori di casa in una cornice resa ancor più magica da una brezzolina appena appena, dai "pini di Roma" (e anche molti cipressi), e da un'ottima musica live... Uno scenario unico, reso ancora più splendente dall'eleganza delle numerose signore presenti, tra cui note "bellezze" del nostro panorama immobiliare.

C'erano, comunque, anche molti signori particolarmente affascinanti: in primis, i due premiati con l'"EPIC Prize", cioè Aldo Mazzocco e Massimo de Meo. I CEOs di Beni Stabili hanno ricevuto la doppia Targa con visibile e giusta soddisfazione, e un breve discorso in cui non potevano non esprimere ancora il loro già ben noto parere sui provvedimenti fiscali dell'estate, e le loro speranze circa il futuro dell'industria immobiliare italiana.

Infine, molti Delegati EPIC hanno volentieri accolto la "novità" della serata: al termine della Cena di Gala, tutti - o quasi - a ballare sino alle ore piccole al Party offerto da Abaco Team in un Club alla moda.

Io ero troppo sfinita per accettare l'invito: mi hanno raccontato che il ballerino più instancabile è apparso Fabio Bandirali, in particolare equamente "diviso" tra la bionda tedeschina di Catania (Natascha Jeuck, Consigliere AICI - associazione italiana dei consulenti e gestori immobiliari) e l'altrettanto bionda francesina di Bordeaux che risponde al nome di Celine Marcato ed è Direttore di RE.

Attendiamo ora con impazienza il prossimo EPIC, fine settembre 2007, sempre a Roma. A Claudio Pancheri e a tutto il suo team, in particolare Enrico Cestari e Nicola Paravati, ad majora! (PGL)

IL FORUM "DAL PUNTO DI VISTA DEI PROPERTY HEDGE FUND"

«Nel Forum si sono analizzati i Fondi speculativi immobiliari nel nuovo scenario normativo: potenzialità, forme di collaborazioni tra gestori alternativi, ovvero tra SGR speculative e immobiliari, vantaggi fiscali prospettati e principali peculiarità dei property hedge fund.

Il Panel si è aperto con l'illustrazione, da un punto di vista normativo, delle peculiarità dei Fondi speculativi immobiliari, per arrivare ad analizzare le potenzialità di business di questo strumento: quale possibilità c'è che il fondo immobiliare speculativo possa affermarsi come veicolo "privilegiato" per la realizzazione di operazioni di sviluppo immobiliare, in misura mag-



In alto, il gruppo di Real Estate Ladies.
Sotto, un momento del lunch.



I "salottini" sempre affollatissimi dell'Excelsior

giore rispetto ai fondi riservati, oggi decisamente più frequenti?

La recente modifica recata dal DM 256/2005 ha infatti chiarito che i limiti all'utilizzo della leva finanziaria - stabiliti per i fondi immobiliari italiani nella soglia massima del 60% del valore degli immobili detenuti in portafoglio e del 20% degli altri beni - non si applicano ai fondi immobiliari istituiti in forma "speculativa".

Tale apertura potrebbe costituire un primo passo verso un modello di Fondo immobiliare aperto. Come è noto, i Fondi immobiliari italiani sono infatti attualmente concepiti come Fondi di natura "chiusa" e ciò nonostante l'introduzione del modello di Fondo immobiliare "semi-chiuso", in virtù del quale vi possono essere più emissioni successive di quote e, nei limiti della liquidità rinveniente da queste, più uscite successive dal fondo, con un limite del 10% di indebitamento se i rimborsi eccedono i nuovi ingressi.

I Fondi immobiliari italiani restano tuttavia connotati da una sostanziale rigidità, specie se raffrontati agli analoghi prodotti istituiti in altre giurisdizioni. L'abrogazione dei limiti al leverage per i Fondi immobiliari che si costituiscono sotto le regole dei Fondi speculativi può essere, invece, interpretata come una generale apertura del legislatore italiano verso il modello del Fondo Immobiliare speculativo.

Tale scelta - ha commentato Olaf Schmidt, responsabile del dipartimento real estate di DLA Piper in Italia - potrebbe finalmente con-

sentire agli operatori del settore, specialmente quelli stranieri, di offrire agli investitori una forma di investimento liquido e pertanto competitivo con altre forme di investimento immobiliare da tempo offerto all'estero.

Nel panorama internazionale non mancano infatti esempi che dimostrano la compatibilità del modello di Fondo aperto con l'investimento immobiliare. Il più noto è quello dei Fondi immobiliari aperti tedeschi, i partecipanti dei quali godono di un diritto pressoché incondizionato al rimborso anticipato delle quote da essi possedute, salva la facoltà della Società di Gestione, se previsto nel Regolamento, di dar luogo ad una temporanea sospensione dei rimborsi per il termine massimo di due anni, a salvaguardia dell'integrità patrimoniale del Fondo.

Sarebbe senz'altro auspicabile - ha concluso Schmidt - un chiarimento da parte delle competenti autorità di vigilanza, in merito alla possibilità di costituire Fondi immobiliari speculativi con regole più flessibili, anche in tema di rimborso delle quote.

A EPIC è stata inoltre presentata la ricerca realizzata da TopLegal sugli studi legali che si occupano di Real Estate: un giro d'affari di 79 milioni di euro (i dati si riferiscono al fatturato degli ultimi 12 mesi), destinati a crescere. Nonostante il boom degli ultimi anni, infatti, lo sviluppo del settore non sembra giunto al capolinea perché il futuro, secondo gli operatori del mercato, sarà all'insegna della finanza.

La ricerca di TopLegal è stata condotta interpellando gruppi industriali, società immobiliari, banche e fondi d'investimento, sia italiani che sia stranieri, ed ha valutato le qualità che maggiormente interessano il cliente: capacità e consapevolezza commerciale, prontezza e competenza nel far fronte alle necessità, rapporto costo-efficacia del servizio, capacità tecnica e livello di professionalità. Le interviste sono state effettuate telefonicamente tra aprile e luglio 2006. Le fonti sono state selezionate sulla base delle informazioni fornite dagli studi, inclusi particolari sui vari dipartimenti e le operazioni recenti, dai colloqui effettuati durante la ricerca e da banche dati.

ITALIA IN SVILUPPO: LA RICERCA DI ASSOIMMOBILIARE

La progettualità urbana in Italia sta vivendo una nuova età dell'oro. È quanto emerge dalla ricerca "Italia in sviluppo" realizzata da Assoimmobiliare con la collaborazione di ANCI e Nomisma, e presentata in anteprima ad EPIC 2006.

La ricerca, nata con l'obiettivo di offrire al sistema immobiliare, nazionale ed internazionale, un ampio quadro dell'offerta articolata

per tipologia, collocazione geografica, mix funzionale e dimensione tecnico-finanziaria, svela che è in corso in Italia un processo di rinnovamento delle città paragonabile solo a quello del II dopoguerra. Una vera rinascita, diffusa e profonda, che Assoimmobiliare ha voluto monitorare anche per delineare fenomeni in eventuale recessione e nuovi trend di crescita.

Sulla scia del positivo andamento del mercato immobiliare, iniziative pubbliche e private si sono moltiplicate, contribuendo ad alimentare un circolo virtuoso che sta cambiando non solo il volto delle realtà urbane, ma anche il modo di vivere e concepire le città stesse. Nascono così progetti ambiziosi di recupero urbano per reinventare le città, dare loro una nuova forma, adattare a una condizione post industriale che affievolisce i confini e crea città

nelle città, con nuovi attori, strumenti, azioni. Una città dunque, che diventa da struttura fisica a dimensione culturale ed economica della vita urbana.

I progetti censiti sono in tutto 304, divisi in PTU (Progetti di Trasformazione Urbana) e Progetti innovativi. I primi (PTU) rappresentano la fetta più rilevante del campione (57%) e hanno un valore spesso elevato che raggiunge alcuni miliardi di Euro (il valore medio si aggira attorno ai 315 milioni di Euro contro i 205 rilevati per i progetti a contenuto innovativo, pari al 43% del campione).

Si tratta, in effetti - spiega Gualtiero Tamburini, Presidente di Assoimmobiliare - di sfide importanti attraverso cui ricostruire la competitività dei sistemi territoriali italiani, e i principali player del mercato stanno già dimostrando di averlo compreso. In tutti gli interventi pro-

grammati (sia che siano promossi da organismi centrali dello Stato o da azioni di programmi comunitari, o ancora disciplinati da norme regionali e locali) la logica non è più quella del singolo intervento mirato, ma di interventi integrati. Si parla di sviluppo compatibile e di sostenibilità dell'am-



Da sinistra, Giovanni Zavagli (Presidente AICI), Fabio Bandirali (Vicepresidente AICI) e Gualtiero Tamburini (Presidente Assoimmobiliare)

biente urbano, così l'intervento fisico non è fine a se stesso ma correlato alla fornitura di servizi, alla creazione di occupazione e di attività economiche e la governance della trasformazione richiede sempre più forme di partecipazione e partenariato tra le parti sociali ed economiche, espressione di interessi sul territorio.

Sempre più spesso, inoltre, i progetti portano la firma di architetti di fama mondiale che, con il loro estro creativo unito alla funzionalità strutturale, danno vita a nuovi "landmark" delle nostre città. Da una parte, la presenza di privati qualificati si riflette positivamente sulla quantità dei progetti avviati, dall'altra, l'Amministrazione Pubblica sa che una delle scommesse della competitività territoriale è quella di fornire al privato un sistema di regole certe,

mettendo a punto nuovi strumenti nei quali pubblico e privato vengano coinvolti per rispondere in tempi dati alle rispettive domande e alle esigenze della collettività.

I promotori pubblici (Comuni, Province e Regioni) rappresentano oltre un terzo del totale dei progetti campionati, mentre i rimanenti sono promotori privati. In questa nuova stagione della "gestione finanziaria del territorio" l'Amministrazione definisce gli obiettivi strategici e i privati formulano le proposte attuative, anche attraverso forme concorsuali che varcano i confini nazionali.

A livello territoriale emerge dalla ricerca un grande fermento al Nord (47% a Nord-Ovest e 18% a Nord-Est), ma non meno attivi sono il Centro e il Sud Italia, rispettivamente con il 20% e il 15% del totale dei progetti censiti. Da notare inoltre che se Milano si rifà il look, con il 72% di progetti di trasformazione urbana, Roma vanta un 45% di progetti innovativi.

Nota metodologica: il lavoro preliminare è stato svolto con il coinvolgimento diretto dei Comuni attraverso la collaborazione fattiva dell'ANCI (Associazione Nazionale Comuni Italiani) che ha richiesto informazioni essenziali sui processi di trasformazione in atto e/o programmati a breve/medio termine e la redazione di una sintetica rassegna stampa a copertura nazionale. In tal modo si è ottenuta una rassegna dal carattere necessariamente non esaustivo che costituisce un'interfaccia da implementare in progress attraverso un sistematico monitoraggio delle iniziative immobiliari. I dati raccolti sono stati ordinati sulla base di un impianto metodologico che distingue tra progetti innovativi e programmi complessi di trasformazione urbana, promossi da promotori/finanziatori sia pubblici che privati.

Occorre avvertire che i progetti mancanti all'appello sono certamente più di quelli rilevati, che la copertura territoriale non è completa e che anche il grado di maturazione delle varie iniziative è differenziato. Questo contributo rappresenta perciò solo una traccia di un percorso tutto da compiere che si potrà realizzare con il coinvolgimento, che ANCI con Assoimmobiliare si è proposta di attuare, dell'intera comunità degli attori dell'Italia in Sviluppo».

NOTA: si ringrazia per la collaborazione la società GMPRgroup, che a EPIC ha curato l'Ufficio Stampa.



La Cena di Gala: Edovige Catitti (Aareal Bank), e Claudio Pancheri



La premiazione dei due AD di Beni Stabili



Il pubblico applaude i premiati

A Lisbona con CoreNet Global



Centro culturale di Belem



Teleferica del Parque das Nações

Si è aperto con il Welcome Cocktail presso il magnifico Centro Culturale di Belem il CoreNet Global Summit di Lisbona (17 – 19 settembre), capitolo europeo dell'associazione che raccoglie i corporate real estate manager e che ha dimensione su scala mondiale. Sono infatti 7.500 complessivamente gli esponenti di CoreNet, che appartengono soprattutto alle grandi corporation, e gestiscono complessivamente asset per oltre 1,2 trilioni di dollari e circa 700 milioni di metri quadrati (uffici, immobili industriali, etc.) in proprietà o locazione.



Convento do Beato, cocktail



Convento do Beato, Cena di Gala

Alla presenza di oltre cento delegati il CEO di CoreNet Prentice Knight ha dato il benvenuto ai partecipanti.

Molteplici e innovativi gli interventi dei numerosi relatori presenti alla manifestazione tenutasi presso l'Hotel Meridien Park Atlantic di Lisbona.

Tra le più interessanti le esposizioni di Noorena Hertz – economista politica – sulla globalizzazione responsabile e di Barry Varcoe – Director of Group Property di Royal Bank of Scotland (RBS) – sul nuovo innovativo sistema di gestione del patrimonio immobiliare di RBS.

Il focus del summit è sempre su temi di attrattività (e sulle “network opportunities”). Logico quindi che in questa edizione molta attenzione è stata posta ai mercati immobiliari dell'Europa orientale e dei Paesi del Medio Oriente, con particolare interesse a Dubai.

Nel corso del convegno sono stati inoltre organizzati alcuni educational site tours tra cui quello relativo al Parque das Nações (Parco delle Nazioni).

Parque das Nações, realizzato per ospitare l'Expo del 1998, è situato nella parte orientale di Lisbona ed è considerato una delle zone emergenti della città. Completamente rinnovato per l'Esposizione Universale del '98, l'attuale parco, esteso su di un'area di 340 ettari, era un tempo adibito ad area industriale. All'interno del Parque das Nações, tutt'ora in fase di completamento, sono stati realizzati edifici a uso residenziale, direzionale e commerciale, tra cui il Centro Commerciale Vasco de Gama.

Nel corso della visita, organizzata da Cushman & Wakefield, sono stati visionati alcuni immobili facenti parte del Central Business District del Parque das Nações. La maggior parte degli stabili del CBD sono tutt'ora in fase di completamento anche se il Parco ospita già le sedi di alcune multinazionali.

La manifestazione si è conclusa con la Cena di Gala sponsorizzata da Ambelis, l'Agenzia per la modernizzazione economica di Lisbona presso il

Convento do Beato, alla presenza del Sindaco di Lisbona.

Edificato nel XV secolo, il Convento do Beato è uno dei più grandi e maestosi conventi di Lisbona ed è situato a poca distanza dalla zona portuale della capitale portoghese.

Luca Fantin



Parque das Nações: dall'alto, un edificio residenziale; il Central Business District e l'Edificio Atlantico

“Borgo Tavernago”



“Villa Tavernago”, un gioiello del piacentino

Borgo Tavernago è un nuovo nucleo residenziale immerso tra le colline della Val Tidone e della Val Luretta, nei pressi di Piacenza e a circa un'ora di viaggio da Milano. È un ampio progetto edilizio promosso dagli imprenditori Cesare Maggi, Pierfranco Pirovano ed Emilio Valdameri, persone tutte ben note nella Real Estate Community. Due sono gli elementi fondamentali del Borgo: l'integrazione con l'ambiente e un'architettura raffinata ed elegante, unitamente alla qualità abitativa di un complesso che offrirà soluzioni personalizzate e adatte alle più diverse esigenze. Dalla riqualificazione del Borgo, che ha preso il via in autunno, saranno offerte «50 nuove opportunità abitative in cascine tolte al degrado e all'ingiuria del tempo, recuperando anche gli spazi in precedenza occupati da stalle e fienili oggi in disuso e in stato di completo abbandono» spiega Cesare Maggi, fondatore e Presidente del Gruppo omonimo che a Piacenza è, nel settore immobiliare, leader di mercato. «Saranno inoltre realizzate altre



Il party di presentazione del “Borgo”, con Cesare Maggi (a destra)



Un'immagine
del cantiere

90 unità suddivise in appartamenti e in casali indipendenti dotati di aree verdi di proprietà. L'iniziativa di valorizzazione del territorio prevede box interrati per le auto e la netta separazione tra viabilità carrabile e pedonale, per garantire sicurezza e protezione ai numerosi residenti. Perché di un Borgo si tratterà, a tutti gli effetti». Vi sorgerà anche un albergo a quattro stelle dotato di ristorante e un Centro Convegni, che andrà ad affiancarsi all'esistente "Villa Tavernago", un gioiello del territorio piacentino.

Una bella facciata neoclassica, la Villa divenne nel 1855 di proprietà dei conti Cigala Fulgosi, discendenti di un'antichissima famiglia. Oggi è di proprietà della famiglia Pirovano.

«Tra le antiche suggestioni della Villa e le nuove attrattive di Borgo Tavernago, per i residenti vi sarà anche la possibilità di godere di un qualifica-

to Centro Sportivo che includerà area fitness, terreni adibiti a maneggio e centro stalloniero, campi da tennis e calcetto, piscina all'aperto e coperta» continua Maggi, «senza trascurare, poi, l'area riservata al golf». Sempre in zona è presente infatti un circuito golfistico.

Entusiasta della riscoperta della tradizione e dei prodotti tipici come specchio di quella genuinità che una realtà di provincia (ricca di storia) può offrire, in contrasto con la frenesia dei ritmi metropolitani, Maggi punta anche - per la promozione dell'iniziativa - sulla presenza di una riserva faunistica, di itinerari rivolti agli appassionati di trekking e del "percorso vita" nella vicina tenuta agricola di Frassineto.

«Quella di Borgo Tavernago è insomma una trasformazione» conclude Maggi, «che per Piacenza e la sua provincia costituisce una bella opportunità di crescita».

Borgo Tavernago è stato illustrato alla Real Estate Community, al mondo imprenditoriale e bancario, e a rappresentanti delle istituzioni nel corso di un suggestivo party organizzato nel vasto parco della Villa, agli inizi di settembre. Nell'occasione è stata presentata anche la nuova fatica libraria di Guglielmo Pelliccioli "2006-2016 Progetti d'Italia", la cui recensione è a pag. 94.

Prima Convention AICI

Associazione Italiana Consulenti e Gestori Immobiliari

Catania 4-6 maggio 2007

in occasione del ventennale della associazione

per informazioni

tel. 02/72017974 - info@aici-italia.it

www.aici-italia.it

Multi riqualifica l'area "Ticosa", a Como



Nella foto, "rendering" dell'area "Ticosa", come sarà in futuro

Lo scorso 10 luglio a Como, dopo circa ventiquattro anni di attesa, si è concretizzato il progetto di riqualificazione della "Ticosa", l'area situata in prossimità del centro storico, sede per molti anni di una tintostamperia, che cessò l'attività nel 1980. Rilevata dall'Amministrazione comunale due anni dopo, l'area è stata oggetto, fra il 2005 e il 2006, di una gara internazionale per la riqualificazione urbanistica, che ne ha subordinato la cessione non solo al valore dell'offerta economica, ma anche alla qualità della proposta progettuale.

I requisiti e le linee guida del bando di concorso sono stati definiti dall'Amministrazione comunale con la consulenza di Sviluppo Sistema Fiera, la società di engineering e contracting che ha coordinato la trasformazione del sistema fieristico di Milano.

Ad aggiudicarsi la gara è stata la società Multi Investment BV, su progetto dello studio di architettura olandese T+T Concept Design e dello Studio Cattaneo, con la consulenza di Favero&Milan Ingegneria, Studio Archea, Syste-



Un'altra immagine di come sarà la nuova area "Ticosa"

matica e Studio Novati. L'offerta economica che ha permesso a Multi Investment di aggiudicarsi la gara è stata di 15 milioni di euro, rispetto alla base d'asta fissata dal Comune di Como in circa 14 milioni di euro.

L'AREA E IL CONTESTO

L'area interessata dalla trasformazione occupa una superficie di circa 42.000 metri quadrati. Situata in prossimità del torrente Cosia e dell'antica cinta muraria della città romana, in adiacenza al Borgo di Via Milano Alta, la zona può vantare la vicinanza di alcune eccellenze architettoniche come la basilica di Sant'Abbondio, capolavoro dell'architettura romanico-lombarda, e l'ex convento di Santa Chiara e di ambiti naturalistici quali il parco regionale della Spina verde.

IL RUOLO DI SVILUPPO SISTEMA FIERA

Sviluppo Sistema Fiera ha affiancato il Comune di Como in qualità di advisor durante tutto il percorso della gara per la riqualificazione dell'area Ticosa. In particolare ha:

- verificato il percorso metodologico dell'operazione, per valutarne gli aspetti qualitativi sotto il profilo urbanistico, architettonico, ambientale e tecnologico, il ritorno economico, i tempi e le fasi del progetto e l'iter amministrativo da seguire;
- predisposto un bando di prequalifica per l'individuazione dei soggetti da invitare alla successiva procedura di gara, identificando i requisiti necessari alla partecipazione e definendo i documenti, le certificazioni, le garanzie da richiedere ai concorrenti;

- svolto, successivamente alla presentazione delle manifestazioni di interesse, una serie di attività tecniche connesse alla verifica dei requisiti e della documentazione prodotta dai concorrenti per procedere all'invito a partecipare alla gara;
- individuato i documenti di natura urbanistica e architettonica, amministrativa e procedurale, legale e contrattuale, necessari allo svolgimento della gara e supportato l'Amministrazione comunale nella stesura degli stessi.
- verificato la corrispondenza delle offerte presentate dai concorrenti alle regole di gara, sotto il profilo formale e dei contenuti progettuali e supportato la Commissione di gara nell'istruttoria tecnica dei progetti presentati, per consentirle di procedere alla valutazione e all'individuazione del progetto vincitore;
- assistito l'Amministrazione comunale nella fase di redazione e sottoscrizione del contratto preliminare di compravendita, in coordinamento con gli esperti in materia legale.

GLI OBIETTIVI DELL'INTERVENTO

Il progetto di riqualificazione dell'area Ticosa nasce dalla volontà dell'Amministrazione comunale di intervenire su un elemento chiave della struttura urbanistica di Como, sciogliendo un nodo finora irrisolto.

L'importanza della trasformazione dell'area non è legata soltanto alla strategicità della localizzazione, alla sua dimensione e alla qualità del contesto urbano in cui si trova; l'area Ticosa ha infatti rappresentato per lungo tempo il simbolo della capacità e della qualità produttiva che hanno contraddistinto Como in ambito nazionale e internazionale.

Per attuare l'intervento, il Comune ha inserito l'operazione nel Documento di Inquadramento delle politiche urbanistiche comunali, individuando le seguenti linee guida:

- rilanciare l'immagine della città di Como a livello nazionale e internazionale;
- riconnettere l'area Ticosa al resto della città attraverso lo spostamento dell'attuale viabilità di scorrimento a raso e in interrato;
- dotare la città di importanti infrastrutture quali il nuovo tracciato viabilistico interrato e un nuovo parcheggio pubblico su più livelli in luogo dell'attuale a raso;
- creare un sistema di aree a verde e spazi pubblici che valorizzino le eccellenze monumentali e che si connettano direttamente al parco della Spina Verde;
- conseguire un elevato livello di qualità architettonica e ambientale.

IL PROGETTO VINCITORE

Il progetto di Multi Investment BV propone un mix funzionale particolarmente variegato e attrattivo. Tra le funzioni previste sono presenti la residenza, il direzionale, il commercio, pubblici esercizi, attività ricettive, ricreative e di ristorazione, spazi di quartiere e funzioni culturali ed espositive allo scopo di ottenere

una vivibilità per archi temporali estesi e per un'ampia tipologia di fruitori.

Particolarmente curata è la relazione con il contesto: gli spazi pubblici e le aree a verde sono concepiti come un sistema di integrazione del nuovo insediamento con la città, con l'ex convento di Santa Chiara, con il parco della Spina Verde. Il nuovo tracciato viabilistico e il sistema dei parcheggi pubblici e privati, completamente interrati, consentono di ottenere uno spazio a livello del suolo totalmente pedonale.

Dal punto di vista della qualità progettuale, l'intervento presenta un linguaggio architettonico differenziato nei fronti interni, con rivestimenti in legno a partitura prevalentemente orizzontale, e quelli rivolti verso la città, che assumono un carattere di maggior rappresentatività, con rivestimenti in pietra locale e aperture a scansione verticale.

Sono inoltre previste piazze, spazi pubblici e aree destinate a verde all'interno dell'area di intervento e in adiacenza e a collegamento con il tessuto urbano circostante.

Il tracciato stradale a raso di Via Grandi e via Roosevelt, come previsto dal bando di gara, sarà spostato e sostituito da un'arteria interrata. I parcheggi multipiano pubblici e privati occuperanno una superficie totale di circa 50 mila metri quadrati.



Un "rendering" della zona, con "Ticosa" al centro...

Il "Santarella" non sarà demolito, in quanto sottoposto a vincolo da parte della Soprintendenza. L'edificio sarà restaurato e ceduto al Comune che lo utilizzerà per la realizzazione di un Museo del Moderno. Diventerà una sorta di polo di eccellenza e vetrina della città, un simbolo di accoglienza nell'ambito di un più ampio quartiere multifunzionale. "Como è una città-museo per il movimento moderno: occorre un luogo dove le ricerche e i risultati di questa cultura trovino sistemazione adeguata", come si legge nella relazione tecnica del progetto vincitore.

I TEMPI DI REALIZZAZIONE DEL PROGETTO

Il 3 agosto è stato firmato il contratto preliminare di compravendita dell'area Ticosà, che ha comportato il versamento di una caparra di 450 mila euro e la presentazione di una fidejussione di 3 milioni di euro. Il passo successivo è stato rappresentato dalla stesura, presentazione e approvazione del Programma Integrato di Intervento a cura dell'acquirente. L'approvazione definitiva del PII è prevista per la primavera del 2007. Nel frattempo saranno realizzate le opere di demolizione dei fabbricati. L'ultimazione del progetto è prevista entro il 2010.

SVILUPPO SISTEMA FIERA PROFILO

Sviluppo Sistema Fiera spa è una società di engineering e contracting per grandi opere infrastrutturali e valorizzazioni territoriali. Nata il 29 giugno 2001 per iniziativa del Consiglio Generale di Fondazione Fiera Milano, è stata costituita per seguire la trasformazione dell'intero sistema fieristico milanese, ovvero la realizzazione del Nuovo Polo di Fiera Milano e il concorso internazionale per la riqualificazione del quartiere storico.

La Società ha per oggetto la promozione, la realizzazione e la riqualificazione di sistemi fieristici e di altri sistemi immobiliari e infrastrutturali per conto di committenti pubblici e privati. A tale scopo predispone il piano dei progetti e provvede alla gestione organizzando tutti gli strumenti tecnici, finanziari, operativi, amministrativi e contrattuali.

Sviluppo Sistema Fiera affianca il committente durante il percorso di lavoro, non solo a livello di organizzazione e di integrazione tra i diversi momenti progettuali e realizzativi, ma anche nella relazione con tutti i soggetti co-interessati al progetto. In particolare le istituzioni, il mondo finanziario, la comunità di riferimento, i media.



...vista più da vicino

“Milanofiori Nord”, come sarà



Il “rendering” di Milanofiori Nord

Milanofiori Nord è un importante progetto di sviluppo immobiliare attualmente in corso a Milano. Fa capo a Brioschi Finanziaria, società del Gruppo Cabassi che opera soprattutto nella progettazione e realizzazione di grandi interventi che integrano qualità, eco-sostenibilità e design, il cui amministratore delegato è Matteo Cabassi.

Milanofiori Nord ad Assago, con un’edificabilità complessiva di 218 mila metri quadrati, costituisce attualmente il progetto in più avanzata fase di realizzazione.

Il masterplan di Milanofiori Nord è dello Studio olandese EEA (Erik van Egeraat Associated Architects) noto anche per gli interventi a basso impatto ambientale, che cura la supervisione e la direzione artistica dell’intero progetto e lo sviluppo dei progetti esecutivi della piazza e del comparto uffici.

Il primo lotto di intervento prevede lo sviluppo di oltre metà del progetto, più di 130 mila metri quadrati di slp, articolato secondo le diverse funzioni: uffici direzionali, piazza, residenza commerciale (grandi superfici di vendita, negozi di vicinato e medie strutture di vendita), hotel, paracommerciale.

In questa fase verrà inoltre sviluppata tutta la viabilità interna del comparto e parte della viabilità esterna e di completamento. Entro il 2008 entrerà in esercizio il prolungamento della linea 2 della Metropolitana - per cui il Gruppo Brioschi ha assunto un impegno di 12,7 milioni di euro - da Piazzale Famagosta a Milanofiori con due fermate: Milanofiori Nord e Milanofiori Forum.

Nei mesi di luglio e agosto 2006 sono stati sottoscritti alcuni importanti contratti di locazione con primarie società nei settori fitness (per un immobile da destinare a palestra, centro sportivo e centro benessere) e bricolage (per un immobile da adibire all’attività di vendita di generi di bricolage, edilizia, decorazione, giardinaggio, arredamento e accessori per la casa).

Sono in fase avanzata trattative altri contratti di locazione con operatori commerciali leader nel settore dell’intrattenimento.

Il 13 novembre 2006 Milanofiori 2000 srl (controllata da Brioschi Finanziaria) e Polis Fondi SGR (per conto del Fondo Polis) hanno sottoscritto un contratto preliminare per la compravendita di due palazzi che svilupperanno una slp di 25.814 mq prevalentemente a uso uffici. La consegna degli edifici, attualmente in fase di costruzione, è prevista per settembre 2008. Il prezzo base di acquisto è di 91.250.000 euro (più IVA); è stato poi convenuto un meccanismo di incremento del prezzo in caso di pre-locazione degli uffici.

REDDY'S GROUP SPA

International Real Estate Advisors



Via Nerino, 5 - 20123 Milan - Italy

Tel. +39 02.72.52.91 - Fax +39 02.86.45.25.97

Email: red dys@reddysgroup.com - www.reddysgroup.com

Dubai città del XXII secolo



Lo "Skyline" di Dubai



A destra, l'autore dell'articolo, Uberto Visconti di Massino

A Dubai per la prima volta, è una sorpresa, qualunque sia la preparazione fatta prima del viaggio, specie se si opera come me (noi) nel settore dello sviluppo immobiliare. Non c'è dubbio la situazione qui è unica, inaspettata per il viaggiatore europeo, grandiosa... un ossimoro di realtà.

Al ritorno non è chiaro se si sia visitato uno Stato, una megalopoli o... un miraggio nel deserto. Una cosa è certa: non è molto interessante giudicarla, anche se viene spontaneo farlo dato che veniamo dall'Europa, faro di civiltà, e che il resto del mondo un po' dovrebbe confrontarsi con noi. Se giungessimo ad accettare di considerarci in qualche modo periferici, allora il benchmark con il nostro metro di paragone ci apparirebbe un esercizio ozioso e inutile. Sarebbe invece interessante poterne apprezzare gli sviluppi futuri, ma anche questo è abbastanza gratuito, data l'eccezionalità dell'oggetto da giudicare.

CRESCITA DEL PIL ANNUO (valori percentuali reali)					
Emirati Arabi Uniti (UAE)	Media 1998 – 2002 4 %	2003 11,8%	2004 7,8%	2005 8,0%	2006 6,5%
CRESCITA DEL PIL ANNUO (miliardi di USD, valori assoluti)					
Emirati Arabi Uniti (UAE)	Media 1998 – 2002 63,8	2003 88,5	2004 104,2	2005 133,8	2006 152,4
INDICE DEI PREZZI AL CONSUMO (variazione percentuale annua)					
Emirati Arabi Uniti (UAE)	Media 1998 – 2002 2,2 %	2003 3,1%	2004 4,6%	2005 6,0%	2006 5,5%
<i>Fonte: International Monetary Fund, settembre 2006</i>					

COMPENSORIO

Gli Emirati Arabi Uniti sono composti da sette Emirati: Abu Dhabi, Ajman, Dubai, Fujairah, Ras al-Khaimah, Sharjah e Umm al-Quwain. capitale è Abu Dhabi e la superficie totale del territorio è di 83.600 chilometri quadri. Si tratta di un'unità politica recente, sviluppatasi alla fine degli anni settanta con la dipartita dell'Inghilterra (1971) e l'indipendenza degli Emirati che si sono uniti in confederazione. Il termine Dubai infatti deriva dall'arabizzazione del termine inglese "the bay" (la baia). DUBAI a sua volta è composta da Bur Dubai e, a est del fiume (Creek) da Deira.

ECONOMIA E DEMOGRAFIA

Alcuni indicatori ripresi da riviste locali evidenziano quali sono i numeri dell'economia, in grande sviluppo, e quale il livello di inflazione. Come sottolineato dal Fondo Monetario Internazionale «...e il successo è dovuto dal management prudente di Abu Dhabi circa le risorse petrolifere, e dalla forte spinta di Dubai alla diversificazione economica». Il contributo del settore "non petrolifero" sull'economia reale degli Emirati (UAE), è cresciuto dal 54% del 1990 al 71% del 2004.

Dei sette Emirati che formano gli UAE, Dubai e Abu Dhabi sono quelli ricchi.

L'economia cresce, secondo l'indicatore GDP a un tasso annuale vicino al 10% mediamente.

Nel 2006 la popolazione di Dubai è di ca 1.350.000 di persone di cui il 75% maschi. La popolazione cresce a Dubai con un tasso medio dell'8% annuo.

Se si dovesse fare affidamento sugli esperti locali e le indicazioni delle pubblicazioni ufficiali, il grande successo economico della città è dovuto al suo ruolo di Hub internazionale. In particolare la mappa geografica evidenzia due fattori di successo di questa location:

- baricentro delle nazioni arabe e del Middle East
- cerniera tra occidente e oriente (tra Londra e New York e Hong Kong e Tokio).

Nel primo caso, centro del medio oriente, Dubai con Abu Dhabi sono il luogo dove si "rifugiano" capitali e grandi possidenti in fuga dalle limitrofe nazioni infiammate da guerre civili e rischio paese, una tra tutte il Libano, ma anche Iran, Iraq e altre. Una Città-Stato come Dubai con governo solido e defiscalizzazione degli investimenti, nonché alta tolleranza religiosa è il luogo naturale di investimento di quei protagonisti economici che dall'undici settembre in poi hanno visto sempre maggiori ostacoli ai propri movimenti di capitali in occidente (Financial Terrosim Act e collegati). La tolleranza religiosa ne fa infine un vero e proprio paradiso del lusso che attira i "paperoni" arabi e li porta qui a soggiornare in cerca di svago e business.

Il turismo comporta presenze per oltre 6 milioni di turisti all'anno, con 393 hotel per un totale di 35mila camere.

Non ultimo, nel ruolo di Dubai (e Abu Dhabi) ci potrebbe essere la convergenza di quella grande quantità di capitali non censiti afferenti alle entità "grigie" nell'occidente.

Il ruolo di "cerniera" tra est ed ovest è invece fun-



Progetti di sviluppo

zionale all'investimento da altri continenti: Europa (e Gran Bretagna in particolare) e Far East (Cina, Corea e Giappone). Ciò che è spesso sottolineato è che gli UAE sono il luogo ideale di incontro tra un dirigente di New York che deve incontrarsi con il proprio referente di Tokio. Lo stesso sembra valere per le merci: la gran parte dei materiali che vengono trasferiti da oriente ad occidente fanno scalo in queste regioni per venire semilavorati (nel caso dei mobili "etnici" si parla di assemblaggio) per essere poi reimbarcati e smistati nei vari porti d'Europa.

La manodopera a bassissimo costo (tipicamente dal vicino Pakistan e dell'India) permette un rapporto tra impiegati e turisti da colonia ottocentesca, e il lusso che ne deriva permette ai tanti turisti occidentali (in primis inglesi) vacanze e livelli di vita non sperabili nella vecchia Europa. L'Inghilterra ha ancora un ruolo forte nelle scelte politiche ed economiche del Paese, sembra che la abolizione della tassa sui redditi e sulle imprese sia stata messa in discussione dal governo locale in cerca di soldi per le infrastrutture, ma che il Governo di sua Maestà Britannica abbia fatto azione di influenza per evitare che si modificasse il regime fiscale, per il pericolo di riduzione di investimenti occidentali e di residenti europei.

Gli occidentali che si trasferiscono a Dubai per lavorare sono attratti da livelli salariali eccellenti (e assenza di tasse) ma anche dalla possibilità di operare su progetti di dimensioni meravigliose, e non solo localizzati qui negli UAE. Un amico che in passato lavorava per una primaria società finanziaria/immobiliare europea racconta che è oggi Team Manager di una società governativa (come tutte le grandi società di Dubai) che opera in Algeria, Tunisia ed Egitto. Solo in quest'ultima nazione la

sua società sta progettando uno sviluppo immobiliare delle dimensioni di una media città italiana, con tanto di aeroporto internazionale. E, dalle informazioni esposte nella Fiera *Cityscape, il rapporto tra i grandi developer di Dubai non si sviluppa solo ad ovest, ma anche ad est, fino alla Corea ed altre regioni in forte espansione economica e scarse infrastrutture e know how.

I professionisti che si trasferiscono a Dubai da tutto il mondo, trovano oggi una situazione positiva ma peggiore di quanto fosse cinque anni fa: i prezzi delle case sono saliti molto nonostante l'enorme offerta in corso, tanto che una bella villa a schiera di tre stanze in un complesso con guardiana e piscina costa oggi 26 mila euro all'anno.

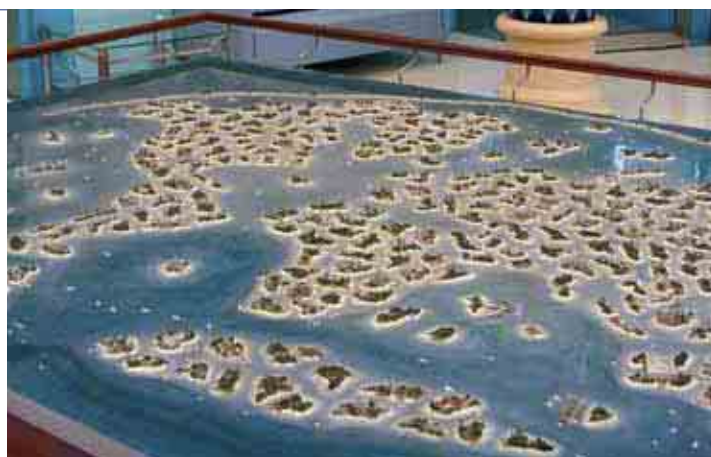
L'altro peggioramento che sottolineano gli "expats" (espatriati da altre nazioni che giungono attratti dalle varie imprese in sviluppo) è che il livello delle infrastrutture è sempre più inadeguato alle esigenze della popolazione lavorativa: le code di traffico sono costanti sull'asse est - ovest dalle 10.00 alle 12.00 e dalle 17.00 alle 22.00, e nel nostro breve soggiorno ne abbiamo avuto una prova assolutamente da non ripetere! È prevista una metropolitana e i piloni di cemento sono già realizzati, ma, racconta il nostro contatto, sono pochi gli impiegati ad usarle nei molti mesi estivi, dato che dopo 15 minuti all'aperto il sudore è tale da dover cambiare abito.

Gli stipendi medi degli operai si aggirano su 400 Dhs mensili (ca. 800 euro) mentre gli impiegati guadagnano ca. 1.500 euro. Le classi basse e medie vivono in città prefabbricate fuori Dubai oppure, mentre i più "facoltosi" vivono in alcune zone di Dubai dove affittano una stanza in un appartamento con altri. È molto diffuso tra i ceti medi di lavoratori l'abitudine a condividere l'alloggio in



Soluzioni romantiche ...e avveniristiche: la "pista di sci" (alla pag. 45)

Tre immagini
a metà tra
fantasia e
innovazione



quei palazzi ormai considerati antichi, ovvero quelli costruiti durante la prima fase espansiva degli anni ottanta e novanta.

Il Governo di Dubai ha in piena proprietà due grandi Holding che controllano le principali società di sviluppo immobiliare: la Nakheel (le "Palme" e "The World") e la Emaar (i grattacieli). La prima delle due è stata ceduta al mercato per il 70%, ma il controllo è ancora del Governo, ovvero della famiglia dell'emiro Al Maktoum che regna dal 1820.

Lo sviluppo del territorio è garantito del controllo dei suoli di proprietà governativa. Quei terreni che non sono "pubblici" sono comunque di proprietà di autoctoni: una tradizione locale vuole che il Sultano regali un pezzo di terra a quelle famiglie che hanno un figlio e che a seconda della ricchezza della famiglia o al suo gradimento da parte dello Sceicco il terreno sia più o meno ampio e vicino al centro. Questi nuovi proprietari diventano quindi protagonisti dello sviluppo, facendo costruire, spesso senza competenze specifiche, vasti lotti di villette, grattacieli o Centri Commerciali. Le infrastrutture sono a carico del Governo che le realizza con i proventi dei "long lease" dei terreni destinati agli sviluppi immobiliari, oltre che con il 5% degli affitti che rappresentano le uniche tasse immobiliari, per allacciamenti e strade.

Lo sviluppo immobiliare in corso è indescrivibile, quasi un miraggio tra realtà e incubo. Le promozioni dei singoli progetti usano spesso i termini quali "il più grande del mondo" o il più alto. Non sembrano aggettivi esagerati: le dimensioni e i volumi sono eccezionali, e anche il lusso proposto, e la ricchezza delle opere di ingegneria. La pista di sci nel Centro Commerciale Mall of the Emirates, il grattacielo Burj Dubai, lo sviluppo delle tre "Palme" e del "Mondo" sono opere di ingegneria senza paragoni. I progetti solo sulla carta sono poi dieci volte più estesi dell'at-

tuale "strip" est ovest dove sorgono le decine di grattacieli di oltre 20 piani.

Durante le visite alle Agenzie di Sviluppo i cordiali impiegati (tedeschi, inglesi, persiani, etc.) ci mostrano appartamenti campione che variano dalla casa minimal tipo olandese all'appartamento arabeggiante con boiserie scura ovunque. Il progetto delle "Palme" è presentato negli uffici della Nakheel in maniera sontuosa e precisa; solo la seconda delle tre dovrebbe ospitare una popolazione pari a quella di Mantova, e la prima "Palma" è già realizzata, venduta al 100% e in fase finale di edificazione. Se tutte queste immagini che vengono mostrate appaiono letteralmente fantascienza irrealizzabile, uno sguardo fuori delle finestre degli uffici vendita ci mostrano che i grattacieli sul "tronco" sono già realizzati e ben visibili! Non è possibile rispondere alla domanda spontanea che verte su chi occuperà tutti questi metri quadrati, la domanda sembra esserci e provenire dagli Stati arabi come da Europa, Asia e America, e i prezzi sono ai livelli europei. È possibile che si stia realizzando il nodo di un sistema economico in enorme sviluppo, il concentrarsi di capitali immensi, e che questo sia destinato a crescere. È anche possibile che la domanda rallenti generando assestamenti di magnitudine cospicua, anche dato il livello insufficiente di infrastrutture. Visitare questa realtà di certo non lascia inerti.

Uberto Visconti di Massino

** Cityscape è una Fiera immobiliare internazionale, che si svolge annualmente a Dubai ai primi di dicembre, data del presente Reportage.*

A Roma con DEGW



Roma: Parco Leonardo, una nuova città ai bordi della Capitale



Un momento del dibattito

Si è svolta a Roma la Settima Conferenza Internazionale DEGW Italia dal titolo “Roma e il Futuro delle città”.

L'incontro ha fornito numerosi contributi, riflessioni e studi inerenti alle sfide alle quali sono chiamate a rispondere le città del futuro (si veda in proposito l'articolo a pag. 109).

In questa sede viene riportato in particolare, sinteticamente, l'approccio di Michael Parkison, Direttore dell'European Institute for Urban Affairs all'Università di Liverpool, che ha presentato un “paper” scientifico intitolato “L'Economia delle Città”. Parkinson ha iniziato con una serie di domande: cosa sta accadendo alle città europee? Che cosa rende una

città competitiva? Quali sono le città più competitive in Europa? Quali sono i messaggi politici?

La risposta alla prima domanda è contenuta nelle policy delle città, che avvertono la presenza di reti gerarchiche internazionali e non nazionali, la crescita di network, una maggior competitività e la crescita di nuove opportunità economiche, ma parallelamente avvertono anche un maggior numero di fenomeni di esclusione sociale..

I processi inerenti alla globalizzazione permettono un potere che va aldilà di quello del singolo Stato, ma allo stesso tempo, consentono anche delle ristrutturazioni economiche e tecnologiche importando nuovi modelli, ad esempio, la cosiddetta “Porsche-Hamburger Economy”: siamo nelle “omologazioni parallele”.

La competizione fra luoghi ha creato anche vincitori e vinti. E una crescente vulnerabilità, data la ristrutturazione in atto del “welfare state”.

In Europa, in particolare, si assiste a un aumento delle competitività fra le città, contemporaneamente nascono nuove gerarchie urbane e nuovi leader. A questo punto occorre chiedersi: che cosa rende le città competitive? Come può misurarsi la competitività?

Siamo forse agli albori di una nuova disciplina, ma le caratteristiche della competitività sono già condivise: si chiamano innovazione,



Il graditissimo lunch

differenziazione, “skills”, connettività, capacità strategica, qualità della vita... Tra i parametri di misurazione si possono citare il GDP per capita, cambiamenti demografici, disoccupazione, livelli di dipendenza, capacità di infrastrutturazione (in particolare del sistema aeroportuale), internet.....

Le città competono, è vero, ma tra città e regioni ci dovrebbero essere “ponti” e non “barriere”. E comunque le città possono - e si devono - aiutare da sole.



Panoramica di Milano: “parola d’ordine”, competitività

Urbanpromo, evento di marketing territoriale

L'evento, una serie di dialoghi e incontri a più voci inerenti a città e territori in trasformazione, si è svolto a Venezia dal 7 al 11 novembre 2006, presso l'Istituto Veneto di Scienze Lettere e Arti, sede di Palazzo Franchetti.

La manifestazione è organizzata dall'INU - Istituto Nazionale di Urbanistica - e dalla sua società di servizi URBIT - Urbanistica Italiana srl. «La novità straordinaria della terza edizione ha riguardato il riconoscimento di Urbanpromo da parte della Biennale di Venezia come evento collaterale della 10° Mostra Internazionale di Architettura (10 settembre - 19 novembre 2006). I contenuti di Urbanpromo e la felice coincidenza di date hanno creato le premesse per avviare in questo anno una fertile collaborazione con la Fondazione Biennale, che considera Urbanpromo una sezione integrante e specifica della Mostra» ha dichiarato Stefano Stanghellini, Presidente di URBIT.

Il dialogo inerente alla trasformazione della città ha avuto come protagonisti i Comuni ma anche gli altri Enti che detengono i poteri di pianificazione, i proprietari d'immobili in via di trasformazione (sia pubblici che privati), i promotori immobiliari, i progettisti gli investitori le Istituzioni finanziarie le imprese di edilizia e di costruzione, gli Istituti e gli Enti di ricerca, i gestori e le infrastrutture. Lo spazio narrativo della Mostra, formato sia dalla ricerca dell'innovazione che dalla diffusione della cultura della fattibilità progettuale (inserita all'interno delle tematiche della sostenibilità), sia dal-

l'incontro del partenariato pubblico-privato. La ricerca del nuovo è stata visibile attraverso tutti i fronti della riqualificazione urbana e dell'infrastrutturazione dei territori: pianificazione strategica, strumenti urbanistici, concorsi di progettazione gestione dei progetti d'investimento, monitoraggio, valutazione, risparmio energetico, Social Housing, rivitalizzazione dei Centri Storici, individuazione e valorizzazione di nuovi soggetti.

L'invito ad Urbanpromo era rivolto a tutti coloro che partecipa con funzioni, finalità e competenze diverse al ridisegno delle città: cittadini, Pubbliche Amministrazioni, Accademie, Enti di ricerca, società di progettazione, imprese di costruzioni, Istituti di credito e Associazioni di categoria.

Il racconto della manifestazione si è sviluppato intorno a tre assi tematici:

- processi di trasformazione e riqualificazione urbana. In questa sezione sono stati raccolti i progetti d'investimento privato di rilevante importanza sia urbanistica che finanziaria, che interventi pensati nel settore pubblico ma che muovono economie esterne significative all'interno di tessuti urbanistici degradati. Il tratto comune dei progetti presenti in quest'area riguardava la ricerca dell'innovazione che si estende ai campi suindicati;
- iniziative di potenziamento dei sistemi infrastrutturali e logistici. In questa area sono stati presenti i nuovi progetti d'investimenti concepiti lungo gli assi strutturali e logistico produttivi del nostro Paese;

– azione di promozione dello sviluppo locale. Il terzo asse tematico rappresentava la new entry dell'evento e si è formata dall'intreccio di pianificazioni strategiche pratiche di marketing e cooperazioni multiattoriali attraverso i quali il territorio viene inteso come una risorsa da valorizzare.

Nella Mostra sono stati presentati ed esposti duecento progetti ordinati in base alle diverse realtà, e precisamente: le Fondazioni Bancarie, gli interventi connessi al Corridoio 5 e agli altri Corridoi europei, e infine quelli sviluppati attraverso un partenariato pubblico privato.

L'evento ha registrato 52 iniziative distribuite fra Convegni Seminari incontri e Workshop. Vi hanno partecipato circa 400 relatori, che operano nell'articolata filiera della trasformazione urbana, tra cui :

Gianni Bardazzi, Maire Engineering, Giovanni Caudo, Professore di Urbanistica all'Università degli Studi di Roma Tre, Paolo Costa, Parlamento Europeo Gabriele Del Mese, Arup Italia, Dario De Simone, Gabetti Property Solutions, Frank Duffy, Fondatore DEGW Group e Past President del Royal Institute of British Architect, Fausto Fettuicciari, Banca d'Italia, Maurizio Lupi, Camera dei Deputati Pierluigi Mantini, Camera dei Deputati Guido Martinotti, Professore di

Sociologia Urbana all'Università degli Studi di Milano Bicocca Ezio Micelli, Esperto in economia territoriale Carlo Puri Negri, Vicepresidente e Amministratore Delegato Pirelli RE, Michael Parkinson, Direttore del Centro Studi Europeo per gli Affari Urbani dell'Università di Liverpool Federico Oliva, Presidente INU, Federico Oriana, Presidente ASPEI, Gianfranco Pavan, Vicepresidente ANCE, Stefano Stanghellini, Presidente Urbit e Gualtiero Tamburini, Nomisma.

Per un maggior approfondimento riguardo ai protagonisti e ai progetti presenti nell'Edizione di Urbanpromo 2006 si rimanda al Dossier pubblicato e distribuito dalla rivista Edilizia e Territorio N° 43 del 6/11 Novembre, del Gruppo Il Sole 24 Ore.

Urbanpromo 2007

per info:

tel. 06-68192947

info@urbit.it

Le foto che corredano l'articolo delle pagine 73 e 77 nell'articolo "Milano secondo MeglioMilano", e specificatamente quelle che abbiamo definito "È Primavera" ed "È Inverno", si devono alla cortesia del noto fotografo Giampietro Agostini, e fanno parte di un "percorso" recentemente iniziato dall'Autore: che ha chiamato tale iniziativa con il nome di "Sentieri".

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-Fabrica. 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.

A Monaco per Hotel Forum



Un Panel dei lavori

Creata nel 2001, Hotel Forum si tiene con cadenza annuale a Monaco di Baviera, immediatamente dopo la conclusione di EXPO REAL. Pur senza raggiungere i numeri della maggiore manifestazione europea dell'hotellerie (Hotel Investment Forum che si svolge a Berlino, nel mese di marzo), la Conferenza è riconosciuta come uno dei più prestigiosi appuntamenti del settore, tappa obbligata per molti big internazionali. Tra i Panellist che hanno sviluppato, nell'edizione 2006, le principali novità dell' "hotel property trade" figuravano top manager di società quali Cendant Hotel Group, Corinthia, Hotel Intercontinental, Aareal Bank, DIFA, Invesco, PKF, Deloitte e Erste Bank (era presente la responsabile per i finanziamenti al turismo della Banca viennese, Ingrid Quint-Hager). Due i nomi di casa nostra: Guido Polito (Vicepresidente Operations e Development di Baglioni Hotels & Resorts) e François Droulers (Vicepresidente Domina Hotels & Resorts).

Tra i temi toccati, gli "hot trends" dell'industria, le tecniche del finanziamento alberghiero, l'eventuale "rivoluzione" da parte dei REITs (la tipologia alberghiera piace molto agli investitori anche istituzionali), la riduzione del rischio nello sviluppo alberghiero, e, naturalmente, l'allargamento dei mercati, con focus sulla Central Eastern Europe. Non poteva mancare, in questo contesto, l'assegnazione di un "Award": che la Giuria di Hotel Forum attribuisce all'"Hotel dell'anno". Il vincitore è stato un albergo sito in Austria, a Graz: l'hotel daniel (sì, scritto minuscolo), che unisce smart design, tecnologia e lifestyle. Il check-in avviene all'"espresso bar", si può leggere un buon libro nel Salone del caminetto, avere a disposizione una "stilish Vespa", e così via. Last but not least, le 101 camere hanno tariffe contenutissime (è un budget hotel) in linea con la tendenza che vuole qualità e "value for money".

Gli alberghi, nel metodo, divengono sempre più



Esterno e interni
dell'hotel daniel a Gratz,
vincitore dell'Award



una combinazione di servizi di pernottamento e "stupore": un esempio per tutti, il gigantesco Acquario che caratterizza la lobby del Dom-Acquarée a Berlino, un albergo di proprietà della società di Fondi immobiliari tedesca DIFA, che in un paio d'anni è divenuto un'attrazione turistica della capitale. Per comprenderne il senso, basti pensare che le camere che affacciano sull'Acquario sono le più costose ...

Un'altra tendenza interessante è la "co-abitazione", nello stesso building, di albergo e residenze: le quali possono godere di alcuni servizi normalmente riservati agli ospiti dell'Hotel.

L'hotellerie internazionale vede le catene sempre più presenti e ciò omogeneizza anche - per così dire - le tecniche di valutazione.

Era Relatore all'Hotel Forum un grande esperto di questo settore: Dominique Bourdais, Direttore della società di consulenza HVS, specializzata nell'expertise di alberghi dal 1983, e che annualmente produce un Survey sui valori degli hotel. Questi, ha sostenuto Bourdais, sono cresciuti in Europa mediamente del 5 % nel 2005, a fronte del 3 % dell'anno precedente. Una ripresa che ha fatto seguito a ben tre anni di declino (non scordiamoci ciò che accadde dopo l'11 settembre), riportando così i valori al "picco" del 2000. La grande maggioranza dei mercati ha visto anche la crescita dei coefficienti di occupazione, delle revenues e dei profitti.

Anche dal punto di vista del "valore per camera" e del "revPAR" (ricavo medio per camera disponibile) si osserva una competizione tra le città: ci sono vincitori (nel 2005, Istanbul, Mosca e Budapest), e vinti (Barcellona, Atene e Lisbona). Di stretta attualità è lo sviluppo dei mercati della "Balcenia": ci si attende una crescita a Belgrado e Bucarest (potenzialità vi sono anche nelle città secondarie della Romania). "Domina" Mosca, dove il revPar è giudicato "fenomenale", e buona è la situazione

a Praga e Istanbul. Riprende spazio la Polonia, soprattutto nel "mid & budget market" dei mercati provinciali. Prospettive di elevata crescita anche per la Croazia, nelle localizzazioni della costa e le isole.

La voce dell'Italia, all'Hotel Forum, l'ha offerta in particolare Guido Polito. Il giovane manager, molto attento all'internazionalizzazione dei mercati, ha portato la sua catena - che vanta 13 alberghi - a Londra; e con il brand "Brunello" ha già firmato due management contract per Budapest (apertura 2007) e Dubai (2008).

Tra gli "highlights" del Forum (che si è svolto nell'elegantissimo Hotel Kempinski Vier Jahreszeiten) anche la visita al nuovissimo Hotel Mandarin Oriental, al centro della capitale bavarese. (PGL)



Guido Polito

A Budapest e Bucarest con CEPIF



Budapest, il Teatro Nazionale, inaugurato il 15 marzo 2002



Interno del National Concert Hall

Su invito di RedNET, società polacca che opera nel settore immobiliare in particolare nell'Europa centrale e che controlla CEPIF (Central Europe Property & Investment Fair), un gruppo di ospiti provenienti da nove Paesi (Austria, Germania, Olanda, Ungheria, Italia, Spagna, Gran Bretagna, Bulgaria e Polonia) ha partecipato a un "Field Tour" di quattro giorni (dal 10 al 13 ottobre 2006) con meta Budapest e poi Bucarest.

A Budapest il gruppo ha fatto base all'Hotel Hilton Budapest West End, ubicato a Pest e in adiacenza a uno dei più noti Shopping Centers di Budapest (il "West End City Center", 400 negozi, 49 mila metri quadrati di superficie loca-



Budapest, nuovi edifici in centro città

bile, 21 milioni di visitatori ogni anno dal 1999, anno di apertura). L'Hotel sorge in prossimità della principale Stazione ferroviaria della città (caratteristico edificio con travi e pilastri in metallo firmato Eiffel, che si affaccia sulla piazza Nyugati) e a una stazione della principale linea metropolitana della capitale ungherese (linea blu, che collega il centro città con l'aeroporto internazionale).

Alla delegazione in visita è stata data l'opportunità di visitare nuovi teatri (il Festival Theatre - 12.200 metri quadrati di slp e 452 posti nell'Auditorium - e il National Concert Hall - 15 mila metri quadrati di slp e 1.700 posti nella sala principale -), vari edifici a uso residenziale e direzionale, e aree commerciali. Anche se il mercato immobiliare di Budapest inizia a dare segnali di rallentamento nella corsa al rialzo dei prezzi, si è potuta notare la buona qualità delle costruzioni di standard dichiaratamente occidentali.

I prezzi per appartamenti nuovi oscillano tra 1.100 e 1.400 euro al metro quadrato, con punte di euro 1.850 (al "Millennium Center", complesso residenziale lungo il Danubio, dove è stato inserito un "centro benessere" privato con piscina) e di 2.800 euro per immobili centrali ristrutturati e di particolare pregio.

Tra gli operatori più attivi a Budapest vi è TRIGRÁNIT, società nata nel 1997 che ha già sviluppato circa un miliardo di euro di investimenti immobiliari e che ha in corso investimenti per altri due miliardi nell'Europa centrale e dell'Est (Ungheria, Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Slovenia, Croazia, Romania,

Bulgaria e a breve Serbia, Russia e Ucraina). Circa il mercato alberghiero (un paio di anni fa ha aperto nella capitale anche il "Four Seasons") si deve segnalare che oggi il più "cool" tra gli hotel di Budapest è il "New York Palace Caffè", dell'italiana catena Boscolo.

Bucarest si presenta, sia in centro che in periferia, come un unico grande cantiere, e sono molteplici le nuove realizzazioni sia residenziali, che direzionali e per logistica.

In particolare nella zona Nord Ovest della città è in fase di costruzione una nuova "città nella città", con il quartiere "Baneasa".

Con l'ingresso della Romania nell'Unione Europea (dal 1° gennaio 2007) i prezzi per tutte le tipologie di immobili, sia centrali che periferici, sono in tensione.

Di particolare importanza anche il nuovo



Nella foto sopra: Bucarest, ricevimento al Circolo Militare, e, sotto, traffico in città

quartiere “ESPLANADA”, che sorgerà a poche centinaia di metri dal colossale edificio ex sede del Governo di Ceaucescu. Anche questa iniziativa, che prevede un Centro

Commerciale, hotels, uffici, residenze, è gestita da TRIGRÁNIT e prevede investimenti per circa un miliardo di Euro.

Alberto M. Lughini



Sopra a sinistra: Bucarest, il progetto ESPLANADA



Sopra a destra: Bucarest, Progetti presentati alla Fiera immobiliare

A destra il terreno del nuovo progetto ESPLANADA



Bucarest: “Real Bucarest”, la Fiera immobiliare della capitale rumena

A Stoccolma con ERES

Si è svolto a Stoccolma, il 13 ottobre, un Seminario di Studi organizzato congiuntamente da ERES (European Real Estate Society, network pan-europeo di economisti e ricercatori immobiliari) e KTH, il Royal Institute of Technology: praticamente il Politecnico di Stoccolma.

Oltre 200 i partecipanti, in prevalenza - si capisce - svedesi, ma con numerose presenze anche da altri Paesi. Tra cui Matthias Thomas, Presidente di ERES, e Martin Hoesli, docente di real estate finance alle Università di Ginevra e Aberdeen.

Nell'ampio (e spartano) Auditorium dell'Università, che vanta da tempo un programma importante di corsi - anche Master - nel real estate, si è parlato di "European Market Cycles & Volatility".

Un tema, dunque, di stretta attualità in tutti i mercati cosiddetti "maturi", affrontato da un Panel di noti economisti immobiliari provenienti da grandi player. Alessandro Bronda, di Aberdeen Property Investors e Board Member di ERES, ha portato il messaggio di benvenuto della sua Società, sponsor - con RICS, Royal Institution of Chartered Surveyors - del Seminario. Vi sono stati poi gli interventi di Robin Goodchild, La Salle Investment Management, su "How do capital and rental cycles relate? Are investors rational?"; di Alexandra Krystalogianni, Schroders, su

"European macroeconomic cycles and property markets: is there evidence of convergence?" e Jon Lekander, di Aberdeen Property Investors su "Nordic Cycles in international comparison". Essendo in sede accademica, non poteva mancare uno speech da parte di un Docente: Peter Englund, Professore di Finanza alla Stockholm School of Economics ha sviluppato il tema "Stockholm's office rental cycle".

Coordinato da Stellan Lundström, Professore di Real Estate Economics presso il Royal Institute of Technology, il Seminario è stato insomma un momento importante per la Community immobiliare e finanziaria della capitale svedese: che sta attraversando un ciclo di grande interesse dal punto di vista degli investimenti immobiliari.

Da alcuni anni ERES organizza periodicamente degli "Industry Seminar" su tematiche di stretta attualità, trattate con scientifico rigore, che affiancano economisti e operatori delle strutture immobiliari, in una logica di sempre maggior avvicinamento tra accademia e "private sector". Gli incontri sono "itineranti". Ogni volta si cambia città, e ciò consente l'approfondimento di ciò che avviene anche in specifiche realtà non sempre "mappate" da altri circuiti della convegnistica internazionale.

Le attività di ERES si possono leggere sul sito dell'associazione, www.eres.org.



Due immagini del "Campus" di KTH. A destra, in primo piano, Martin Hoesli

Build UP Expo



La celebre "Vela" di Massimiliano Fuksas

L'evento che si svolgerà dal 6 al 10 Febbraio 2007 rappresenta una delle maggiori iniziative espositive dedicate al mondo dell'architettura e dell'edilizia, e ha come cornice gli spazi pensati e realizzati dall'Architetto Massimiliano Fuksas, a FieraMilano (Rho-Pero).

La manifestazione occupa oltre 40 mila metri quadrati di superficie espositiva, dedicati all'innovazione e all'aggiornamento professionale, all'integrazione delle diverse aree del comparto. Il tutto in abbinamento con altri due esposizioni: in abbinamento con INTEL (Livin Luce ed Ener Motive) e con Sicurezza-Sicurtech-Chiusure Tecniche.

Il primo Salone dell'Architettura e delle Costruzioni illustra una molteplicità di lati interessanti. Il primo aspetto riguarda la costituzione di un

Comitato Scientifico internazionale, coordinato da Cesare Maria Casati, il cui compito è l'ideazione di tutta una serie di iniziative e eventi culturali che consentono di inserire il mondo del progetto all'interno di una serie di reti e di relazioni sia sociali sia produttive.

Il Comitato Scientifico è composto da personalità affermate e riconosciute nei rispettivi settori, tra cui gli "archistar": Mario Bellini, Massimiliano Fuksas, Cesar Pelli, Maurizio Vogliazzo.

Vi sono poi Adolfo Colombo (Presidente SIG), e Gabriele Del Mese (Amministratore Delegato ARUP Italia).

Il programma dell'evento mostra un secondo elemento d'interesse che riguarda tutta una serie di discipline differenti ma afferenti al mondo dell'architettura. L'evento si apre con la prima Conferenza internazionale sulla città, "Idoli, dei, mostri metropoli, città, villaggi, ragioni". Divisa in due sessioni, "Lo stregone del villaggio" e "Città vivibile, città visibile", vedrà la partecipazione di influenti personalità del mondo dell'architettura e dell'urbanistica, della cultura, dell'economia, e amministratori di importanti metropoli. Sono stati infatti invitati a portare il loro contributo: Walter Veltroni, Sindaco di Roma; Davide Boni, Assessore al Territorio e Urbanistica della Regione Lombardia; Frederik Samitaur, promotore di Calver City; Germano Celant, critico d'arte; Alberto Rovetta Politecnico di Milano, gli architetti Massimiliano Fuksas, Cesar Pelli, Claud Vasconi e Mario Virano, commissario per la TAV in valle Susa; inoltre, il filosofo Salvatore Veca, lo storico Joseph Rikwert, Luigi Zunino, developer immobiliare e Rappresentanti delle istituzioni.

I lavori si concluderanno con una Tavola Rotonda dedicata a "Expo e sviluppo del territorio. Ancora in tema di aree metropolitane, si citano i workshop "La Città che cambia" incentrato sugli effetti delle grandi opere come motore dello sviluppo socioeconomico, e "Sviluppo sostenibile e città del futuro"

entrambi organizzati da FAST (Federazione delle associazioni scientifiche e tecniche).

Inoltre, "Linee di confronto oriente/occidente in architettura e urbanistica", "L'uso della pietra naturale secondo la cultura occidentale e quella cinese", a cura di ACIMM (Associazione costruttori italiani macchine marmo). Nella sezione City Up si notano "La conferenza europea" "La qualità degli spazi aperti nelle periferie: il paesaggio delle nuove metropoli", promossa da Paysage, Build UP Expo, Eurocities.



Ancora la "Vela"

Altri convegni monotematici saranno organizzati da

Uct (Unione costruttori chiusure tecniche), su argomenti specifici, ad esempio: accessori certificati per chiusure tecniche, marcatura CE, chiusure tagliafuoco, installazione e manutenzione delle chiusure. Un'area dimostrativa con test di prova chiusure tecniche sarà allestita e gestita direttamente da Uct.

Nell'ambito della sezione Geo Up si terranno diversi incontri che consentiranno di sviluppare temi relativi a tecniche avanzate di telerilevamento, topografia, analisi idrogeologica e geologica, bonifica di siti inquinati:

- Tecniche innovative per la conoscenza del territorio
- Soluzioni avanzate di problemi tecnici per il build-up
- Applicazioni strutturali dei materiali compositi nel settore delle costruzioni
- Nuove tecnologie per il controllo dell'erosione
- L'utilizzo dei geotessili e delle geomembrane nelle grandi opere infrastrutturali e ambientali
- Realizzazioni di rilevati stradali e di condizioni difficili
- Opere di sostegno in terra rinforzata con geosintetici

Sono inoltre previste differenti mostre tematiche affidate a importanti enti, tra cui: Aia Europa (American Institute of Architecture); Ala Assoarchitetti, che si occuperà della mostra decennale premio internazionale "Dedalo Minosse";

Casa dell'architettura di Roma; Uia (Unione internazionale architetti), con: "La celebrazione della città - 40 progetti internazionali"; Occam - Info-poverty Exhibition; Politecnico di Milano.

Mostre tematiche di carattere tecnologico saranno poi organizzate con la collaborazione di:

- Be-Ma editrice, che allestirà "Le isole tecnologiche", iniziativa volta a individuare le innovazioni applicative e di prodotto;
- Edilportale, con "Living box", una mostra sulle Unità abitative prefabbricate, oggetto di un concorso di progettazione;
- Assocompositi, Acim-

m (Associazione costruttori italiani macchine marmo) e Anit (Associazione nazionale isolamento termico e acustico) che illustreranno l'utilizzo di differenti materiali.

Infine sarà riservato uno spazio ad alcune iniziative speciali, come: Architetti non stop, dedicato alla presentazione di progetti selezionati dal Comitato Scientifico; e quella della rivista Domus con Redazione aperta.

Un ulteriore aspetto d'interesse riguarda l'accordo fra Build UP Expo e Occam-Osservatorio delle nazioni Unite sullo sviluppo delle tecnologie della Comunicazione, incaricato di coordinare le attività del programma di Infopoverty. È la prima volta che un Ente appartenente al sistema ONU si trova a fianco di un grande centro fieristico internazionale.

La cooperazione riguarderà le nuove manifestazioni promosse da Fiera Milano e sarà focalizzata intorno ai nuovi temi riguardanti lo sviluppo delle energie rinnovabili, l'approvvigionamento delle risorse idriche, le attività di formazione, le tecnologie domotiche, le tecniche di telecontrollo e gestione remota.

L'accordo con Occam amplierà il target dei visitatori e degli operatori stranieri consentendo alle aziende italiane di intensificare i contatti verso i paesi emergenti.

Build Up Expo rappresenta per l'Italia una differente occasione rispetto al SIAE di Bologna di presentarsi all'interno del dibattito dell'architettura europea per confrontarsi con i



Due immagini della Fiera

grandi Saloni internazionali, diversità dovuta al metodo d'indagine del Comitato Scientifico e alla sensibilità dell'Ente Fiera.

Il metodo offre un nuovo modo d'indagine sul progetto d'architettura attraverso il quale l'architettura dialoga con le risorse dell'am-

biente raccogliendo le sfide offerte dall'high tech, dal rinnovamento urbano, della qualità ambientale e infine le sfide presenti nell'evoluzione del mondo delle costruzioni in edilizia.

Il primo Salone dell'Architettura e delle Costruzioni rappresenta, così almeno a detta degli organizzatori, un nuovo modo di esporre seguendo i mutamenti disciplinari e confrontandosi con i migliori architetti e progettisti internazionali, creando un contesto pieno di stimoli culturali e tecnologici, per affermare gli standard del nuovo mercato e fornire risposte concrete a una committenza sempre più esigente e attenta ai nuovi linguaggi del progetto.

Nella Mostra l'intero settore delle costruzioni verrà rappresentato nella sua complessità merceologica, in questo modo non sarà interrotto il flusso d'informazioni che va dalla progettazione all'edificazione ai servizi.

Questa chiave di lettura consentirà l'accesso al Salone sia a spettatori sempre più qualificati, che in una manifestazione espositiva vogliono muoversi attraverso strade e percorsi affini alle proprie attività professionali, sia ai soggetti che si avvicinano alle tematiche dell'architettura e delle costruzioni (studenti delle Facoltà di Architettura o studenti delle scuole professionali, geometri).

Il visitatore si troverà a percorrere alternando percorsi informativi e formativi, aree dinamiche e stimolanti a esposizione di prodotti, a workshop, spazi, laboratori, cantieri e macchine in movimento. Le iniziative interattive favoriranno lo scambio di idee e conoscenze tra tutti i protagonisti del mercato: imprese e progettisti vivranno al centro di un nuovo format, ricco di opportunità.

Build UP Expo

6-10 febbraio 2007

Fiera Milano

Bauma 2007

La città di Monaco di Baviera con scadenza triennale ospita Bauma, il più grande luogo d'incontro mondiale dove vengono presentate tutte le innovazioni per i macchinari e le attrezzature edili.

Il Salone internazionale di macchine per l'edilizia, materiali da costruzione, industria estrattiva, veicoli e attrezzatura per l'edilizia, materiali da costruzione, si svolgerà così a Monaco dal 23 al 29 Aprile 2007.

Gli organizzatori (Messe München International) e l'organo tecnico promotore VDMA (l'Associazione tedesca delle imprese produttrici di Macchine e Impianti), hanno studiato una nuova strutturazione dell'intera suddivisione merceologia di Bauma 2007.

Il nuovo orientamento è pensato su quattro filoni tematici:

- l'occorrenza per il cantiere,
- l'industria estrattiva, estrazione e lavorazione di materie prime,
- la produzione di materiali edili
- i fornitori e i servizi.

I nuovi percorsi intendono facilitare i visitatori nella ricerca rapida dei loro settori di interesse. Rispetto all'ultima Fiera del 2004, si sono già registrati ulteriori incrementi sia per quanto riguarda il numero dei visitatori, sia in relazione all'aumento della superficie espositiva.

Quest'ultima, è stata ulteriormente incrementata di altri 40 mila metri quadrati per soddisfare le crescenti richieste di partecipazione, a complessivi 540 mila metri quadrati, per un numero di 3 mila espositori di 48 Paesi.

Un interessante novità riguarderà l'esposizione dei Paesi che rappresentano i mercati emergenti quali Cina, India, Russia, Penisola Arabica. In tal senso si possono leggere le richieste di aumento della superficie espositiva da parte della Cina che ha richiesto un'area

di cinque volte superiore a quella della scorsa edizione. Altri dati interessanti riguardano la necessità dell'India di uno spazio quattro volte più grande, e del Giappone che ha quintuplicato la sua area.

L'attuale situazione dei mercati emergenti quali Cina, India, Russia, Penisola Arabica, come ha sottolineato anche Helmut Limberg (Consigliere di Amministrazione di VDMA, durante la Conferenza Stampa di presentazione della Fiera tenutasi a Milano il 12 ottobre scorso), rafforza e conferma la posizione di Bauma quale Salone-guida internazionale, e principale punto d'incontro per i protagonisti del settore. Per quanto riguarda l'Italia, sono oltre 350 le aziende iscritte all'evento. Oltre 416 mila visitatori, di cui il 29 per cento proveniente dall'estero, ha visitato la manifestazione nel 2004. Sono questi i primi numeri presentati durante la già citata conferenza stampa alla quale sono intervenuti Katharina Hamma (Direttore del Settore Fiere Beni d'Investimento dell'Ente Fiera Monaco di Baviera) e Helmut Limberg.

Un'ultima riflessione da farsi riguarda il fatto che nessun altro Salone dell'edilizia offre questa completezza e complessità di beni d'investimento per l'edilizia e l'industria dei materiali da costruzione.

In attesa del Bauma di Monaco si è svolto a Shanghai dal 21 al 24 novembre "Bauma China 2006". Il Salone cinese ha occupato gli spazi del modernissimo centro espositivo, il Shanghai New International Expo Center (SNIEC).

I numeri di Bauma Cina si possono così sintetizzare: 1.050 espositori su una superficie netta espositiva di 150 mila metri quadri (50 mila metri quadri in più rispetto all'edizione del 2004), i dati sull'affluenza mostrano più di 80 mila visitatori.

L'evento cinese ha rappresentato l'appuntamento più importante per quanto riguarda l'industria dei materiali da costruzione del mercato asiatico.

Origini e trasformazione del mercato immobiliare italiano

È cosa nota come il mercato immobiliare sia condizionato da due elementi principali: l'andamento demografico di quel particolare territorio e i connessi flussi immigratori (o migratori) e la quantità di capitali disponibili all'investimento.

È quindi evidente come l'andamento del mercato finanziario influisca direttamente sul mercato immobiliare.

È stato più volte analizzato da diversi autori il processo di trasformazione dell'offerta ovvero, l'evoluzione delle diverse figure che hanno operato nel mercato immobiliare a partire dalla fine della seconda Guerra Mondiale.

Nel corso degli ultimi sessanta anni le principali categorie di operatori immobiliari hanno subito una traiettoria trasformativa molto accentuata:

- il proprietario di aree è divenuto imprenditore utilizzando il costruttore per edificare il suo prodotto immobiliare;
- il costruttore si è trasformato a poco a poco in imprenditore acquistando terreni e costruendo autonomamente;
- il finanziatore, nell'ultimo scorcio del secolo e soprattutto a partire dalla seconda metà degli anni '90, ha iniziato a soppiantare sia il proprie-

tario sia il costruttore, avviando un processo di governo verticale di tutte le attività necessarie alla realizzazione di una moderna industria immobiliare.

Nasce così anche nel nostro Paese l'impresa immobiliare che assomma in sé (che gestisce) tutte le fasi del ciclo immobiliare, tutte le figure-ruoli professionali, prima separati, del mercato immobiliare.

Una impresa che si procura le aree e sulla base delle prospettive e potenzialità del mercato realizza i progetti, provvede con i suoi partner-appaltatori alla costruzione, offre in vendita gli spazi realizzati, finanzia l'acquirente offrendogli credito, oppure mantiene le proprietà del suo patrimonio immobiliare a fini reddituale gestendolo secondo le moderne concezioni manageriali. Accanto al processo di formazione del nuovo e moderno mercato immobiliare nel nostro Paese continuano ovviamente a operare un numero elevatissimo di figure professionali e imprenditoriali (costruttori, progettisti, intermediatori etc.) che affrontano la sfida della sopravvivenza in un mercato immobiliare sempre più difficile e competitivo.

Meno indagata appare invece la dinamica trasfor-

mativa che ha caratterizzato in modo determinante l'evoluzione della domanda immobiliare nel nostro Paese. Vediamo sinteticamente di ripercorrere le più importanti tappe di questa evoluzione e quindi anche delle trasformazioni demografiche del nostro Paese.

A questo proposito è necessario risalire nel tempo e ritornare "all'inizio" ovvero al momento dell'unità del nostro Paese e quindi al censimento del 1861.

In quell'anno la maggior parte dei capoluoghi di provincia avevano una popolazione non superiore a quella racchiusa tra le loro mura storiche nei tre secoli precedenti, in generale oscillante tra un minimo di 40 mila a un massimo di 100 mila abitanti.

Nella pianura padana città già molto importanti erano ridotte a centri modesti: Modena toccava i 20.000 abitanti come nei primi del Seicento; Ferrara, che nel momento dello splendore sotto gli Estensi era giunta a 30.000, col dominio della Chiesa era scesa a circa 23.000; Piacenza non registrava l'aumento di una sola unità dalla metà del secolo precedente. Lo stesso avveniva in Toscana: Siena, ferma da due secoli e mezzo sulle 23.000 anime, si era abbassata sotto le 20.000 e Pisa era appena sulle 23.000. Per il Mezzogiorno basti citare Napoli, ancora la più popolosa, sì, ma stazionaria dalla metà del Settecento, e Palermo, sotto i 200.000, in diminuzione nell'ultimo cinquantennio.

Al regresso demografico fanno eccezione soltanto Milano, Genova, Firenze e Torino. Milano nel mezzo secolo precedente all'unificazione passò da circa 150.000 a 250.000 abitanti; Genova quasi raddoppiò la sua popolazione superando i 150.000; Firenze si spinse da 80.000 a 143.000; Torino ebbe un'ascesa anche più rilevante: poco al di sotto degli 80.000 al principio dell'Ottocento, oltre 200.000 nel 1861.

Conseguenza di questa stasi è che i centri abitati si presentano nei quartieri popolari come agglomerati di edifici risalenti ai secoli precedenti fortemente degradati ed in condizioni igieniche malsane: da qui focolai di infezioni e addirittura forme pestilenza diffuse.

La Rivoluzione Industriale che aveva trasformato le maggiori nazioni e città europee non aveva fatto la sua comparsa in Italia che, come evidenzia chiaramente l'andamento demografico delle città, attraversava una fase di forte stasi e decadenza economica.

IL PERIODO POST BELLICO DELLA PRIMA GUERRA MONDIALE

Il conflitto della prima Guerra Mondiale, malgrado non provocasse vaste distruzioni,

paralizzò il mercato immobiliare. Terminato il conflitto lo Stato intervenne con diversi provvedimenti, nell'obiettivo di evitare gravi problemi sociali a fronte di fenomeni quali la svalutazione della moneta e la scarsità di abitazioni per impedire che i prezzi (a fronte della coerenza di offerta) salissero in misura eccessiva con le inevitabili conseguenti speculazioni. Nel novembre del 1917 il Governo bloccò tutte le pigioni inferiori alle lire 4.000 nelle città di oltre 200 mila abitanti, inferiori alle 2.400 nelle città da 100 a 200 mila, sotto le 1.800 nelle città con meno di 100 mila abitanti. Gli affitti più alti erano lasciati liberi. Gli sfratti erano ovviamente sospesi. Un decreto del 1919 prolungò il blocco fino al luglio 1921. In tal modo la grande massa degli inquilini non abbienti era posta in condizione di non perdere l'abitazione per lungo tempo perché dopo la firma del trattato di pace sarebbero stati ammessi aumenti soltanto dal 10 al 20%.

Per favorire la ripresa delle attività costruttive fu varato un provvedimento che stabiliva una esenzione fiscale biennale a favore degli edifici di nuova costruzione a qualunque uso fossero destinati.

Il Governo varò altre agevolazioni fiscali e tutte le nuove leggi furono riunite nel Testo Unico del 1919.

Alle case di civile abitazione costruite entro un quinquennio fu concessa la esenzione totale dalle imposte e sovrimposte per sei anni e l'esenzione della metà per i successivi quattro. Alle case popolari ed economiche costruite dagli Enti riconosciuti: Istituti Autonomi, Cooperative ecc... fu concessa l'esenzione fiscale totale per i primi quindici anni e della metà per i successivi cinque. Alle case popolari costruite dai Comuni fu concessa l'esenzione fiscale per venti anni.

Malgrado le notevoli agevolazioni la ripresa del settore delle costruzioni per carenza di investimenti non fu tale da soddisfare la domanda.

Così un nuovo provvedimento del Governo nel 1920 estese a dieci anni l'esenzione fiscale totale per le case di civile abitazione costruite nei due anni successivi e per le case popolari a venti; il decreto con cui fu attuata la legge andò oltre queste misure, stabilendo che per le case di abitazione civile costruite entro il '27 venisse estesa a trenta anni.

Al termine della scadenza per l'esenzione, nel 1927, i provvedimenti sopra richiamati furono proposti dal Governo fino al 1935.

Malgrado il significativo incremento demografico del Paese (la popolazione italiana

aumentò dal 1921 al 1931 di ben 500 mila unità all'anno, mentre dal 1931 al 1941 di 400 mila unità), i provvedimenti del Governo furono in grado di equilibrare domanda e offerta di edifici in un contesto caratterizzato dalla crisi economica internazionale del '29-'31 e dalla guerra d'Africa della metà degli anni '30.

Secondo i dati del censimento del 1931 in Italia vi erano 9 milioni di abitazioni per un totale di 30 milioni di vani che con una popolazione di 41 milioni davano un indice di 1,4 persone per stanza.

Erano stati necessari più di sessanta anni ad un paese povero e arretrato per raggiungere questo livello di sviluppo edilizio.

Dalla metà degli anni '30 il rinnovamento del parco edilizio subì un drastico rallentamento a causa delle restrizioni imposte all'attività edilizia a favore dell'incremento delle opere per la preparazione bellica decise dal Governo Fascista.

Nel 1935, per limitare l'importazione di materie prime estere necessarie alle costruzioni, veniva emanato un decreto il quale disponeva che non si rilasciassero permessi per nuove edificazioni se non sulla base di ragioni speciali che dovevano essere valutate di volta in volta da organi ministeriali.

I costi medi di costruzione dell'industria privata nelle principali città, che erano diminuiti rapidamente nel periodo della crisi del '29-'32 (per vano a Roma da L. 12.500 nel 1929, a L. 8.000 nel 1932-33; a Napoli da L. 12.500 a L. 9.000; a Milano da L. 11.500 a L. 9.000), risalgono anche più rapidamente nel biennio 1935-36, riportandosi praticamente sui livelli di partenza.

L'andamento dei costi di costruzione influenzava l'andamento del mercato delle nuove case e delle vecchie abitazioni. Così a Roma, in centro, il prezzo delle vecchie case scese, dal 1929 al 1934, per quelle signorili da L. 20.000 a L. 12.000, per quelle medie da 14.000 a 8.000 circa, per quelle economiche e popolari, da L. 12.500 attorno a 9.000.

A Milano, per le case tipo medio nella zona centrale, il prezzo per vano delle nuove costruzioni era doppio di quello delle vecchie, cioè di circa L. 30.000 nel 1929, di L. 16.000 nel 1935 dopo un continuo calo; a Napoli nel 1929 le case centrali di tipo medio costavano al vano quasi 15.000 lire se nuove, a circa 11.000 se vecchie; e, nel 1935, rispettivamente circa 10.000 e meno di 8.000.

Gli affitti subirono un andamento analogo dal 1929 al 1931. Il decremento del valore delle locazioni fu meno sensibile a Roma dove l'af-

fitto per una abitazione di tipo medio calò in centro da una media di 120 lire mensili per vano a una media di 90, e più sensibile a Milano dove scese da 140 a 70, e a Napoli da 75 a 57, mentre in periferia il calo nelle tre città fu rispettivamente da 115 a 70, da 100 a 65 a 42. anche per le abitazioni di tipo economico la diminuzione fu meno sensibile a Roma, sia in centro che in periferia, che a Milano e a Napoli: in centro a Roma da 100 a 74, a Milano da 100 a 51, a Napoli da 70 a 52; in periferia a Roma da 80 a 57, a Milano da 90 a 46, a Napoli da 60 a 39.

IL PERIODO POST BELICO DELLA SECONDA GUERRA MONDIALE

La II Guerra Mondiale ha avuto influenza molto maggiore sul mercato immobiliare rispetto alla prima.

La maggior durata del conflitto, i cui effetti si estesero a buona parte delle regioni del nostro Paese, indusse una generale stasi delle costruzioni e per contro le distruzioni che raggiunsero in talune città livelli estremamente gravi. I vani distribuiti furono oltre 1,7 milioni, circa un milione quelli gravemente danneggiati, e 3,5 milioni quelli danneggiati leggermente; in totale circa il 65% dei vani furono resi inabitabili per sempre o per periodi più o meno lunghi. Ma, il problema era tanto più aggravato dal fatto che mentre si era prolungata la sosta nelle costruzioni, la popolazione era continuata a crescere fino a 47 milioni secondo il censimento del 1951; inoltre, durante la guerra, si erano verificati spostamenti di larghe masse da una città all'altra con ulteriore aggravamento del problema abitativo.

Nel 1947 il Ministero dei Lavori Pubblici calcolava a oltre 4.5 milioni il fabbisogno minimo nazionale di nuovi vani, a cui erano da aggiungere altri 2 milioni e più da ricostruire: un totale fra i 6 e i 7 milioni di vani per un costo di almeno 3 miliardi. Il numero dei vani esistenti all'inizio della guerra non è noto. L'ultimo censimento prima del conflitto (quello del 1931) e contava 30 milioni di vani e nel primo censimento (quello del 1951) dopo la guerra, dopo le prime ricostruzioni, i vani risultavano circa 35 milioni.

La dinamica del mercato immobiliare del secondo dopoguerra è nota: la domanda supererà l'offerta di immobili per molti decenni e questo fenomeno favorirà speculazioni e la realizzazione di edifici con scarse qualità prestazionali e tecnologiche.

Nel 1952-53 il Ministro dei Lavori Pubblici calcolava il fabbisogno di vani, per quanto ri-

guardava la sola edilizia popolare, da tre a quattro milioni. Malgrado i numerosi provvedimenti Governativi con lo sviluppo economico post bellico, soprattutto nelle regioni del Nord la domanda di immobili resta largamente superiore all'offerta. Di conseguenza i prezzi degli immobili tendono a salire senza interruzione anche in relazione all'aumento dei costi dei terreni, nonché di quello dei materiali da costruzione e della mano d'opera spinti in alto soprattutto dal più rapido accrescersi della domanda rispetto all'offerta. Nelle grandi città, soprattutto al Nord, con il cosiddetto "miracolo economico", l'immigrazione raggiunge livelli veramente eccezionali: a Milano un ritmo annuo addirittura dieci volte superiore a quello dell'inizio del secolo e cioè di almeno 80 mila unità; a Torino un andamento non minore, mentre a Roma e a Napoli si può calcolare di circa la metà.

Nel 1941 nella metropoli lombarda si aveva una densità di dieci persone ogni sette stanze e in quella piemontese un affollamento soltanto di poco inferiore; dopo che il censimento del 1951 aveva denunciato una situazione non molto diversa, nel 1961 il peggioramento è evidente con una densità di dieci persone contro cinque stanze a Milano, più accentuato a Torino e aggravato anche a Roma e a Napoli.

Nell'arco di venti anni i prezzi vengono spinti verso l'alto da una dinamica inatrestabile: nel 1941 per le abitazioni popolari non si superavano a Milano e a Roma le 20.000 lire al metro quadro e a Torino le 14.000; per le case a livello superiore si arrivava rispettivamente fino a L. 30.000 e a L. 16.000; per le case signorili fino a 50.000 e a poco più di 20.000. Per queste ultime, nel 1951, quei prezzi erano praticamente raddoppiati. Nel decennio 1951-1961 si giunse al triplo: a Milano e a Roma da oltre L. 100.000 a 150.000, a Torino a cavallo delle 100.000, a Napoli fino a 100.000. Da allora i prezzi hanno continuato a crescere a ritmi sostenitissimi.

La prima flessione dei prezzi dal II dopoguerra si registra nella prima metà degli anni '80, cui segue la flessione dei primi anni '90 caratterizzati dal fenomeno "Tangentopoli" e dalla crisi degli strumenti urbanistici tradizionali che appaiono ormai inadatti a garantire lo sviluppo e la riqualificazione delle città.

A partire dalla seconda metà degli anni '90 si è creato il nuovo mercato immobiliare caratterizzato dalla presenza di forti investimenti ed operatori di qualità: il Real Estate italiano. Compito di questo mercato è anche garantire

un equilibrio dei prezzi evitando che crescite troppo rapide e le comunque inevitabili e pericolose speculazioni.

I prezzi degli immobili delle principali città italiane hanno ormai raggiunto e in qualche caso superato i livelli delle paragonabili città europee.

La scarsità di offerta di immobili di qualità contribuisce ad aumentare il livello di prezzi che tra il 2002 e il 2004 hanno registrato incrementi elevati, ma anche nel 2005 i prezzi degli immobili sono cresciuti del 7,5% circa.

Il mercato è spinto dalla domanda di abitazioni, gli italiani hanno fatto ricorso ai mutui immobiliari viste le condizioni del mercato finanziario (leggi tassi di interesse bassi e stabili) particolarmente favorevoli.

Malgrado la crescita dei mutui questo mercato in Italia è circa la metà di quello francese e meno del 25% di quello tedesco (vedi tabella).

MUTUI IN EUROPA (in % del reddito disponibile)		
Paese	Mutui	Interessi passivi
Italia	19,8	0,7
Francia	39,5	1,1
Germania	83,0	3,0
Spagna	67,4	1,7
UK	104,6	3,0
<i>Fonte: OCSE, dati al 2003</i>		

Gli operatori del "real estate" hanno tutto l'interesse a favorire una corretta stabilizzazione dei prezzi per impedire impopolari speculazioni e per favorire un mercato maturo e consapevole.

Per fare questo occorre che la residenza anche quella sociale, entri a far parte di una nuova tipologia di investimenti fino ad oggi erroneamente e colpevolmente trascurata viste le sue potenzialità in termini di redditività, ma anche e soprattutto la sua rilevanza sociale che un mercato maturo e consapevole non può trascurare.

Oliviero Tronconi

Bibliografia

- Daniele Forti: "E l'Italia scelse la sua strada. L'economia italiana dal '43 al '50", Cooperativa Edizioni Jaca Book, Milano, 1978
- Denis Mack Smith: "Storia d'Italia. 1861-1969", Universale Laterza, decima edizione, Roma, 1979
- AA.VV: "Cento anni di edilizia", Editore da Società Generale Immobiliare di Lavori di Utilità Pubblica ed Agricola, Roma, 1963

Zoom sull'Housing Sociale

Uno dei temi del dibattito sull'abitare odierno riguarda le tematiche afferenti all'Housing Sociale: mai come oggi tale termine è inflazionato, ne parlano tutti, purtroppo in alcuni casi è usato per mascherare operazioni al limite del lecito di sfruttamento delle risorse territoriali che di sociale non hanno proprio nulla! Per sgombrare subito il campo dagli equivoci occorre dare la definizione di Housing Sociale e in base a questa capire quali interventi non possono essere così indicati.

LA DEFINIZIONE

È quella usata dal CECODAHS 1: "Per Housing Sociale si intendono tutte le attività atte a fornire alloggi adeguati, attraverso regole certe di assegnazione, a famiglie che hanno difficoltà nel trovare un alloggio alle condizioni di mercato perché incapaci di ottenere credito o perché aventi specifiche necessità". (Fonte CECODHAS Social Housing in the UE. Report to the European Commission, March 2005).

All'interno della citazione rientrano, fra le altre, le seguenti attività 2:

- individuare terreni e renderli disponibili per la realizzazione della missione delle organizzazioni di Housing Sociale;
- fornire, costruire, riparare o comunque migliorare edifici a beneficio dei loro residenti, sia in modo autonomo sia attraverso forme di partecipazione con terzi;
- acquistare, ristrutturare, migliorare e convertire immobili ad altra destinazione per ottenere alloggi da affittare, vendere o destinare a schemi di proprietà condivisa;
- costruire alloggi per la vendita, anche dif-

ferita o realizzata attraverso schemi speciali (es. proprietà condivisa etc.);

- gestire alloggi o edifici presi in locazione;
- fornire servizi di qualsiasi natura a beneficio degli inquilini e dei proprietari degli alloggi, svolgere attività di manutenzione, ristrutturazione e riqualificazione, sia direttamente sia promuovendo l'azione altrui;
- promuovere e fornire assistenza per la costituzione e la gestione di nuovi Gestori sociali o di Enti che svolgano un'attività correlata con l'housing sociale;
- acquistare abitazioni da cedere a valori inferiori a quelli di mercato a soggetti che possiedano specifici requisiti;
- consentire il riscatto degli alloggi da parte degli inquilini a valori inferiori a quelli di mercato;
- fornire servizi di assistenza finanziaria agli inquilini mettendoli in condizione di riscattare la propria abitazione o di finanziarne l'autocostruzione;
- concedere prestiti assistiti da garanzie ipotecarie ed a tassi inferiori rispetto a quelli di mercato per consentire agli inquilini di acquistare la propria abitazione;
- fornire i propri servizi anche a non residenti negli alloggi gestiti o posseduti dall'ente a condizione che gli stessi servizi siano forniti anche ai residenti;
- condurre attività di riqualificazione degli immobili che comportino, in tutto o in parte, dei benefici per gli inquilini degli alloggi gestiti o posseduti.

Al contrario, non sono considerate attività che ricadono nell'Housing Sociale quelle relative ad alloggi costruiti, affittati o venduti per il libero mercato.

I soggetti e gli attori interessati dovrebbero diversificare la propria attività al di fuori dell'Housing Sociale solo per chiare e argomentate ragioni economiche, e comunque è bene ricordare che:

- le attività dei soggetti siano essi Imprese o Associazioni o Cooperative, devono rimanere prevalentemente finalizzate all'abitare sociale (per prevalenza si intende almeno il 51% dei ricavi o del capitale impiegato);
- se un'organizzazione impiega più del 51% del proprio capitale o deriva più del 51% dei propri ricavi da attività diverse, deve tenere una contabilità separata che consenta di indicare per ciascuna voce del conto economico e dello stato patrimoniale gli importi che non riguardano l'Housing Sociale;
- le diversificazioni eventualmente intraprese non devono comportare rischi che possano pregiudicare gli investimenti e l'attività nel settore in analisi.

Il campo è molto delicato e spesso al suo interno giocano delle spinte non proprio sociali quindi è necessario che l'operatore che decida d'intraprendere questa strada, la percorra seguendo ideali di filantropia e di benessere sociale; qualora decida in senso opposto abbia la correttezza animica di definire le operazioni con i termini giusti.

La cartina di tornasole per definire se un intervento rientra veramente nella categoria analizzata riguarda la presenza dei Comitati di Quartiere o di Zona, e se essi lavorano e sono interpellati con chi ha realizzato l'intervento e se vi collaborano in clima di progettazione partecipata e se ne sono soddisfatti; e infine, se l'intervento garantisce una migliore qualità di vita agli abitanti e non agli operatori. Se si verifica tutto questo si è in presenza di un intervento che rientra nella categoria in esame, altrimenti si è davanti a operatori che giocano con i sogni e con le speranze dei cittadini: soprattutto con chi è rimasto fuori dal mercato dell'abitazione.

Non è un caso che le esperienze di Housing Sociale dovrebbero essere realizzate da Enti veramente (e non solo sulla carta) no profit, o da Amministrazioni Comunali particolarmente illuminate e sensibili che collaborano con gli Enti in base al principio di sussidiarietà (che serve a favorire lo sviluppo di servizi per tutti, in particolar modo per gli utenti maggiormente vulnerabili dal punto di vista sociale. Si opera attraverso riconoscimenti, Protocolli di Intesa Leggi del Ministero dei Beni e Attività Culturali, Ministero del Lavoro, Ministero degli interni, Presidenza del Consiglio dei Ministri, Regione, Provincia, Comune, Municipi).

LA NASCITA

La nascita dell'Housing Sociale è una questione un po' controversa: alcuni la collegano con la nascita delle cooperative, altri la collegano con i primi falansteri.

Molti collegano lo sviluppo del movimento alla base dell'Housing Sociale addirittura con la nascita stessa delle cooperative. A Rochdale, cittadina industriale del Regno Unito, il concetto di collaborazione reciproca attraverso rapporti cooperativi fu messo in pratica per la prima volta nel 1844.

Un gruppo di ventotto lavoratori decisero di aprire uno spaccio cooperativo. Ogni socio contribuì con piccole somme di denaro depositate nell'arco di diversi mesi, e il denaro fu poi usato per acquistare un negozio.

L'iniziativa ebbe molto successo, e presto i soci e le famiglie di quella comunità riuscirono ad accedere a prodotti che prima non si sarebbero potuti permettere. L'esempio fu seguito in altre città e, in seguito, furono istituite altre cooperative nel settore alimentare, dell'agricoltura, abitativo, finanziario e per altri prodotti e servizi.

Il movimento divenne così popolare che nel 1895 venne fondato l'ICA (International Cooperative Alliance). Le Cooperative oggi sono diffuse negli Stati Uniti, in Canada, in Francia, in Scandinavia. In Inghilterra esistono degli attori che si occupano di housing definite RSL (Registered Social Landlords), Enti proprietari di alloggi sociali accreditati, organizzazioni non profit gestite da comitati di volontari. Le RSL vedono nell'Housing Association la figura più comune, con poche differenze rispetto alle cooperative di Housing Sociale in quanto l'obiettivo è per tutti quello di offrire servizi e abitazioni a prezzi calmierati, per lo più in affitto, a chi si trova in condizioni di necessità. In Gran Bretagna esistono oggi oltre 2.200 RSL che ricevono sostegno pubblico per la propria attività.

Esperienze interessanti sono state sviluppate anche in Paesi africani (Kenya, Zimbabwe, Tanzania e soprattutto Sud Africa); alcuni casi sono stati studiati anche in India, Brasile e Filippine. (Fonte Toolkit South Africa Housing Social Foundation 2004).

In Italia si può far risalire la nascita dell'Housing Sociale a Milano e precisamente alle Cooperative di Autogestione degli Inquilini dei Quartieri dell'Umanitaria. Il principio era molto semplice: l'Umanitaria aveva affidato il compito di gestire gli stabili a Cooperative di Inquilini che risiedevano all'interno dei quartieri.

La Cooperativa ne consentiva la partecipazione sia alle decisioni sia alle scelte relative al mantenimento degli stabili; nel quartiere alle "Rottole" (il secondo quartiere dell'Umanitaria, il primo era in Via Solari) gli inquilini avevano creato una forma di Fondo Sociale che consentiva di offrire un aiuto economico ai soci in difficoltà.

Oggi le esperienze di Housing Sociale in Italia sono localizzate a Milano, Roma, Brescia, e Alessandria, e in altre città stanno nascendo progetti ancora da definirsi.

LO SCENARIO MILANESE

Offre due differenti realtà: la prima riguarda il Villaggio Barona, la seconda un progetto esecutivo di Fondazione Cariplo, cioè la "Fondazione Housing Sociale".

La prima esperienza riguarda l'intervento della Fondazione Cassoni nel quartiere Barona (un quartiere posto nella periferia sud milanese). L'obiettivo del progetto è quello di realizzare un intervento organico, affinché l'area in esame diventi luogo d'incontro fra i bisogni espressi dalla società locale e i bisogni di persone che vivono in condizioni di disagio. L'idea che sostiene il progetto riguarda l'integrazione fra le funzioni d'interesse pubblico e le risposte ai bisogni diffusi nella comunità locale, tramite interventi sociali rivolti a categorie svantaggiate e marginali.

Nel progetto lo spazio fisico è utilizzato come occasione per promuovere l'incontro fra gruppi differenti, come luogo della contaminazione possibile fra forme diverse di linguaggi e culture differenti.

L'intervento prevede la realizzazione di un insediamento integrato composto da:

- servizi speciali di carattere assistenziale;
- attività commerciali/artigianali
- residenze connesse alle attività di servizio; spazi, servizi ed attrezzature pubbliche di interesse locale.

LE FINALITÀ DEL PROGETTO POSSONO ESSERE COSÌ SINTETIZZATE:

- costruire alloggi a canoni sociali valorizzando le qualità dell'abitare e il valore della solidarietà e dell'integrazione;
- assegnare spazi adeguati a servizi rivolti a categorie speciali;
- realizzare soluzioni in grado di rispondere al bisogno temporaneo di abitazioni fornire spazi pubblici e luoghi d'incontro, edifici e

verde attrezzato, rivolti al quartiere ed alla città.

Il progetto del Villaggio Barona è articolato in quattro unità d'intervento:

- edifici per la residenza sociale. Sono alloggi esclusivamente in locazione che saranno inseriti in parte nel mercato a canoni ridotti, per accogliere situazioni di grave disagio abitativo, e in parte destinati a canone concordato per facilitare l'accesso alla casa, costituendo un comparto di offerta in un sistema di quasi mercato. All'interno degli edifici sono previste tre comunità alloggio protette: una struttura per il sollievo temporaneo rivolta alla popolazione anziana in condizione di non completa autosufficienza, una comunità alloggi per malati terminali, una comunità protetta per la promozione di percorsi di autonomia rivolta a persone con vulnerabilità intellettive. Alla residenza si affiancano spazi commerciali e luoghi d'incontro.
- pensionato sociale integrato. È una soluzione temporanea al disagio abitativo di alcune categorie. Comprende tre tipologie di servizio, rivolte a diversi profili e categorie sociali. La prima tipologia riguarda l'area destinata al pensionato sociale integrato per studenti e soggetti deboli. Si rivolge a studenti con difficoltà economiche e soggetti con disabilità intellettiva o in situazione di disagio sociale. La seconda tipologia riguarda l'area adibita a foresteria/ostello, e offre una soluzione residenziale per coloro che necessitano di sostare nella città per brevi periodi a costi contenuti rispetto al mercato. La terza tipologia riguarda l'area dell'autonomia abitativa: è rivolta a soggetti che necessitano di soluzioni residenziali destinate a nuclei familiari, oppure a persone che richiedono sistemazioni alloggiative emergenziali e provvisorie a basso costo.
- edifici per servizi speciali. I servizi alla persona occupano un edificio che ospita e organizza tutte le attività diurne di servizio alla persona e le iniziative di accompagnamento sociale. Tra queste un centro diurno integrato per anziani autosufficienti; un micronido per bambini che provengono da situazioni di svantaggio, un centro formativo e di orientamento per il recupero professionale; un laboratorio ergoterapico per l'assistenza a persone che presentano vulnerabilità psichica, un centro di aggregazione per disabili fisici; una palestra aperta a tutti i servizi sopra elencati ed al quartiere, la sede per gli uffici delle realtà coinvolte nella gestione dei servizi.

- parco pubblico, che prevede un area attrezzata per il gioco dei bambini, nei pressi dei nuovi insediamenti residenziali, un campo polifunzionale per lo svolgimento di attività sportive all'aperto, una zona a prato per il ritrovo e l'aggregazione, una area a parcheggio alberata, uno spazio per le esposizioni e gli eventi.

Gli attori coinvolti sono il Comune di Milano e la Fondazione Cassoni.

L'intervento è attuato grazie ad una convenzione fra il Comune di Milano e la Fondazione Cassoni, rispettivamente proprietario dell'area e finanziatore. Nella progettazione, sono stati coinvolti gli abitanti e le realtà del terzo settore. Successivamente, sono stati coinvolti nel processo di partecipazione commercianti e altre realtà che si sono insediate nei locali resi disponibili. Il progetto è ultimato con l'inaugurazione del Parco.

LA FONDAZIONE HOUSING SOCIALE

Nasce da uno Studio della Fondazione Cariplo che ha incluso fra le sue attività nel settore servizi alla persona, dal 2000, il settore dell'Housing Sociale.

La Fondazione Cariplo ha chiesto al Politecnico di Milano (assistito da Reddy's Group Spa, Società di Advisor Immobiliare) uno Studio di Fattibilità che consentisse al progetto la realizzazione, indicandone i tempi e gli strumenti.

Lo Studio di Fattibilità ha tracciato un percorso organizzativo che può essere così sintetizzato:

- costituzione di una Fondazione specializzata e attivazione di modalità di gestione sociale degli alloggi;
- modalità di gestione sociale e finanziaria eticamente corretta;
- lancio di un Fondo Immobiliare specializzato nell'Housing Sociale.

Nel mese di giugno 2004 la Fondazione Cariplo ha costituito la Fondazione Housing Sociale (FHS) avente funzioni di soggetto incaricato all'implementazione del Progetto Housing Sociale e al coordinamento con le parti coinvolte, prime fra tutte l'Amministrazione pubbliche: rappresentate queste, all'interno degli organi di governo della nuova Fondazione, dall'ANCI Lombardia e dalla Regione Lombardia. L'obiettivo assegnato alla FHS è quello di realizzare il modello di attività definito dallo studio di fattibilità, creando le condizioni per realizzare nuove residenze, su

terreni ottenuti a condizioni agevolate, gestite da gestori sociali non profit.

Obiettivi primari per la Fondazione Housing Sociale (FHS) saranno la sperimentazione del Fondo Immobiliare, quale strumento per realizzare alloggi a canone calmierato/moderato, e il rafforzamento dell'azione degli operatori non profit nell'Housing Sociale.

La FHS ha lanciato e chiuso il "Fondo Etico FAS1" che incarna il soggetto che raccoglie l'investimento della Fondazione Cariplo e di altri investitori istituzionali, i quali sottoscrivono uno strumento finanziario che ha attese di rendimento piuttosto contenute e compatibili con la realizzazione d'interventi immobiliari a carattere sociale.

L'eticità del Fondo vuol caratterizzarsi da numerosi elementi e vincoli studiati dalla Fondazione Housing Sociale insieme a Crédit Agricole SGR 3. Lo studio degli elementi ha come finalità la gestione e l'allineamento dello strumento finanziario fra i quali:

- obiettivo di rendimento, pari al 2% oltre l'inflazione su di un orizzonte temporale di circa 30 anni;
- assenza di obiettivi speculativi, avendo comunque fissato un limite massimo al rendimento pari al 4% oltre l'inflazione;
- strategia d'investimento specializzata nell'Housing Sociale o abitare sociale
- governo del Fondo che la normativa riserva alla SGR allargato ad un Comitato Consultivo (Advisory Committee) a tutela dei contenuti etici e dell'iniziativa e degli interessi degli investitori che vi partecipano; e un Comitato delle parti sociali definito "Stakeholders Committee" che consente d'istituire le decisioni del Comitato consultivo insieme con i principali settori coinvolti;
- previsione di un potere di veto etico, che il Comitato Consultivo può esercitare nel caso alcune decisioni della vita del Fondo possano compromettere le finalità etiche dell'iniziativa;
- commissioni di gestione estremamente ridotte.

Il distretto di riferimento del Fondo è la Regione Lombardia, con particolare attenzione alle aree che presentano una vulnerabilità maggiore di disagio abitativo e sociale, tipicamente i grandi centri urbani dove la pressione demografica e gli spostamenti verso le aree che offrono migliori prospettive economiche e d'impiego determinano incrementi nel livello dei prezzi immobiliari, con evidenti ricadute di tipo sociale.

Gli interventi del Fondo dovranno avere preferibilmente dimensioni rilevanti, in modo da

consentire alla SGR di presidiare tutte le fasi di realizzazione e di gestione degli alloggi.

Consentire le risorse disponibili in un numero limitato di grandi interventi presenta inoltre notevoli vantaggi sociali ed economici in quanto consente di:

- bilanciare diversi target sociali in modo da creare un tessuto sociale equilibrato che non origini il cosiddetto effetto ghetto, ma che miri a creare integrazione nella diversità, e solidarietà, principi irrinunciabili per formulare la costituzione di una nuova comunità;
- progettare sviluppi immobiliari che con un approccio multifunzionale, mirino all'introduzione di differenti servizi sociali a supporto delle costruzioni residenziali intendendo la casa come un servizio, e che allo stesso tempo, creino varie tipologie immobiliari (edifici di grandi dimensioni, villette, edifici a carattere comunitario, laboratorio, piazze, verde, spazi pubblici, e altre);
- creare l'articolazione di varie tipologie di canone (es. moderato, convenzionato, sociale).
- conseguire efficienze nei costi di strutturazione delle operazioni, nonché di costruzione e gestione degli immobili, ad esempio in sede di progetto si potrebbe già pensare alla manutenzione futura);
- consentire al Gestore Sociale di operare in modo efficiente gestendo un numero sufficiente di alloggi concentrati in un unico ambito.

Lo strumento del Fondo Immobiliare Etico potrebbe diventare un punto di riferimento e di supporto finanziario allo sviluppo di un più solido terzo settore immobiliare all'interno della Regione Lombardia.

La scommessa a che si trova ad affrontare oggi la FHS non è delle più semplici: sul tavolo da gioco si trovano tre aree rese disponibili dal Comune di Milano e precisamente Figino (Via Rasari, 527 appartamenti), via Cenni (153 appartamenti) e Ferrari (91 appartamenti), con i loro relativi problemi. Elencare tutte le difficoltà che presentano questi interventi sia dal punto di vista ambientale che sociale (presenza inceneritore a Figino, campo nomadi vicinanze di via Cenni), diventerebbe troppo lungo. Le speranze riposte verso la FHS riguardano il saper sostenere le inevitabili spinte che comportano interventi di questa portata e saper rispondere ai bisogni di qualità della vita e dell'ambiente, sia in relazione ai nuovi abitanti che si andranno ad insediare, sia in relazione ai residenti, garantendo le promesse che si attendono da un intervento di Housing e conservando i valori di eticità, a dispetto di quelli del

profitto (giusta ottica in alcuni interventi non certo in questi) senza mascherarli con paroloni come sostenibilità e partecipazione.

Le esperienze relative al caso romano rappresentano un "panorama in movimento". Si tratta di studi presentati anche durante la Settima Conferenza Internazionale DEGWI intitolata "Roma e il futuro delle città" da Giovanni Caudo, Professore di urbanistica presso l'Università degli Studi di Roma Tre.

A Roma stanno germogliando nuove esperienze di Housing Sociale si tratta di collaborazioni con Enti no Profit e Amministrazioni sia per quanto riguarda la costruzione di quartieri a vocazione Housing Sociale, sia per singoli episodi relativi a edifici con destinazioni d'uso rivolte a gruppi che presentano differenti vulnerabilità sociali (migranti, disabili, Centri di prima seconda e terza accoglienza, case protette).

Si potrebbe concludere con Alessandro Balducci (professore di Urbanistica al Politecnico di Milano) dicendo che, se vogliamo affrontare con efficacia i problemi dell'edilizia sociale oggi, è dunque necessario da un lato rilanciare ripensandole alla luce del mutato quadro di contesto significative, politiche pubbliche a partire dalla interessante sperimentazione avviata dal PRERP. Dall'altro, lavorare alla costruzione di nuove capacità operative in una serie di soggetti che vanno dalle Amministrazioni locali chiamate a svolgere nuovi compiti, ai soggetti privati che debbono assumere una nuova responsabilità sociale, ai soggetti del Terzo Settore che debbono essere aiutati nella creazione delle interessanti sperimentazioni rendendole maggiormente fruibili a tutta la collettività. In questa prospettiva si richiede la mobilitazione di nuove forme di conoscenza e di governance dei progetti che mirano all'innovazione e supporto del dialogo fra domanda e offerta fra Enti e Terzo Settore, abitanti e amministratori.

Anna Maria Liggeri

Note

1 CECODAHS è il Comitato Europeo di coordinamento per l'housing sociale

2 Da Housing Act del 1996 e Housing Association Act del 1985

3 Crédit Agricole Asset Management è la società di gestione di Crédit Agricole SA, uno tra i principali gruppi finanziari internazionali, presente in 66 Paesi nei cinque continenti. Con una forte esperienza maturata sui mercati europei, asiatici e del Medio Oriente, Crédit Agricole Asset Management è tra i leader del risparmio in Europa con oltre 280 miliardi di euro di patrimonio in gestione. (dati tratti dal sito di Crédit Agricole Asset Management)

Bed and Breakfast: un bilancio

Il 2006 si è rivelato positivo per le strutture italiane del Bed and Breakfast. Lo ha affermato a fine anno Confedilizia, la federazione della proprietà immobiliare presieduta da Corrado Sforza Fogliani, diffondendo in una Nota i risultati di un'indagine condotta dall'ANBBA (Associazione Nazionale Bed & Breakfast e Affittacamere, che a Confedilizia aderisce) sui propri associati.

Dalla rilevazione è emerso che gli italiani frequentano sempre più i B&B e che questo modo di vivere il turismo ha ormai radici consolidate. Oltre la metà dei gestori interpellati ha dichiarato infatti di avere avuto nel corso di quest'ultimo anno un'occupazione media della struttura pari al 75% (occupazione media totale: 58%).

«Sono soprattutto coppie quelle che vanno nei B&B (79%); il soggiorno medio di permanenza è di 2,5 giorni.

La struttura viene conosciuta o reperita e - spesso - anche direttamente prenotata tramite Internet (59%); altre volte il B&B si conosce tramite il passaparola (26%), le guide specializ-

zate (9%) e le locali Aziende turistiche (6%)» osserva la Nota. «Per quanto concerne la nazionalità dei frequentatori dei B&B, nella maggior parte dei casi si tratta di italiani (81%) e solo il restante 19% è rappresentato da stranieri. Di questi ultimi, il 25% sono tedeschi, il 22% provengono dai Paesi del Nord Europa, il 20% dagli USA, il 12% dall'Est Europa, il 7% dalla Francia, il 7% dall'Inghilterra, il 3% dalla Spagna ed il 4% da altri».

Il successo dei B&B deriva anche, secondo i rilevatori del Report, dall'essere questa «una soluzione turistica economica: il prezzo medio praticato per camera doppia è, infatti, di 65 euro. Inoltre il B&B dà la possibilità di vivere come in casa propria, senza rigide formalità, e rappresenta quindi una valida alternativa al soggiorno in albergo».

Unitamente alla Confedilizia ANBBA si è dichiarata soddisfatta dell'andamento del settore, in quanto: più i B&B si radicano nel territorio, infatti, più «si evitano impoverimento e fatiscenza dei centri storici che - soprattutto nei circuiti turistici minori - grazie a queste forme di turismo alternativo tornano a vivere».

I NUMERI DEL BED AND BREAKFAST (Anno 2006)

Occupazione media della struttura	58%
Ospite tipo	Coppia (79%)
Nazionalità dell'ospite	Italiana (81%)
Prezzo medio di una camera doppia	65 euro
Durata del soggiorno medio	2,5 giorni

“European Cities Monitor”, di Cushman & Wakefield

Dal 1990 Taylor Nelson Sofres per conto di Cushman & Wakefield (C&W), la grande società di consulenza immobiliare (*“passata” a fine anno in mani italiane, con la clamorosa acquisizione da parte di IFIL, cfr pag. 000*) conduce annualmente una Ricerca denominata “European Cities Monitor” (ECM), la quale misura la percezione che i manager di grandi società internazionali hanno rispetto alle città d'affari europee.

I risultati 2006 sono stati presentati nel corso della Tavola Rotonda “Milano è una città internazionale? Turismo e Affari: nuove opportunità per uno sviluppo internazionale”, che - organizzata da C&W - si è tenuta il 6 ottobre a Milano. In questa nuova classifica 2006 la città di Milano perde una posizione rispetto all'anno precedente,

passando dall'11° al 12° posto. Per quanto riguarda altri aspetti, Milano perde quattro posizioni in relazione al fattore “agevolazioni fiscali e incentivi finanziari offerti dal governo”, cosa che rende la città meno appetibile per le società straniere, e ne perde una per quanto riguarda il tasso di inquinamento.

Importante è il miglioramento nelle due voci considerate più rilevanti nella scelta di una location: la facilità di accesso ai mercati e la disponibilità di personale qualificato.

Ma, allora, Milano è davvero una città internazionale?

Sì, ha detto C&W, ma deve migliorare i parametri di percezione.

L'argomento, nel Convegno, è stato al centro della relazione di Harry Farthing, Managing Director di Cushman & Wakefield Italia: un intervento coinvolgente, espressione diretta di una persona straniera che vive e lavora a Milano da più di sei anni. (C&W ha deciso di aprire nel 1990 la sua prima sede italiana a Milano; oggi pur avendo uffici anche a Roma e Bologna, Milano continua a essere il centro delle attività della Società, con 70 dipendenti, dei quali oltre un terzo sono professionisti di nazionalità estera).

MILANO E IL MERCATO IMMOBILIARE

Milano è una città che dal punto di vista del Real Estate ha compiuto enormi progressi a livello



Un momento dei lavori



Il Panel

internazionale. Se è vero che questo successo immobiliare ha subito una forte accelerazione negli ultimi anni, è altrettanto vero che però che forse questo progresso non è stato compreso appieno dalla comunità d'affari internazionale, ha osservato Farthing. Se oltre agli uffici si guarda il comparto del retail, in passato i grandi retailer internazionali hanno sempre temuto di entrare nel mercato milanese già così sviluppato e competitivo. Tuttavia è interessante osservare come i retailer internazionali si stanno oggi imponendo nell'«high street» di Milano.

«Grandi cambiamenti ci sono stati anche nel mercato degli spazi industriali che stanno mutando il modo in cui Milano opera e che, ancora una volta, sono stati influenzati dai grandi promotori internazionali» ha affermato il Manager di C&W. «La conversione di molti siti industriali dismessi, voluta dal Comune e dalla Regione Lombardia, rappresenta un grosso potenziale di sviluppo per il mercato immobiliare. In modo più specifico, per il mercato industriale abbiamo assistito allo sviluppo del settore logistico con attori internazionali quali Prologis, Gazeley e Schipol. Inoltre altri promotori hanno portato nell'area milanese i nuovi concetti di utilizzo delle proprietà industriali: all'interno della città, vecchi edifici industriali sono stati trasformati in atelier, studi di design, e anche self storage come Easybox: un business italiano però finanziato da investitori internazionali».

A questo nuovo trend di sviluppo si accompagna, ha detto Farthing, un sempre maggiore interesse degli investitori internazionali che vogliono comprare beni a reddito di qualità con un basso profilo di rischio. Negli ultimi sei anni l'Italia, e Milano in particolare, è stata bene accolta nel mercato degli investimenti internazionali. «Si stima che il budget internazionale attuale per gli investimenti per l'Italia sia di circa 6-7 miliardi di euro e la prima scelta è per Milano».

Per riassumere: è chiaro che secondo C&W il capoluogo lombardo svolge un ruolo chiave nel mercato immobiliare internazionale, e che ha fatto enormi progressi.

Ma l'aspetto più importante è che questo è solo l'inizio. «Questa prima ondata di progetti ha gettato le basi per la generazione successiva di megapro-

getti che sono già partiti» ha concluso Farthing. «Tali progetti cambieranno radicalmente la fisionomia della città ma, a maggior ragione, richiederanno che Milano venga percepita correttamente, come merita, oltre i confini nazionali».

UN «RUOLO» NON BEN PERCEPITO

Perché ciò ancora non accade? Forse altre città stanno vendendo la loro immagine in maniera più aggressiva. «Sembra che il solo progresso non basti a imporre la propria immagine: occorre anche e soprattutto un marketing adeguato per far conoscere Milano e il suo progresso oltre i confini Nazionali. Sono necessari più investimenti in nuove infrastrutture perché la qualità di Milano sia percepita in modo coerente in tutta la città e non solo nello specifico polo di eccellenza» ha osservato Farthing.

«I visitatori e chi viene per affari devono poter contare su una struttura di alberghi e trasporti pubblici potenziata. La Settimana della Moda ogni anno si confronta con il problema della ricettività, quando trovare una camera d'albergo è davvero difficile!».

Ci deve essere poi «maggiore attenzione per l'estetica delle città in generale: i problemi dei graffiti, della pulizia delle strade, del parcheggio selvaggio e la scarsa manutenzione di alcune aree non aiutano Milano a trasmettere un'immagine di qualità». E infine occorre una pianificazione integrata e concertata per combattere il problema dell'inquinamento.

La risoluzione di questi problemi potrà permettere a Milano di essere percepita come è, ha concluso il Manager di C&W: una città dinamica, innovativa, storica ma aperta al futuro.

Note

1. Alla Tavola Rotonda organizzata da C&W sono intervenuti, tra gli altri, i rappresentanti delle Istituzioni locali: l'Assessore al Turismo, Marketing Territoriale, Identità del Comune di Milano, Massimiliano Orsatti e l'Assessore ai Giovani, Sport e Promozione Attività Turistica della Regione Lombardia, Pier Gianni Prosperini.

«European Cities Monitor» si basa sulle interviste ai Senior Manager e ai Board Director incaricati delle location di 507 tra le principali società in Europa.

Lo Studio individua i fattori che le società considerano determinanti nella scelta di una location, intesa come città d'affari, e mette a confronto le performance delle 33 principali città europee relativamente ai singoli parametri. In linea generale, i fattori legati alla comunicazione sono considerati i più determinanti, seguiti da quelli legati ai costi e alla qualità della vita.

2. In data 19 dicembre 2006 è stata annunciata l'acquisizione del 67,5% del capitale di Cushman&Wakefield, da parte di IFIL (finanziaria della famiglia Agnelli) per 563 milioni di dollari.

Milano, secondo “MeglioMilano”

Le problematiche dell'abitazione sono oggi fortemente associate alle problematiche relative alla situazione socio economica e alla qualità della vita nelle città. Partendo da questo assunto il sedicesimo rapporto dell'Associazione MeglioMilano dal titolo "Osservatorio permanente della qualità della vita a Milano" analizza usando 110 indicatori quantitativi raccolti a partire dal 1989, grazie alla collaborazione di vari Enti e Istituzioni operanti nel territorio milanese le componenti che formano il livello di benessere e soddisfazione degli abitanti della città meneghina, presentato a novembre 2006.

Il Rapporto di MeglioMilano rappresenta un viaggio statistico lungo 17 anni all'interno della realtà del capoluogo lombardo, ricca di complessità, che possono essere sintetizzate in indicatori ma che richiedono un attento studio e una accentuata sensibilità territoriale e sociale, per essere poi tradotti in programmi d'intervento nel tessuto sociale della città.

Il Rapporto si snoda seguendo quindici aree tematiche che indicano il livello della qualità della vita, e sono: Popolazione, Ambiente, Lavoro, Salute, Disagio, Sicurezza, Benessere economico, Abitazione, Istruzione, Mobilità, Servizi di Assistenza, Servizi al Pubblico, Servizi del terziario, Cultura e svago, Sport.

LA METODOLOGIA

A ciascuna è stata attribuito un peso diverso, da 1 a 3, che esprime il grado d'importanza calcolato interpretando la struttura delle preferenze della popolazione e anche le sue preoccupazioni. La scelta dei pesi ha rappresentato un valore soggettivo ed è stata redatta avendo come punti di riferimento le ricerche condotte negli anni pas-

sati da ISPES (Istituto per la promozione e lo sviluppo economico e sociale) e da EURISKO (Istituto italiano indipendente per le ricerche sociali e di mercato). Ogni area tematica viene descritta tramite un certo numero d'indicatori che servono a qualificarla. La valutazione degli indicatori avviene in funzione dello scostamento rispetto al miglior dato del periodo considerato; la descrizione avviene tramite un arco temporale che va dal 1985 al 2005 compreso.

Per il calcolo della qualità della vita si sono raccolti, divisi nelle aree esaminate, i valori iniziali i quali successivamente vengono poi aggregati con un primo trattamento statistico che li porta da un numero di 189 a un numero di 110 e quest'ultimi vengono poi trasformati in indicatori omogenei tra loro attraverso l'applicazione di una serie storica e di una funzione di utilità a seconda se l'indicatore trasmette una situazione di disagio o di qualità. Il valore migliore del periodo è posto a 100. Conseguentemente tutti gli altri indicatori sono inferiori o uguali al valore massimo raggiunto nella serie storica considerata. Con questo metodo si ottengono valori di utilità in cui il senso di variazione concorda con la concezione comune di qualità. Essi diminuiscono quando questa diminuisce e aumentano con l'aumentare della qualità.

Il Rapporto inizia la sua analisi partendo da una Scheda Generale che indica tutte le sezioni tematiche e fornisce un indicatore generale.

L'indicatore generale fornisce informazioni utili riguardo l'andamento di aspetti importanti presenti nella "vita" meneghina che per la prima volta registra nel 2005 una leggera crescita. L'indicatore generale esprime un andamento medio derivante da aspetti positivi in contrap-

posizione con altri aspetti negativi: “L’insieme degli indicatori di ciascuna delle 15 aree analizzate porta a 82 il valore dell’Indicatore Generale che fa attestare il 2005 come l’anno migliore dal 1989, da quando è iniziato l’Osservatorio”.

Le variazioni positive più significative nel 2005 rispetto all’anno precedente sono espresse dalle aree Disagio, (riduzione numero di aborti) area Salute (calo mortalità infantile), Benessere economico (aumento del risparmio e diminuzione delle famiglie povere), Mobilità (aumento posti auto parcheggi di corrispondenza e della minore incidentalità), Assistenza (in particolare per i più alti accessi ai servizi da parte di alcolisti e tossicodipendenti). In misura minore migliorano le aree Ambiente e Abitazione seguite da Servizi al Pubblico, Sport e Istruzione.

Avvertono una diminuzione categorie significative quali Popolazione (che registra un peggioramento dei principali dati demografici); Sicurezza (aumento criminalità e piccoli furti), Cultura (per una sempre minore frequentazione di musei e sale cinematografiche, aumenta la lettura di libri), Terziario (nonostante la specializzazione dell’attività fieristica), e Lavoro. Dove si registrano dati contraddittori, da un lato aumenta il tasso di attività, dall’altro aumentano le ore di cassa integrazione e si assiste a un alto numero di imprese che falliscono.

Il rapporto di MeglioMilano presenta una città dinamica e stratificata con dati contraddittori che possono sia prestarsi a facili letture che essere analizzati nella loro complessità e favorire così un disegno strategico che consente ai cittadini milanesi di vivere in una città a misura umana. In questa sede si vogliono approfondire le tema-

tiche concernenti all’abitazione e alla dimensione economica, pur senza tralasciare di valutare le altre aree tematiche presenti nel rapporto.

L’ANALISI DELLE ABITAZIONI

L’area tematica delle abitazioni prende in considerazione la percentuale di residenti che abitano in casa di proprietà e il prezzo delle abitazioni sia in compravendita che in affitto. Un primo dato di valutazione riguarda la crescita del disagio abitativo che si svolge in parallelo con la crescita dei prezzi, aumentando così il divario fra i prezzi degli immobili presenti sul mercato e la disponibilità di spesa delle famiglie.

“Dopo un lungo peggioramento registrato dall’indicatore di area, il 2005 presenta diversi elementi positivi aumenta ancora il numero di residenti in casa di proprietà, che supera il 57% I prezzi delle abitazioni rimangono stabili in termini reali e quelli delle locazioni, seppur di poco si riducono” Questo dato è molto importante poiché denota sia il crescente peso degli acquisti dei migranti presenti nel capoluogo lombardo (in alcuni casi sono aiutati da cooperative appartenenti al Terzo settore) sia la concentrazione delle compravendite nei piccoli alloggi, in particolare modo dei bilocali ricavati in parte da operazioni di frazionamento in immobili d’epoca e in parte dalle nuove costruzioni.

LA REALTÀ MILANESE

Il Rapporto di MeglioMilano, analizzando i dati statistici inerenti all’abitazione, induce a



È Primavera



È Estate

ragionare sulla realtà presente nel capoluogo lombardo.

Il quadro milanese presenta una notevole dinamicità nel campo della riqualificazione urbana con ben 30 nuovi progetti in campo; se si affiancano a questi i nuovi interventi che consentono l'accesso al mercato anche alle fasce più vulnerabili della popolazione, si ottiene la vivacità presente nella realtà milanese.

Le categorie maggiormente vulnerabili descritte nelle 22 mila famiglie che hanno presentato domanda per avere l'accesso ad abitazioni ERP (Edilizia Residenziale Popolare).

A fianco di questi nuclei vi sono altre categorie sociali: alcune fasce di popolazione straniera; persone scoraggiate che dopo svariati tentativi a vuoto smettono di fare richiesta, categorie aventi condizioni socioculturali ed economiche molto svantaggiate e nonostante le organizzazioni di intermediazione e di assistenza, non hanno possibilità di accedere ai canali istituzionali di raccolta del bisogno. Un esempio sono i disabili intellettivi e psichici o gli ex detenuti, che innalzano il numero delle famiglie in cerca di casa nella città di Milano a 30 - 35 mila.

All'interno di questo quadro di vulnerabilità è possibile identificare almeno due denominatori comuni.

Il primo riguarda la carenza rappresentata da questa fascia di popolazione di risorse economiche e relazionali; il secondo riguarda la richiesta di alloggi di dimensioni sempre più contenute. All'interno di questo orientamento è utile com-

prendere il ruolo che può svolgere l'edilizia residenziale pubblica esistente come risorsa resa tanto più significativa quanto più, interagendo con un nuovo tipo di offerta, riesce a produrre un comparto abitativo a destinazione sociale diversificato.

Milano rappresenta delle sperimentazioni più interessanti nel campo dell'edilizia pubblica si pensi a sperimentazioni rivolte alle commistioni pubblico privato o a interi quartieri che presentano gestioni miste.

LA DIMENSIONE ECONOMICA

I dati inerenti alla dimensione economica illustrati da Roberto Camagni (Professore di Economia Urbana al Politecnico di Milano) all'interno del Rapporto di MeglioMilano riguardano il livello di competitività e di attrattività internazionale della città meneghina. Uno Studio recente svolto da Sergio Mariotti e da Marco Mutinelli effettuato dal Politecnico di Milano sugli addetti di imprese multinazionali (multinazionali estere con sede nelle città italiane e di imprese italiane all'estero) indicano Milano come di gran lunga la prima città internazionale italiana: essa rappresenta in Italia il 28% della somma degli addetti ora indicata nell'industria (seguita da Torino con il 13,8%), il 45% nei Servizi, (seguita da Roma con 18,7%) e il 46% nell'industria Hi-Tech (seguita sempre da Roma con 17,7%)".

I dati dell'Osservatorio mostrano come il

benessere economico registri un'inversione di tendenza rispetto al triennio precedente, con tutti gli indicatori positivi, espressi in termini reali: il reddito medio familiare (29.432) riprende leggermente rispetto al 2004 e, dato ancora più significativo, diminuisce al 10,9% il numero di famiglie con un reddito inferiore a 6.200 euro; sale a 522 euro la media delle pensioni INPS e i depositi bancari superano i 38.000 euro per residente. Anche le assicurazioni sulla vita crescono rispetto ai due anni precedenti e raggiungono la media di 776 euro a persona.

LE ALTRE AREE TEMATICHE: L'ANALISI AMBIENTALE

L'indagine prende in considerazione la qualità dell'aria e dell'acqua e la fruibilità delle piste ciclabili. I livelli di rumore non vengono rilevati dal 2004, quindi viene riportato l'ultimo dato disponibile.

Emergono dei dati confortanti quali la qualità delle acque (che è in netto miglioramento grazie alla presenza dei depuratori) e la diminuzione leggerissima dell'inquinamento acustico.

Riguardo le tematiche ambientali MeglioMilano - su committenza del Comune di Milano Assessorato Mobilità Trasporti e Ambiente e in collaborazione con le Associazioni AISTP (Associazione Italiana Sviluppo e Trasferimento Professionalità) e ANTEA (Associazione Nazionale Terza Età Attiva), AUSER (Associazione autogestione servizi) - ha svolto un'analisi inerente alla qualità della vita all'interno della città meneghina concentrandosi su parcheggi selvaggi, graffiti sui muri, marciapiedi sporchi e aree verdi trascurate.

La ricerca s'inserisce nel quadro delle iniziative di Agenda 21 Locale¹. Il metodo usato è lo stu-

dio sul campo, redatto da 44 volontari che hanno percorso 60 chilometri in 274 strade cittadine distribuite in 22 aree prescelte e che coprono tutte le nove zone di Milano (due o tre isole per zona), dal centro alla periferia.

Le 22 aree sono state definite "isole ambientali" le valutazioni in una scala che va da 0-100 dove al valore più alto corrisponde la qualità migliore.

L'analisi della qualità complessiva delle isole è descritta da

- qualità delle vie
- qualità del verde
- stato della sosta

Il quadro che emerge riguarda una carenza per la pulizia, il verde non fruibile, le aree chiuse adibite a recinti usati per far passeggiare i cani, vediamo in dettaglio:

- pulizia: si verifica la presenza di rifiuti ingombranti un caso su tre e deiezioni degli animali in oltre la metà delle osservazioni effettuate
- verde non fruibile: rappresentato da zone a verde prive di attrezzature ma che potrebbero costituire un'oasi di colore nel grigio cittadino, lo Studio ha riscontrato in sei casi su dieci una condizione di degrado molto accentuata.
- aree cani: è stato accertato che per il 64% di esse prevale lo stato di degrado con le conseguenze note sia ai cani (rischio di infezioni) che agli uomini (presenza di odori sgradevoli quando si passa vicino ai recinti).

Un altro dato negativo riguarda la sosta valutata in base alla presenza e assenza di infrazioni. La percentuale più alta è relativa alle auto in sosta sul marciapiede il 55%, con i conseguenti disagi per le persone disabili o per le mamme con i passeggini dei bimbi che si trovano costrette a scendere dal marciapiede con i rischi ben noti.

La manutenzione degli edifici è ottima, anche se

¹ *Agenda 21 è il Piano di Azione dell'ONU per lo sviluppo sostenibile di riferimento per il 21° secolo, definito dalla Conferenza ONU Sviluppo e Ambiente (UNCED) di Rio de Janeiro nel 1992, e sottoscritto da 180 Governi. È un documento che parte dalla premessa che le società umane non possono continuare nella strada finora percorsa aumentando il divario economico tra le varie nazioni e tra gli strati di popolazione all'interno delle nazioni stesse. La proposta di Agenda 21 è quella di cambiare direzione di sviluppo, migliorando gli standard di vita per tutti e proteggendo e gestendo meglio l'ambiente per un futuro più sano e più sereno per l'intera umanità. Agenda 21 è costituita da quaranta capitoli divisi in quattro parti: 1. dimensioni sociali ed economiche: povertà, sanità, ambiente, aspetti demografici, produzione. 2. conservazione e gestione delle risorse: atmosfera, foreste, deserti, montagne, acqua, prodotti chimici, rifiuti. 3. rafforzamento del ruolo delle forze sociali: donne, giovani, NGO (Associazioni Non Governative), agricoltori, sindacati; 4. strumenti di attuazione: finanze, istituzioni.*

Nel capitolo 28 dell'Agenda 21 i leader del mondo invitano tutte le autorità locali ad intraprendere il processo consultivo con le loro popolazioni e a cercare il consenso su una Agenda 21 Locale. L'Agenda 21 locale è un processo di miglioramento volontario promosso a livello locale: Agenda, in quanto si annotano le cose da fare; Locale, in quanto viene definita in un contesto circoscritto attorno agli attori che vi operano; 21 è il secolo che si apre e nel quale il documento, le azioni che lo hanno generato e che ne deriveranno, produrranno i loro effetti. Agenda 21 Locale è un documento che contiene gli impegni (in campo ambientale, economico e sociale) che una comunità locale si assume per il 21° secolo, ma è soprattutto un percorso di lavoro. Il suo successo, e anche la sua continuità, dipendono dal grado di partecipazione e condivisione della comunità locale, a tutti i livelli e in tutte le forme presenti.



È Autunno

la presenza dei graffiti rende gli edifici in condizione “pessima e mediocre: un caso su due”.

Le altre aree verde rappresentano un sufficiente stato di manutenzione e varia da zona a zona.

Le aree migliori esaminate risultano essere Stadera/Abbiategrosso, Fulvio Testi/Bresso, e Fontanili, che risultano avere le valutazioni più alte su tutti gli argomenti, va ricordato che le tre aree sono dotate di una un'ampia rete di servizi. In alcune di esse sono stati avviati dei Contratti di Quartiere che mirano a creare delle reti partecipative con gli abitanti e quindi conducono il residente ad aver cura dello spazio pubblico sentendolo come il proprio il riferimento è a Stadera, dove non è difficile imbattersi in persone che curano il verde o che girano con i loro cani muniti di palette per raccogliere lo sporco.

Le aree con valutazioni negative sono solo due: Farini/Maciacchini e Monza/Leoncavallo entrambe nella zona nord di Milano su direttrici di ingresso in città con flussi di traffico molto sostenuti e caratterizzati dalla maggior parte di residenti e dal minor numero di servizi territoriali. Il Rapporto prosegue l'analisi monitorando la popolazione in funzione di alcuni parametri demografici quali la natalità e le classi d'età.

LA POPOLAZIONE

«Milano è salita a 1.307.545 residenti, grazie alle nuove iscrizioni (41.135) a fronte di coloro (38.416) che hanno lasciato la città. La percentuale di anziani oltre gli 80 anni rappresenta il 6,2% della popolazione (4% nel 1989). Il quoziente di natalità, pari a 9,4 nati ogni mille residenti risente dell'immigrazione: sono infatti

3.784 i nuovi nati con almeno un genitore straniero contro i 1.649 del 1997. Ci si sposa sempre meno, 4.048 matrimoni contro i 6.553 del 1989; crescono leggermente i matrimoni civili a fronte di una riduzione di quelli religiosi, che sono meno della metà rispetto al 1991 (1.709 contro 4.090). I divorzi sono pari a circa il 35% dei matrimoni» La nota sulla popolazione indica una Milano con un numero maggiore di anziani e una risalita seppur leggera di nuovi nati, suggerisce che il capoluogo lombardo dovrà diventare sempre più a misura di anziano e di bambino, creando delle apposite strutture e incrementando sempre di più il principio di sussidiarietà. Una zona che presenta una contraddizione fra gli indicatori usati è quella inerente al lavoro.

IL LAVORO

Il lavoro viene descritto da due angolazioni: la prima riguarda le imprese che creano occupazione e la seconda è la disoccupazione, ovvero la risposta inevasa di lavoro.

La contraddizione è leggibile nell'aumento del tasso di attività: «partecipa infatti alla vita lavorativa il 69,6% della popolazione e diminuisce il tasso di disoccupazione, -4,2 contro il -4,6 del 2004; aumentano le ore di cassa integrazione che passano da 2,4 miliardi nel 1989 a 10,2 miliardi di ore nel 2005, con una crescita del 425%; sul fronte delle imprese, rimane stabile il numero di imprese iscritte, 14.711, pari a 40 iscrizioni al giorno, con un tasso di natalità del 9,23%; cresce il numero delle imprese che chiudono, 11.545 e aumentano i fallimenti, da 823 a 1.307».

LA SALUTE

I dati del Rapporto registrano «un netto calo nella mortalità infantile nel primo anno di vita, 33 contro i 42 dell'anno precedente; diminuiscono ricoveri e ricoverati, rispettivamente 292 e 155 ogni 1.000 residenti. Negativo l'andamento dei decessi monitorati: 4.803 per malattie dell'apparato circolatorio, che rimane la prima causa di morte seguita dai tumori, 4.578, e dalle malattie dell'apparato respiratorio, 1.071».

I dati contenuti nell'analisi permettono di poter veicolare le informazioni al politico, al tecnico, ai cittadini consentendo a tutte le categorie la trasformazione della conoscenza in politiche e azioni rivolte alla prevenzione.

IL DISAGIO

Vengono considerati elementi di disagio gli aborti i decessi per overdose cirrosi e suicidi e dal punto di vista economico il numero delle pensioni sociali. «Gli aborti registrano un calo significativo per la prima volta nell'intera serie storica diminuisce il numero dei morti per cirrosi epatica, legata all'alcolismo (295), mentre aumenta, sia pur di poco, il numero dei suicidi, 130, dieci ogni 100.000 residenti: di questi, il 5% ha meno di 24 anni, il 36% ha un'età compresa tra 25 e 44 anni, il 25% tra 45 e 64, il 32,3% oltre i 65 anni. Diminuisce il numero delle pensioni sociali, 14.355, corrisposte a quanti non hanno fonti di reddito».

LA SICUREZZA

Nell'area vengono valutati tre aspetti: il funzionamento della giustizia espresso dal numero dei processi in corso sia civili sia penali, la criminalità contro il patrimonio descritta dal numero di

estorsioni furti rapine truffe, la criminalità contro la persona: tentati omicidi, violenze, lesioni. «I tempi della giustizia fanno registrare un lieve peggioramento e si registra un calo degli omicidi, 14, uno dei valori più bassi, ma il quadro generale non è positivo: aumentano le estorsioni, 160, il numero più alto della serie storica; le truffe, 3.300; le rapine, 2.879; i furti, 100.291; i tentati omicidi, 38; le lesioni dolose, 2.188 contro le 1.128 del 2004; le violenze carnali, 245». L'indicatore di area peggiora visibilmente.

IL BENESSERE ECONOMICO

L'indicatore di area mostra un miglioramento nella serie storica considerata, infatti «il reddito medio familiare (29.432) riprende leggermente rispetto al 2004 e, dato ancora più significativo, diminuisce al 10,9% il numero di famiglie con un reddito inferiore a 6.200 euro; sale a 522 euro la media delle pensioni INPS e i depositi bancari superano i 38.000 euro per residente. Anche le assicurazioni sulla vita crescono rispetto ai due anni precedenti e raggiungono la media di 776 euro a persona».

ISTRUZIONE

Gli aspetti che vengono considerati sono tre precisamente: la densità calcolata in modo differenziato per Scuole e Università, nelle prime è espressa dal rapporto alunni per classe mentre nella seconda, la relazione è data dal numero iscritti per docente. Il secondo aspetto considerato è l'istruzione superiore il cui valore è espresso dal numero di diplomati e laureati e infine il terzo è la formazione permanente valutata in base al numero di iscritti in riferimento alla popolazione.

«Migliorano ancora tutti gli indicatori del



È Inverno

mondo universitario: sale a 177.825 il numero degli iscritti nei sei maggiori atenei – Bicocca, Bocconi, Cattolica, IULM, Politecnico e Statale –, aumenta il numero dei laureati, 35.693, migliora il rapporto studenti per docente, che passa dai 40 del 1989 ai 17 del 2005. Nel complesso stabile il numero degli alunni per classe, 24 nella scuola materna, 21 nella scuola dell'obbligo, 22 nella scuola superiore».

LA MOBILITÀ

L'argomento mobilità viene elaborato descrivendo l'utilizzo dei mezzi di trasporto pubblico, i posti auto nei parcheggi di corrispondenza, gli incidenti stradali e il volume di traffico privato. «Sono molti gli indicatori in crescita: i mezzi pubblici ATM movimentano 519 milioni di passeggeri, e alla Stazione Cadorna delle Ferrovie Nord ne transitano oltre 40 milioni; crescono di duemila unità i posti auto nei parcheggi di corrispondenza, pari a 18.028; diminuiscono gli incidenti stradali, 27.012, contro il massimo storico del 2002, che era pari a 31.907 e il numero di feriti, 20.183; sale, anche se di poco, il numero di residenti per autovettura circolante. Gli aspetti negativi sono descritti dalla riduzione dei chilometri della rete urbana ATM – 691,8 chilometri contro 694,6 –, dall'aumento dei morti in incidenti stradali, 88, 11 più del 2004; l'ulteriore, leggero aumento del traffico alle barriere autostradali, 75 milioni di auto». L'indicatore di area migliora ma induce a uno studio maggiormente approfondito degli indicatori analitici.

I SERVIZI DI ASSISTENZA

Nei servizi di assistenza sociali la maggiore spesa dedicata ai minori compensa la diminuzione della spesa per gli anziani. «I posti negli asili nido coprono il 94% delle domande, sale la spesa per minori in termini reali del Comune, 126 euro per giovane inferiore ai 18 anni; mentre diminuisce quella per persone sopra i 65 anni, 181 contro 233 del 2003; si riduce il numero degli assistiti a domicilio che passano da 6.057 a 5.532 mentre aumenta del 15% il numero di coloro che si rivolgono ai servizi di assistenza sia per alcolismo, 1.546, sia per tossicodipendenza, 4.470». Nel complesso si assiste a un miglioramento dell'indicatore di area.

I SERVIZI AL PUBBLICO

L'area registra un allungamento dei tempi della Giustizia sia civile che penale.

Infatti «diminuisce il numero dei processi chiusi, sia civili, 81.236, sia penali, 309.604; l'Inps liquida la pensione in 38 giorni contro i 112 del 1989. La raccolta differenziata raggiunge il 31,5% dei rifiuti totali prodotti, un chilogrammo al giorno a testa. 17 i minuti di attesa agli sportelli AEM, che accolgono prevalentemente stranieri».

L'indicatore d'area migliora rispetto a quello dell'anno precedente.

I SERVIZI DEL TERZIARIO

Il settore terziario viene analizzato in base a tre aspetti: l'operatività della Fiera di Milano, il volume dei visitatori a Milano, il numero delle attività commerciali nei diversi settori: «l'operatività di Fiera Milano è rappresentata da 78 eventi fieristici con una presenza di 30.580 operatori, in linea con i dati della serie storica. Aumenta il numero degli ospiti negli alberghi, 3.383.000 presenze, mentre si riduce la permanenza, 2,13 giorni; aumenta il numero dei passeggeri in arrivo a Linate e Malpensa, pari a 14.294.000. Il numero delle attività commerciali si riduce a 3.980 nella parte alimentare e a 170 nel grande dettaglio; in leggero aumento i negozi non alimentari, che sono 19.243 e i pubblici esercizi, 7.900».

L'indicatore di area peggiora lievemente

CULTURA E SVAGO

In questo contesto vengono valutati i dati di lettura che «registrano un aumento di oltre il 50% dei libri venduti, 2.201.000, e dei libri presi a prestito nelle biblioteche comunali, 539.557, mentre scende ancora il numero dei quotidiani, 12 copie ogni 100 persone, contro 20 nel 1989; sale a 39.679.000 la spesa in termini reali del settore cultura del Comune e scendono le visite ai musei. Sostanzialmente stabile la frequenza dei teatri e sale da concerto, 3.942.000 biglietti, e si riduce quella delle sale cinematografiche, 4.876.000 biglietti venduti. In crescita il numero delle rappresentazioni teatrali, 18.448».

L'indicatore di area peggiora

LO SPORT

A fronte di un positivo aumento degli impianti sportivi e dei campi da tennis si rileva una riduzione d'utenza verso le piscine. «1.807.000 utenti frequentano 21 piscine; 1.760.000 frequentano 30 impianti sportivi, mentre i 70 campi da tennis sono frequentati da 216.000 sportivi». L'indicatore di area è positivo.



Dipartimento B.E.S.T.

Corso di aggiornamento del Politecnico di Milano

Metodi, tecniche e strumenti professionali per il settore immobiliare.

Dipartimento di:

Scienza e Tecnologie dell'Ambiente Costruito
Building Environment Science & Technology
BEST



Laboratorio **Gesti.Tec.**

VI° EDIZIONE

Milano

Gennaio - Luglio 2007



Con il contributo di

CBRE
CB RICHARD ELLIS
PROFESSIONAL SERVICES



In collaborazione con lo Studio Delli Santi & Partners



Publication Partners:



Il corso è articolato in 13 moduli che si svolgeranno il venerdì dalle ore 9.00 alle ore 13.30, da gennaio a luglio 2007. E' possibile iscriversi a uno o più moduli.

Per informazioni:

Politecnico di Milano Dip. BEST- Laboratorio GestiTec,
tel. 02/2399. 5123/24 Tel/fax 02/2399.2596

e-mail: gianquido.belardi@polimi.it fulvio.volpe@polimi.it

MODULO 1

Censimento, Monitoraggio, Due Diligence di un patrimonio immobiliare.

MODULO 2

Metodi e tecniche di Project Management applicate al comparto immobiliare e del Project Financing.

MODULO 3

Problematiche processi ed esperienze nell'acquisizione di patrimoni immobiliari.

MODULO 4

Metodi e tecniche per la valutazione economica di edifici/patrimoni immobiliari.

MODULO 5

Metodi e tecniche per la valutazione economica di edifici/patrimoni immobiliari.

MODULO 6

Pianificazione e sviluppo immobiliare.

MODULO 7

La finanziarizzazione immobiliare.

MODULO 8

Progettazione e gestione dei servizi: la gestione economica, il controllo tecnico e la reportistica nel facility management, nel property management e nell'asset management.

MODULO 9

RICS (Royal Institution of Chartered Surveyors).

MODULO 10

Analisi degli aspetti fiscali nell'acquisizione e gestione di portafogli immobiliari.

MODULO 11

Fare impresa nel Real Estate

MODULO 12

Analisi del portafoglio immobiliare: come misurare la redditività degli Asset Immobiliari.

MODULO 13

Le frontiere dello sviluppo-valorizzazione immobiliare.

Top Deals

In questo numero Economia Immobiliare riporta in ordine cronologico ma senza pretesa di esaustività una serie di notizie "flash" che gettano lo sguardo sul mercato immobiliare italiano del secondo semestre 2006.

FIMIT SGR (Capitalia) valorizza a Roma (4 Luglio)

FIMIT (l'AD è Massimo Caputi) per conto di "Fondo Beta Immobiliare", ha annunciato l'ultimazione dell'operazione volta alla creazione di una Joint Venture per la valorizzazione del complesso immobiliare (trasformazione in un condominio di pregio, di nuova concezione) sito in Roma, Via Cavour angolo Largo Visconti Venosta. Una Nota precisa che «il complesso, acquistato da "Fondo Beta" nel gennaio 2006 per 62.500.000 euro è stato ceduto in data 28 giugno 2006 a una SPV appositamente creata, la quale sostiene tutti i costi dell'investimento e viene finanziata al 20% da capitale sociale (equity) e per l'80% da un finanziamento bancario, sottoscritto da Aareal Bank AG, MCC e Sanpaolo IMI. A tal proposito è stata siglata una Joint Venture con "Doughty Hanson & Co. European Real Estate II", uno dei principali Fondi Immobiliari operativi in Europa, già impegnato in operazioni di riqualificazione urbana e di sviluppo immobiliare in Italia. È stata pertanto costituita una Società veicolo, denominata "Via Cavour Srl", alla quale è stato ceduto il complesso.

Beni Stabili acquista il 40% di Promim (10 Luglio)

Beni Stabili ha acquistato (venditore è SO.GE.PA. SpA) il 40% del capitale sociale della Società Promim Srl, che controlla al 100% la Società Sviluppo Napoli SpA, proprietaria in Napoli di alcuni immobili di prestigio a destinazione mista, ubicati in zona centrale e dell'area industriale ex Redaelli. «Il piano industriale prevede l'immediato frazionamento per gli immobili ubicati centralmente e un progetto di sviluppo per l'ex area Redaelli da attuarsi nei

prossimi 2-3 anni per il recupero della suddetta area industriale mediante la realizzazione di insediamenti di tipo residenziale, e commerciale» spiega una Nota di Beni Stabili, e «l'investimento si inserisce in un più ampio disegno strategico di intervento, tramite partnership locali qualificate, nelle "second line cities



Aldo Mazzocco,
AD di Beni Stabili

italiane». La quotata guidata da Aldo Mazzocco e Massimo de Meo ha dichiarato che l'investimento è di 2 milioni di euro.

Novità da Europa Capital (11 Luglio)

Il Fondo "Europa Fund II" gestito da Europa Capital, Società indipendente di investimenti, ha effettuato a luglio il suo primo acquisto in Italia: il building che ospita la direzione generale di Alcatel Italia, a Milano, per circa 60 milioni di euro. Il complesso, che si estende su una superficie di circa 70 mila metri quadrati (di cui 48 mila sono occupati da Alcatel), sarà oggetto di un ampliamento, per oltre 25 mila metri quadrati (laboratori e light industry) che ci si augura di completare entro la metà del 2008.

Nel corso del primo semestre 2006, Europa Capital si è resa protagonista di altre significative operazioni in Europa.

Beni Stabili "chiude" il portafoglio dell'ex Fondo Comit (13 Luglio)

Beni Stabili ha comunicato il closing del 100% di due Società, Immobiliare Fortezza srl e Immobiliare Commerciale Prima Srl, proprietarie del "Portafoglio ex Comit" dal Fondo Pensioni del Personale della Banca Commerciale Italiana. L'acquisto delle quote (soggetto al pagamento dell'Imposta di trasferimento per circa 1.5 milioni di euro) è stato effettuato dalla BS Immobiliare Srl controllata al 100% dal Gruppo Beni Stabili. Il prezzo di acquisto è di 1.106.000.000 euro.

La Nota di Beni Stabili precisa che «Il portafoglio è composto da 24 immobili cielo-terra e 27 porzioni di immobili a uso terziario (252 mila metri quadrati, circa il 82% dell'intero portafoglio) per un valore di 806.000.000 di euro; da cinque immobili cielo-terra e quindici porzioni di immobili a uso residenziale (57 mila metri quadrati pari a circa il 18% dell'intero portafoglio) per un valore di 300 milioni di euro. Il portafoglio è ubicato per circa il 92% in Lombardia, di cui il 74% nel centro di Milano. L'investimento è stato finanziato rispettivamente: per 725.000.000 euro da un finanziamento erogato da un pool di Banche con San Paolo IMI come Banca Agente, Banca IMI come Mandated Lead Arranger e Banca Antonveneta come Joint Mandated Arranger, e per i restanti 381.000.000 di euro con disponibilità liquide». Gran parte del portafoglio terziario, date le sue caratteristiche di "location" e di prestigio degli immobili, andrà a far parte del portafoglio "Investment" del Gruppo, precisa la Beni Stabili; il

portafoglio residenziale, e parte del portafoglio terziario andranno a far parte del portafoglio di "valorizzazione e trading" del Gruppo.

Umberto Botti (UBH) acquisisce il 40% di Grimaldi Franchising (12 Luglio)

Umberto Botti, Presidente di UBH e fondatore di Professionecasa, ha annunciato a Milano l'acquisizione del 40% del capitale di Grimaldi Franchising Spa.

Un po' di storia. Chiunque abbia un minimo di conoscenza del mercato italiano sa che Grimaldi fu la prima rete di franchising del nostro Paese, fondata dai tre fratelli Grimaldi (Pasquale, Augusto e Saverio) nel 1980, quando l'immobiliare non si chiamava ancora Real Estate, e quando il franchising veniva visto - dalla maggior parte dei protagonisti della scena di allora - come il "fumo negli occhi". Eppure i tre torinesi (notissimi, avevano fondato già negli anni sessanta la Grimaldi-Moderna Organizzazione Immobiliare, invadendo pian piano il Paese) avevano avuto la vista molto lunga. La rete si sviluppò infatti per tutto un decennio, arrivando a coprire quasi l'intero territorio nazionale. Tra un po' di alti e bassi si arrivò ai più statici anni novanta. Poi una sorta di silenzio, dovuto anche al carattere schivo di Augusto, considerato il "capo" del Gruppo che però (mentre il mondo immobiliare incominciava quel cambio di pelle che l'avrebbe lentamente portato a essere ciò che è oggi), continuava a mantenere la posizione. I Punti vendita, diretti e non, superavano sempre il centinaio, ma la Grimaldi usciva pian piano dalla cronaca per entrare nella storia, confondendosi - almeno nell'immagine percepita - con un qualcosa che sembrava ormai appartenere al passato.

Intorno al 2000, il "cambio di generazione". Ai fratelli fondatori si affiancano i cugini, agli affiliati che vanno in pensione subentrano i figli. Il mondo cambia sempre più in fretta, altri competitor potenti si sono fatti via via strada ma, a fine 2005, le due Grimaldi (la "storica" immobiliare e la Società di franchising) vantano comunque ancora 11 agenzie dirette e 130 in franchi-

sing. Il consolidato non è eclatante, circa 3 milioni di euro, ma il marchio è notissimo, la fidelizzazione elevata (il 20% degli affiliati supera abbondantemente i dieci anni), i cugini Jacopo e Cesare hanno preso la direzione delle aziende, e hanno voglia di fare.

Umberto Botti, "partito" nel 1984 come agente immobiliare e scopertosi poi e sempre più imprenditore, è oggi alla guida di un Gruppo (UBH, United Business Holding) che conta 14 Società, con un consolidato 2005 di 21 milioni di euro. Ha una rete di circa 700 agenzie, di cui 470 affiliate a Professionecasa (network fondato nel 1986). Ha erogato, sempre nel 2005, mutui per 660 milioni di euro: nella mediazione creditizia agisce Rexfin (130 agenzie) insieme ad altre tre Società meno note, che si chiamano MutuiTime (24 agenzie), Mutuistar (22 agenzie) e Mutuiplanet (60 agenzie). Assirex, marchio attivo nel settore assicurativo, vende prodotti RAS (ramo casa e vita) attraverso un accordo in esclusiva. Agiscono nell'edilizia-costruzioni la Biancofiore Property RE e la Professionecasa Trading. Censi fa marketing immobiliare e merchandising, CDF si dedica alla formazione del personale e degli affiliati, Media Web Casa è una casa editrice multimediale, Organizer Network si occupa del supporto contrattualistico e legale dei network; e UBH RE Fund è la Società patrimoniale della Holding. UBH, nata nel 2004, è controllata al 60% da Botti. Il 15% è della Banca Popolare di Verona e Novara (entrata nel capitale nell'aprile 2006, e rappresentata oggi in sala da Giovanni Marafante, responsabile Corporate Affairs di Banca Aletti, che fa parte del Gruppo creditizio guidato da Fabio Innocenzi), mentre il restante è in mano al management della Società.

L'accordo, hanno detto Umberto Botti e Jacopo Grimaldi, è "strategico". UBH acquisisce un marchio noto, e con potenzialità da valorizzare. Le due Società condividono «concetti importanti», e sono complementari: brand aggressivo e target giovane per l'una, brand storico e target tradizionale per l'altra. Grimaldi potrà contare sulla fornitura in esclusiva di nuovi servizi (tra cui anche un prossimo Ufficio Studi), pur mantenendo la propria autonomia anche di imma-

gine. Tutto ciò in attesa della formulazione di un nuovo Piano Industriale, che verrà illustrato entro il secondo semestre del 2006 e che prevede - ha anticipato Botti - anche il «rafforzamento del management». In quella sede verrà comunicato anche il prezzo pagato per l'acquisizione della partecipazione, che non è stato ancora rivelato.

Lieta che la Grimaldi faccia ancora parlare di sé, io oggi pensavo alle persone e alle Società che allora, nei gloriosi anni ottanta, riempivano le cronache (davvero modeste, se messe a confronto con ciò che accade oggi) e che oggi non ci sono più; e a quanti ostacoli avevano dovuto superare i tre fratelli torinesi per importare in Italia quel modello di network che erano andati a conoscere - pionieri - oltre confine. E a quanti modelli contrattuali avevano dovuto metter mano gli avvocati Favero e Pesando prima di trovare la formulazione "giusta" per un "mestiere" che, nel 1980, sembrava stravagante. Oggi, Auguri a tutti.

(PGL)

Prima Operazione per il Gruppo Uni Land (12 Luglio)

Da Monghidoro (BO), la Caselle Immobiliare Srl, Società controllata al 100% da Cem SpA a sua volta interamente controllata da Uni Land SpA (prima Società di land banking quotata sul Mercato Telematico Azionario di Borsa Italiana) ha annunciato il 12 luglio la sottoscrizione di un «contratto preliminare per la vendita di un terreno edificabile adiacente l'uscita n° 13 della tangenziale di Bologna sul quale è oggi possibile edificare 6.500 metri quadrati, di superficie utile, a un prezzo di 9.500.000 euro dei quali 6.300.000 euro circa già versati dall'acquirente a titolo di acconto nel 2002; il rogito che sarà effettuato entro il 30 settembre 2006 prevedrà il saldo del pagamento del prezzo».

La Nota precisa poi che «qualora nel prossimo futuro gli strumenti urbanistici consentissero un aumento delle capacità edificatorie, queste saranno così ripartite: i primi 5 mila metri quadrati saranno nelle disponibilità del Gruppo Uni Land, mentre la metratura eccedente sarà ripartita nella misura del 70% all'acquirente e del 30% allo

stesso Gruppo Uni Land. L'attuale vendita evidenzia una valorizzazione del terreno che conferma la stima eseguita dal perito nominato dal Tribunale di Bologna utilizzata per l'aumento di capitale di Uni Land del 28 febbraio 2006».

La vendita in oggetto non ha particolare rilevanza rispetto al valore complessivo del patrimonio del Gruppo Uni Land, ma è dal management ritenuta «importante, in quanto rappresenta una delle prime operazioni di dismissione immobiliare attuate dal Gruppo Uni Land successivamente all'aumento di capitale - liberato mediante conferimento del Gruppo societario facente capo a Cem SpA - eseguito nel mese di febbraio di quest'anno».

Alberto Mezzini, Amministratore Delegato di Uni Land ha dichiarato infatti che l'operazione, in considerazione anche dell'incremento di valore che il terreno ha subito dal momento del suo acquisto, è esemplificativa dell'attività tipica che Uni Land svolge relativamente ai terreni e agli immobili di proprietà. Uni Land, anche attraverso le sue Società controllate, acquista «prevalentemente, terreni nel momento in cui il loro reddito catastale e la loro capacità edificatoria è ridotta e, a seguito del relativo sviluppo urbanistico ed edificatorio, rivende i terreni ovvero vende, o dà in locazione, gli immobili che vengono edificati sugli stessi».

Beni Stabili vende a Cesare Ferrero (27 Luglio)

Beni Stabili ha firmato un contratto preliminare per la vendita di due immobili del "Portafoglio ex Fondo Comit" (provenienti dal pacchetto "non residenziale") alla Società Investitori & Partner Immobiliari (Inpartner), guidata da Cesare Ferrero e partecipata da Toro Assicurazioni, Galotti, Gefim, Reva, Gruppo De Agostini e da Paolo Cantarella. Gli immobili, entrambi ubicati a Milano, hanno destinazione mista ufficio/industriale, e sono totalmente liberi. Il prezzo di vendita complessivo è, spiega la Nota diffusa da Beni Stabili, pari a 38 milioni di euro, a fronte di un valore di libro di 35,5 milioni di euro.

LaSalle Investment Management acquista "Centrolaghi" (31 luglio)

LaSalle Investment Management per conto del "Fondo ADIA" ha acquistato la Galleria del Centro Commerciale "Centrolaghi" di Gravellona Toce-Verbania, nella zona dei laghi situata a nord di Milano. Il Centro era stato ufficialmente inaugurato lo scorso 5 giugno. Una Nota della Società spiega che "Centrolaghi" si sviluppa su di una superficie di 13 mila metri quadrati, incluso l'ipermercato Ipercoop, il più grande della zona. Tra i 57 negozi della Galleria figurano marchi come Mela Blu, Bata, Benetton e Motivi, nonché un ristorante McDonald's. Il prezzo di acquisto della Galleria, interamente locata, ammonta a circa 30 milioni di euro. Durante tutte le fasi della transazione LaSalle Investment Management è stata assistita da Jones Lang LaSalle Italia e Gianni Origoni Grippo & Partners. Il finanziamento dell'investimento è stato erogato da Société Générale Milano. "Centrolaghi" costituisce un'ulteriore acquisizione in Italia nel settore retail per LaSalle Investment Management. Le precedenti acquisizioni sono state il Centro Commerciale "Panorama" a Parma, il Centro Commerciale "Porto Allegro" di Montesilvano (Pescara) e il Centro Commerciale "Multibit" a Casoria, Napoli.

Uni Land acquista l'"eredità" dei Borghese (1 Agosto)

Alberto Mezzini, azionista di riferimento di Uni Land SpA, ha annunciato il 1 agosto la sigla di un accordo per la valorizzazione della proprietà e dei diritti relativi al patrimonio appartenuto alla nobile famiglia Borghese di Roma. L'operazione prevede, secondo una Nota «il trasferimento dell'intero patrimonio immobiliare a un Veicolo le cui quote partecipative saranno successivamente sottoscritte da parte di una società controllata da Alberto Mezzini. Successivamente, il 30% delle quote del Veicolo (detenute indirettamente da Alberto Mezzini), saranno conferite in una Fondazione avente scopi umanitari e sociali, mentre il 40% sarà concesso in usufrutto all'attuale proprietario del patrimonio, Chiappini. Le prime stime effettuate

quantificano il patrimonio come composto indicativamente da circa 11.380.000 metri quadrati di terreni, raccolti in circa 2.600 particelle catastali e oltre 500 fabbricati».

Henderson Global Investors lancia la nuova SGR italiana (27 Settembre)

Henderson Global Investors, Società indipendente di Asset Management attiva anche nel settore immobiliare in Europa con oltre 9,3 miliardi di euro (al 31 dicembre 2005) di patrimonio gestito attraverso Fondi Property, ha ricevuto l'autorizzazione di Banca d'Italia alla creazione di una SGR ita-



Andrea Orsa

liana, Henderson Global Investors SGR. La Società creerà Fondi Immobiliari destinati a investitori istituzionali. Si tratta di un passo importante per Henderson, che conferma l'intenzione della Società inglese di consolidare la sua presenza in Italia, uno dei principali mercati di riferimento a livello mondiale. Grazie alla nuova SGR Henderson potrà sviluppare ulteriormente la propria offerta di Fondi Immobiliari, focalizzati in particolare nel segmento retail, diretta ad un target istituzionale.

Andrea Orsa, Head of Property Italia di Henderson Global Investors, ha così commentato: «La creazione della SGR e il rafforzamento del team italiano, di cui fanno parte oggi sei professionisti, rappresentano una scelta strategica che dimostra l'importanza del mercato italiano per Henderson, che solo nell'ultimo anno ha finalizzato in Italia sei acquisizioni nei segmenti retail e uffici, fra cui l'Outlet di Castel Romano e il Centro Commerciale "Metropolis" di Cosenza».

La focalizzazione di Henderson sul

mercato immobiliare italiano rientra in una strategia di rafforzamento della presenza nel mercato europeo, per cui la Società prevede trend di crescita interessanti nei prossimi anni. In dettaglio, le stime elaborate dall'ufficio studi prevedono per i prossimi cinque anni (da giugno 2006) una performance media per tutti i segmenti del mercato immobiliare pari a circa il 6,5% nei 15 Paesi dell'Unione Europea. I risultati migliori sono attesi nel segmento retail, per il quale si prevedono incrementi di valore nell'ordine dell'1,6% annuo, superiori alle performance di immobili a uso industriali e uffici; per questi ultimi ci sono comunque segnali di ripresa, in particolare sul mercato italiano, tedesco e olandese.

BNL Fondi Immobiliari vende due complessi (27 Settembre)

BNL Fondi Immobiliari, per conto del Fondo "BNL Portfolio Immobiliare", da essa gestito, ha annunciato la sottoscrizione di un preliminare per la vendita di due complessi immobiliari a destinazione logistica siti in San Giuliano Milanese, Via Po 3/5.

«L'operazione sarà perfezionata nel periodo intercorrente tra il 30 giugno



Michele Cibrario,
AD di BNL FI

2007 ed il 10 marzo 2009, dopo l'ottenimento di autorizzazioni amministrative, a un prezzo di 33 milioni di euro oltre imposte, consentendo un rendimento complessivo in linea con l'obiettivo del Fondo. A seguito della suddetta dismissione in capo al Fondo permarranno 17 immobili, sette dei quali all'estero, in Paesi dell'area euro» spiega una Nota della Società. È questo il primo Comunicato di BNL come Società del Gruppo BNP Paribas.

IGV vende a Milano l'HQ di Mediolanum (29 Settembre)

Immobilien AG is selling an office in Brussels and an office complex in Milan for a total of EUR 57 million to LB Immo Invest GmbH and TMW Pramerica Property Investment GmbH, the capital investment company of Pramerica Real Estate Investors.

«The 9,300 square metres Twin House in Brussels was built in 1989 and renovated in 1998. The tenant is the mobile telecoms service provider Base. The Palazzo Fermi and Galeno office complex in Milan has rental space of 15,800 square metres, was built in 1995/96 is let to the listed Internet bank Mediolanum SpA.

As part of its active buy-and-sell strategy, the Bonn company is selling both properties following successful appreciation as a result of new rental agreements. Thus a profit of EUR 8.5 million will be realised». (CS della Società)

Beni Stabili vende a Operae (29 Settembre)

Beni Stabili ha firmato il closing con il Gruppo Operae, per la vendita di 27 dei 29 immobili per i quali era già stato formalizzato il preliminare lo scorso 26 luglio, appartenenti al "Portafoglio ex Fondo Comit". Il prezzo di vendita complessivo è pari a 105,6 milioni di euro. Per i restanti due immobili, rispettivamente per 1,9 milioni e 14 milioni di euro, il closing si prevede, spiega la Società guidata da Aldo Mazzocco e Massimo de Meo, entro la fine dell'anno.

Il "pacchetto" rogitato è composto da 27 immobili, con destinazione uffici/retail, ubicato principalmente in Lombardia e a Roma (rispettivamente 50% e 28%), e fa parte della componente "non residenziale" del "Portafoglio ex Fondo Comit", acquistato lo scorso 13 luglio per un valore complessivo iniziale pari a 806 milioni di euro.

Aedes va a Napoli (29 Settembre)

Aedes ha acquistato da Risanamento l'intera partecipazione detenuta in Mercurio Srl, Società proprietaria di

un'area di 165 mila metri quadrati di superficie fondiaria a destinazione retail a Napoli. Il valore dell'operazione è pari a 80,6 milioni di euro, «ammontare che» spiega la Nota della Società «potrà subire una variazione compresa tra - 5 / + 10 milioni di euro da determinarsi in base alle superfici



Luca Castelli, AD di Aedes

di vendita che saranno definitivamente autorizzate. L'operazione permetterà ad Aedes di valorizzare un'area all'interno della quale sarà sviluppato uno Shopping Center articolato su più livelli per circa 66 mila metri quadrati di superficie utile, con annessi parcheggi. Il progetto è particolarmente interessante, perché si tratta del primo Regional Shopping Center localizzato nel cuore del contesto urbano di Napoli, tra i più importanti progetti commerciali del Sud Italia, nelle vicinanze del porto e della



Luigi Zunino, Presidente di Risanamento

Stazione ferroviaria Garibaldi, posizione di privilegio per gli accessi e collegamenti autostradali. Grazie a tale operazione Aedes rafforza le attività retail sia sul mercato nazionale sia sui mercati esteri, soprattutto a seguito delle recenti acquisizioni di Svezia e Germania». Sempre in data 29 settembre, nell'ottica di un «ribilancia-

mento delle attività immobiliari, Aedes ha ceduto al Gruppo Risanamento un portafoglio composto da 12 immobili, posseduti direttamente o tramite società collegate, a destinazione mista trading, office e logistica, divenuti non più strategici per il piano industriale del gruppo Aedes. Il valore del portafoglio è pari a 73,5 milioni di euro e tale cessione ha generato un effetto di cassa positivo per circa 33 milioni e una riduzione dell'indebitamento per circa 40»

Pirelli RE SGR: nasce "Armilla" (2 Ottobre)

PirelliRE SGR ha annunciato che "Cloe Office Fund", il Fondo Immobiliare chiuso non quotato riservato a investitori qualificati con un patrimonio di circa 743 milioni di euro investito nel settore terziario-uffici, ha apportato al Fondo di nuova costituzione "Armilla" 14 immobili a uso terziario/uffici per un



Puri Negri, VP e CEO di Pirelli RE

valore di circa 225 milioni di euro. «"Armilla", Fondo Immobiliare chiuso non quotato riservato a investitori qualificati, ha una durata prevista di quindici anni. Gli immobili sono interamente locati con contratti double-net (costi di assicurazione e manutenzione ordinaria e straordinaria a carico del conduttore) con prima scadenza nel novembre 2021, quindi pari alla durata del Fondo» spiega la Nota della Società. «Il portafoglio è distribuito tra Nord, Centro e Sud Italia, con una consistenza complessiva di circa 155 mila metri quadrati. "Armilla" è stato sottoscritto per il 49% da alcuni investitori di Cloe e il restante 51% è stato oggetto di un private placement presso investitori istituzionali, garantito e coordinato da Deutsche Bank, conclude PirelliRE SGR.

Uni Land compra il 51% di Area Casa (2 Ottobre)

Cem Lux sa, azionista di controllo di Uni Land (Società di land banking quotata sul Mercato Telematico Azionario di Borsa Italiana) per il tramite della sua controllata Tragheto Srl ha comunicato il 2 ottobre l'acquisto del 51% di Area Casa 2000, struttura che opera nell'intermediazione immobiliare in tutta l'Italia, sia direttamente che tramite una rete di franchising mediante una rete costituita da oltre 100 punti vendita ed è presente in Costa Azzurra e in tutte le regioni a eccezione del Trentino, del Friuli, Molise e Basilicata. Secondo una Nota della Società, Il controvalore dell'operazione è pari a 1.500.000 euro ed è stato pagato per 150 mila euro in contanti e per 1,350 milioni di euro mediante la cessione di azioni Uni Land. «Uni Land SpA e le sue controllate utilizzeranno la rete di vendita affiancandola a quella della Globalcasa conferendo incarichi per la commercializzazione dei terreni e immobili con destinazione residenziale. Per le agenzie affiliate ad Area Casa si tratta di un concreto salto di qualità, che consentirà alle stesse di affrontare il mercato con maggiori risorse e di usufruire di grandi opportunità; si prospetta inoltre la nascita di un importante polo immobiliare».

IPI : parte il cantiere di "Porta Vittoria", a Milano (2 Ottobre)

È stato firmato il 2 ottobre tra la controllata di Gruppo Coppola, IPI Porta Vittoria SpA e la Colombo Costruzioni SpA, il contratto di appalto, con formula "chiavi in mano", per l'esecuzione del progetto a firma degli architetti Rafael Moneo e Fabio Nonis, del centro immobiliare polifunzionale nell'area di Porta Vittoria, a Milano, per complessivi 166 mila metri quadrati.

La durata dei lavori è prevista in 40 mesi, un «cronoprogramma ambizioso che, in poco più di tre anni, vedrà realizzarsi uno dei più importanti progetti di riqualificazione urbana, con la nascita di un nuovo gioiello in Milano, a 800 metri dal Duomo» recita la Nota ufficiale della società di Danilo Coppola, che così prosegue e conclude

«Residenze, uffici, galleria commerciale, albergo, multisala, fitness e wellness, il tutto in un'oasi di verde pubblico attrezzato servita da parcheggi interrati, ulteriore contributo al miglioramento



Danilo Coppola

della vivibilità dell'area cittadina. Non manca l'attenzione alla cultura, infatti all'interno del progetto si colloca anche la realizzazione dell'edificio che raccoglierà la biblioteca europea, BEIC, che rappresenta uno dei più importanti siti culturali di tutt'Europa».

FIMIT vende a Roma (4 Ottobre)

Il "Fondo Beta Immobiliare" (Fondo Comune di Investimento Immobiliare ad apporto pubblico gestito da FIMIT SGR e quotato sul segmento MTF di Borsa Italiana) ha annunciato la vendita di un immobile a Roma. Acquirente è Banca Italease.

L'immobile, sito in Via Fattiboni, ha una superficie utile totale di circa 4.400 metri quadrati a prevalente destinazione commerciale, ed è condotto in locazione da più tenant privati. L'operazione ha un valore complessivo di 6,1 milioni di euro. La cessione comporta una plusvalenza di 1.476.348 euro, (+31,9%) rispetto al valore dell'immobile al 31 dicembre 2005. L'iniziativa «attuа concretamente le linee strategiche riguardanti i disinvestimenti immobiliari del Fondo, orientate prioritariamente alla dismissione degli asset pluritenant, di piccole dimensioni e situati in location non strategiche».

Inpartner e Redilco comprano la fabbrica dei Buondi Motta di Cornaredo (10 Ottobre)

Investitori & Partner Immobiliari (INPARTNER) investment company immobiliare partecipata dal Gruppo

De Agostini, Galotti, Gefim, Cesare Ferrero e Paolo Canterella, ha siglato una Joint Venture paritetica al 50% con Redilco Real Estate, primario Gruppo che svolge l'attività immobiliare da oltre 35 anni a livello nazionale e internazionale.

La Joint Venture denominata "Iniziativa Milano Ovest" è stata costituita con l'obiettivo di procedere all'acquisto, alla ristrutturazione e alla successiva commercializzazione del comprensorio industriale "Buondi" di Cornaredo dove a partire dagli anni ottanta sono stati realizzati alcuni dei principali prodotti dolciari che hanno accompagnato e tuttora accompagnano le abitudini degli italiani a tavola.



Massimo Mazzi, Presidente di Redilco Real Estate

Tra questi il "Buondi", la "Girella" e il "Panettone Motta". Complessivamente la superficie fondiaria del comprensorio industriale è pari a circa 83 mila metri quadrati, con una superficie edificata di 78 mila metri quadrati. Il comprensorio si trova in prossimità del nuovo Polo fieristico di Rho-Pero e si inserisce in un'area attrezzata e ben collegata, su cui si intende realizzare un grande Business Park con spazi pensati e riservati al lavoro. Come spiega una Nota congiunta delle Società acquirenti, il valore dell'operazione di acquisto dell'area (venditore è il Gruppo Buondi e Bistefani) è pari a circa 20 milioni di euro.

IGD acquisisce la Galleria del Centro "Millenium" (10 Ottobre)

La quotata IGD - Immobiliare Grande Distribuzione (attiva nel settore immobiliare della grande distribuzione) ha annunciato la prima operazione nel Trentino Alto Adige: la

sottoscrizione del contratto preliminare per l'acquisizione del 100% di una società titolare della Galleria del Centro Commerciale "Millennium" a Rovereto (Trento). Il venditore è Rento con il Gruppo Santoni Costruzioni, e l'investimento è pari a 21 milioni di euro «La Galleria del Centro Commerciale "Millennium" comprende 38 negozi, di cui una media superficie, per una superficie complessiva di circa 7.430 metri quadrati e ospita anche un superstore Coop. «Questa acquisizione» ha affermato Filippo Carbonari, AD di IGD «è in linea con la strategia aziendale che prevede l'acquisizione non solo di Centri Commerciali in fase di sviluppo, ma anche di quelli già pienamente operativi con ottime prospettive di miglioramento del rendimento attraverso uno dei maggiori punti di forza distintivi aziendali: la valorizzazione degli immobili attraverso la gestione diretta degli stessi. Questo investimento permette di avvicinarci in modo consistente all'obiettivo del piano industriale per l'anno 2006». IGD è uno dei principali players del segmento retail del mercato immobiliare italiano, con un valore commerciale del patrimonio immobiliare a fine 2005 pari a 749,3 milioni di euro. A oggi il portafoglio societario è costituito da nove gallerie commerciali, tredici ipermercati, un superstore e tre terreni oggetto di sviluppi.

Cartolarizzazioni veneziane: venduti nove immobili (10 Ottobre)

Il Comune di Venezia informa che «In seguito all'avviso d'asta "Vecart", pubblicato il 7 settembre scorso al fine di disciplinare le modalità di svolgimento dell'asta degli immobili posti in vendita dal Comune di Venezia, il 10 ottobre, nella Sala del Consiglio di Ca' Farsetti, sono state aperte le buste contenenti le offerte dei compratori. Tutti i soggetti interessati potevano concorrere sia per un solo lotto, sia per un "lotto unico aggregato", inviando apposita domanda entro e non oltre le ore 17 del 4 ottobre, presso lo studio del Notaio Chiaruttini, nominato dalla Società incaricata dal Comune di Venezia della gestione delle vendite, Yard Srl di Milano. Dopo aver aperto

tutte le buste con le offerte, sia per i lotti singoli sia per quello unico aggregato, sono stati eseguiti i conteggi previsti e si è stabilito che gli immobili andavano aggiudicati ai compratori di singoli lotti la cui somma offerta, pur aggiungendo l'addendo degli invenduti calcolato sul prezzo base d'asta abbattuto del 10%. (Ex scuola Torcello, Palazzo Foscari-Contarini a Santa Croce, San Donato e Palazzo Colleoni a Murano) era superiore (63.195.530 euro) all'offerta più alta del lotto unico aggregato (63 miliardi di euro). Si è quindi deciso di procedere, soltanto per due immobili - Palazzo Bonfadini e l'Ex sede Vigili urbani San Polo - a un ulteriore rilancio sull'offerta presentata, in quanto lo scostamento rispetto all'offerta più elevata era compreso nella percentuale dell'8%. In tutte le altre offerte, quella più alta lo superava, e quindi gli immobili sono stati aggiudicati in prima battuta».

Dopo aver fornito l'elenco degli immobili, con relativi indirizzi, la Nota del Comune afferma che «In totale, i nove immobili hanno avuto un valore di offerta pari a 60.064.581 euro, su un valore in base d'asta di 43.335.000 euro. I beni 01-02-03-06-09-10 e 12 rivestono interesse storico artistico e sono quindi soggetti a diritto di prelazione da parte del Ministero per i Beni e le Attività Culturali, nonché degli Enti territoriali nel cui territorio sono ubicati. Perciò gli immobili venduti che rientrano in questa tipologia saranno per il momento assegnati provvisoriamente. L'aggiudicazione provvisoria diviene definitiva: all'esito dell'asta nel caso di assenza di diritti di prelazione; oppure quando siano decorsi 60 giorni dall'offerta in prelazione del lotto al titolare del diritto di prelazione, senza che quest'ultimo lo abbia esercitato; oppure qualora siano decorsi 30 giorni dalla comunicazione di esercizio del diritto di prelazione, senza che il titolare del diritto di prelazione abbia proceduto alla sottoscrizione del contratto definitivo di compravendita ed all'integrale pagamento del prezzo di acquisto. Per quanto concerne i lotti singoli che non hanno ricevuto offerte si procederà ad attribuire loro il prezzo convenzionale che sarà uguale al prezzo

base d'asta diminuito del 10%, corrispondente al prezzo previsto in seconda asta nel caso che la prima asta vada deserta».

BNL Fondi Immobiliari vende due Immobili del Fondo "Estense - Grande Distribuzione" (11 Ottobre)

BNL Fondi Immobiliari SGR, per conto del Fondo "Estense - Grande Distribuzione", da essa gestito, ha annunciato la vendita di due immobili a uso commerciale: "I Tigli" di Argenta (FE) e "I Pioppi" di Copparo (FE), per un valore rispettivamente di 5.052.100,00 euro e 5.141.703,00 euro.

«La compravendita si è realizzata» spiega il Comunicato della Società guidata dall'AD Michele Cibrario «a seguito dell'esercizio da parte di Coop Estense Soc. Coop. di un'opzione call prevista negli accordi stipulati al momento dell'acquisizione dei suddetti immobili da parte del Fondo. Entrambi gli immobili erano stati acquistati a giugno 2003 e la loro dismissione consente al Fondo di realizzare un rendimento in linea con gli obiettivi. A seguito delle suddette dismissioni in capo al Fondo permangono quattordici unità commerciali».

Norman 95 si allea con Gladstone ed Eurotravel (18 Ottobre)

Norman 95 (fondata e guidata da Massimo Cimatti), Gladstone S.p.A., developer immobiliare attivamente impegnato anche nel turismo, ed



Massimo Cimatti

Eurotravel, uno dei più importanti tour operator a livello nazionale e internazionale, hanno sottoscritto il 18 ottobre un importante accordo che

prelude alla creazione di un "polo turistico" nazionale operante in Italia e in Europa.

Tale obiettivo verrà perseguito, ha affermato una Nota del Gruppo Norman, con la «creazione di una Newco che vuole porsi sul mercato come operatore professionale portatore di una visione sistemica dell'Italia "turistica", in grado di integrare le diverse opportunità e di coinvolgere le migliori professionalità della filiera in modo sinergicamente congiunto. Il ruolo della Newco non si limiterà al solo coordinamento ma collegherà operativamente tutti gli attori in campo facendoli agire in funzione della loro specifica competenza».

Doughty Hanson compra a Brescia e affitta a Milano (20 Ottobre)

Doughty Hanson & Co Real Estate, uno dei più importanti Fondi europei di Real Estate ha annunciato «di aver acquisito un'area di 12 mila metri quadrati a Brescia, dove sta pianificando di sviluppare oltre 200 appartamenti. Il venditore è Camozzi Holdings SpA. L'investimento di "Doughty Hanson & Co European Real Estate Fund II", con il partner BPD Property Development Srl per il 12%, nel progetto Brescia ammonterà a circa 40 milioni di euro, con Aareal Bank Italia come Banca finanziatrice. L'area è servita da una buona rete di trasporti e rientra in un programma di rinnovo urbanistico sostenuto dal Comune, seguendo la linea già impostata da DHCRE con il suo portfolio dedicato alle riqualificazioni urbane a Milano. Gli appartamenti saranno offerti a un target medio-alto di potenziali acquirenti. Come per i precedenti sviluppi in Italia il management del progetto sarà effettuato dalla Società Europa Risorse Srl; l'avvio delle opere è previsto per la prima metà del 2007, con attività di marketing e vendita degli appartamenti dalla metà del 2007 stesso in poi. Questo è il secondo investimento di "Doughty Hanson & Co European Real Estate Fund II" nell'ambito del programma di sviluppo residenziale in Italia, dopo quello di Roma, Via Cavour, in giugno 2006. Molti altri progetti residenziali sono attualmente in fase di studio appro-

fondito, con le relative due diligence in corso».

Quasi contemporaneamente, la Società ha confermato la firma (attraverso una società veicolo) di un contratto di locazione (pre-let) con Zurich Insurance Company Rappresentanza Generale per l'Italia, per la realizzazione della nuova sede di 28.500 metri quadrati presso lo sviluppo attualmente in corso dell'area Maciachini a Milano. Prima di scegliere il sito, ha detto Zurich, ne sono stati analizzati ben ventidue.

Corio: raggiunto l'accordo con il Gruppo Barletta nella vicenda "Marcianise". Il Centro Commerciale aprirà nel 2007 (23 Ottobre)

«Corio has reached a final settlement with "Barletta Group" on the completion and delivery of the Shopping Centre Campania in "Marcianise", about 20 kilometres north of Naples. With this agreement all the outstanding issues between Corio and Barletta Group have been resolved. Expectations are that shopping centre Campania will open in March 2007. The project for which Corio entered into a turnkey acquisition agreement in April 2003 with Barletta Group will consist of a shopping centre with a gross lettable area of 52,400 square metres, excluding the Carrefour hypermarket of 19,300 square metres, large retail units contiguous and connected to the mall with a gross lettable area of 13,500 square metres and 7,000 open-air parking spaces. The total acquisition price for Corio will be around 200 million eur, which includes the amount which already has been advanced by Corio and the amount needed in order to complete the project. The Barletta Group will complete the centre in December 2006. The Campania Shopping Centre is located in Marcianise, about 20 kilometres north of Naples, adjacent to the Autostrada A1 (the Naples - Rome - Milan motorway). The Centre will be the dominant regional Shopping Centre in its catchment area consisting of 1.2 million inhabitants living within 30 minutes driving time and it will create more than 1,500 jobs in the area. On basis of

retailers' interest for this project, Corio expects that the Centre will be practically completely leased when it opens in March 2007. Corio has considerable experience as owner of dominant Shopping Centres and as manager of over 1 million square metres of lettable area in Shopping Centres and 3,500 contracts with retailers and therefore is confident to make the Campania Shopping Centre a success for its potential consumers and tenants». (CS della Società, da Utrecht)

RAS fa shopping a Milano (26 Ottobre)

Il Gruppo Ras ha acquisito da Lagare SpA un immobile sito in Via Montegrappa 12, a Milano. Fabbriato storico, dal 1840 ha ospitato la sede della prima Stazione ferroviaria di Milano, rendendo possibile il collegamento con Monza. Situato all'ingresso dell'area che ospiterà la futura "Città della Moda" e molto ben servito dai mezzi di trasporto, verrà trasformato



L'acquisto di RAS

in un prestigioso ed elegante fashion hotel caratterizzato da alto design, a quattro stelle superior. Il deal, circa 12 milioni di euro, è stato condotto da RAS Immobiliare per il Fondo "Antares".

ING Real Estate farà residenze in Toscana (27 Ottobre)

Posa della prima pietra per ING Real Estate (al suo debutto nel settore residenziale italiano) nel cuore della Toscana dove la Società creerà il "Villaggio Val D'Arbia": un progetto di sviluppo residenziale di alta qualità architettonica, realizzato in joint venture con Etruria. L'area oggetto dello sviluppo residenziale è situata a sud di Buonconvento (SI), location di grande pregio dal punto di vista paesaggi-

stico e architettonico, meta turistica internazionale, che gode inoltre di una posizione strategica. «Membro dell'Associazione dei Borghi più belli d'Italia e vicino all'area verde delle



Una tipologia del Villaggio

Crete Senesi, il Comune di Buonconvento si trova, infatti, lungo l'asse di collegamento principale con la città di Siena (SS22 - Cassia), da cui dista solo 20 km, e gode di collegamenti viari e ferroviari molto efficienti sia con la città del Palio che con la vicina Firenze» spiega una Nota, che così prosegue «Il progetto, che interessa un'area di circa 50 mila metri quadrati prevede la realizzazione di 33.570 metri quadrati di edilizia residenziale libera per un totale di 134 unità abitative, di cui 1/3 in tipologia minicondominio e 2/3 in tipologia "indipendente" in edifici quadrifamiliari, con superficie media commerciale di circa 115 metri quadrati. Tutte le unità saranno dotate di box o posto auto coperto e quasi tutte di giardino privato, coniugando dunque il piacere di vivere immersi nel verde con la garanzia di godere di tutti i confort richiesti da un pubblico eterogeneo. Il complesso, infatti, vuole rappresentare una risposta alla domanda locale di residenze di qualità a prezzi accessibili, con appartamenti adatti tanto alle esigenze abitative di famiglie con bambini, quanto a quelle di giovani e single che richiedono soluzioni più easy. L'operazione "Villaggio Val D'Arbia" offrirà inoltre servizi e spazi per tutta la comunità come il parco, che si estenderà su un'area di un ettaro e rappresenterà un nuovo polmone verde alle porte della città, la pista ciclabile e inserimenti artistici progettati per valorizzare il paesaggio, ma anche per stabilire una connessione tra la parte storica della città e la sua nuova anima, tra medioevo e contemporaneità».

Si presenta BNP Paribas Real Estate (31 Ottobre)

Michele Cibrario, Amministratore Delegato e Direttore Generale di BNL Fondi Immobiliari, è stato nominato Presidente del Comitato di Coordinamento delle attività del Gruppo BNP Paribas Real Estate in Italia. L'annuncio è stato dato stamani a Milano, durante la presentazione alla Stampa della nuova struttura BNP Paribas Real Estate, cui ha partecipato il mitico Philippe Zivkovic, CEO di BNP Paribas Real Estate, e ora anche Presidente di BNL Fondi Immobiliari. BNP Paribas Real Estate (holding che raggruppa tutte le realtà del Gruppo BNP Paribas operanti nel settore real estate e si colloca tra le principali società immobiliari di emanazione bancaria in Europa) ha programmi molto ambiziosi, e probabilmente sa di poterseli permettere: è presente in 8 Paesi europei e a New York, conta 3.500 collaboratori, e nel 2005 ha realizzato un volume d'affari di 434 milioni di euro, + 36% rispetto all'anno precedente, con un risultato operativo di 111 milioni di euro. Occupa posizioni di leadership nei servizi immobiliari alle imprese in Europa e nell'immobiliare residenziale in Francia, e opera in quattro principali aree di business: Brokerage & Consultancy (Atisreal); Asset Management (BNP Paribas Real Estate Investment Management); Property Management (BNP Paribas Real Estate Property Management); e Property Development (BNP Paribas Real Estate Property Development). Gruppo di specificità rara nel real estate anche internazionale, BNP Paribas RE agisce insomma a livello globale: acquisisce, sviluppa, vende, consiglia e gestisce, e con la Banca finanzia. Per il proprio cliente, è in grado di fare tutto. L'asset management vede BNP Paribas RE, con oltre 8 miliardi di euro di asset gestiti in Europa, al terzo posto in Francia, e al secondo in Italia. In questo contesto, per il nostro Paese, si va oggi a collocare Michele Cibrario (con i complimenti di tutta la Community, che ben lo conosce e stima), il quale sarà coadiuvato dagli altri componenti del Comitato (Bernard Chittaro, Amministratore Delegato e Direttore Generale di BNP Paribas Real Estate Property Development Italia, Claudio

Cecero, Presidente e Amministratore Delegato di Atisreal Italia e Giuseppe Rago, Presidente e Amministratore Delegato di BNP Paribas Real Estate Property Management Italia, tutti presenti oggi all'incontro con la Stampa). Michele Cibrario, che può contare su un organico complessivo di 115 persone, destinato a rafforzarsi, dovrà «coordinare le differenti business lines di BNP Paribas Real Estate in Italia (Commercializzazione e Consulenza, Asset Management, Property Management, Property Development) e valorizzare il loro ruolo all'interno del mercato italiano; promuovere le sinergie tra le diverse business lines; promuovere le sinergie con BNL e con BNP Paribas in Italia; aprire il mercato italiano ai clienti europei di BNP Paribas Real Estate, così come aprire il mercato europeo ai clienti italiani di BNP Paribas Real Estate».

Cibrario riferirà direttamente a Zivkovic. Il quale è simpatico, molto gentile, elegante, e di giovanile e bell'aspetto. Ed è pure chic. Lavorare con lui, per "Michel Cibrario" (che conti-



L'organigramma di BNP Paribas Real Estate in Italia

nuerà a mantenere la delega di Amministratore Delegato di BNL Fondi Immobiliari, e che ha oggi annunciato l'avvio di nuovi Fondi di sviluppo e infrastrutture, come «esempio di collaborazione tra tutte le professionalità che compongono il Gruppo») e il resto della squadra non sarà comunque compito da poco. Il "Ministro", come a viene a volte chiamato dai colleghi della Stampa d'oltralpe, si è laureato all'Istituto di Studi Politici di Parigi e ha sempre avuto passione per la "chose publique". È un esempio di loyalty aziendale: entrò infatti, a 24 anni, nella società di promozione immobiliare Meunier, già controllata da BNP, sino a diventarne a

38 anni Direttore Generale. La Società fu completamente acquisita nel 1973 dalla Banca e - dunque, da allora - in un gigante come BNP Paribas RE, più che di carriera si può parlare di consacrazione. Anche se lui, riservato com'è, a margine della Conferenza Stampa ha "pesato" BNP Paribas RE per circa "solo" il 2% del totale del Gruppo: che, tra l'altro, ha nel mondo circa 140 mila dipendenti. E i Balcani, dove si vanno concentrando gli interessi di molti? gli ho chiesto. Rafforziamoci prima nei Paesi (Italia, Spagna) dove siamo appena entrati, ma a medio termine a quei mercati non si può non pensare, mi ha risposto. Probabilmente, Philippe Zivkovic ci pensa con cautela: è serbo di origine, e suo padre - professore di diritto e uomo politico - abbandonò Belgrado nel 1946. Se è facile acquisire (è una sua frase famosa) «il est beaucoup plus difficile d'intégrer».

(PGL)

Aareal Fund vende "Primavera" (6 Novembre)

GE Real Estate Italia e Aareal Italy Fund, Fondo Immobiliare chiuso gestito da Aareal Asset Management, hanno annunciato la firma di un accordo «per la compravendita del Centro Commerciale "Primavera" situato nel centro di Roma, per un valore dell'operazione di circa 60 milioni di euro. Il Centro Commerciale, che si trova in Viale della Primavera, a Roma, occupa una superficie di 12.300 metri quadrati con quarantacinque negozi distribuiti su due piani. I principali locatori sono la catena di supermercati SMA e il superstore MediaWorld, che occupano 2.500 metri quadrati ciascuno. GE conferma che la gestione del Centro "Primavera" rimarrà in capo a Espansione Commerciale, Società specializzata nei servizi per i Centri Commerciali, già gestore dello Shopping Centre "Melilli" in Sicilia, acquisito da GE Real Estate lo scorso dicembre».

Sonae Sierra investe nel "Valcenter" (6 Novembre)

«Sonae Sierra investirà 18 milioni di euro per ristrutturare il Centro Commerciale "Valecenter", acquistato ad aprile 2005. Con la fine della prima fase di ristrutturazione, il Centro,

situato a Marcon in provincia di Venezia, potrà contare su quattordici nuovi negozi che affiancheranno l'ipermercato Carrefour. La ristrutturazione del Centro avverrà infatti in due



Pietro Malaspina, AD di Sonae Sierra Italia

fasi distinte. La prima fase terminerà a fine novembre 2006 con l'apertura di quattordici nuovi negozi mentre la seconda fase terminerà nel 2007, con l'inaugurazione del nuovo "Valecenter". La prima fase di ristrutturazione del Centro si concentrerà sull'aerea dove una volta sorgeva Castorama con l'arrivo, tra gli altri, di Euronics che si aggiunge alle altre "ancore" Carrefour, Scarpe&Scarpe, Feltrinelli, Cisalfa e Combipel. Lo sviluppo di un fitness club con una GLA pari a 1.550 metri quadrati sarà una delle grandi novità del Centro insieme a un incremento dei servizi con l'istallazione di un Infopoint». (CS della Società)

Beni Stabili vende al Gruppo Operae e Cordea Savills (10 Novembre)

Beni Stabili ha annunciato la firma di un accordo quadro con Operae SpA e Duse Sarl (Società controllata dal Gruppo Cordea Savills) per la cessione della componente residenziale del "Portafoglio ex Fondo Comit", acquistata lo scorso 13 luglio.

«Il portafoglio immobiliare residenziale sarà ceduto a un prezzo pari a 320 milioni di euro dal quale dovrà essere dedotta il 50% dell'imposta di trasferimento stimata in circa 3,8 milioni di euro, realizzando così una plusvalenza pari al 5% sul prezzo di acquisto. L'accordo prevede la costituzione di una Joint Venture che sarà partecipata dal Gruppo Beni Stabili (tramite la controllata Sviluppo Immobiliari) fino a un massimo del 33%, e da Operae

SpA e Duse Sarl per la rimanente percentuale» spiega una Nota. «L'equity contribuito da Sviluppo Immobiliare sarà pari a un massimo di 15 milioni di euro. L'accordo quadro prevede, inoltre, una opzione a favore di Sviluppo Immobiliare per la vendita della sua partecipazione, esercitabile entro un anno dalla firma del closing, così come una opzione call a favore degli altri due componenti la JV, entrambe ad un prezzo predefinito. Il closing avverrà entro la fine del corrente anno».

Il Comunicato riporta anche un com-



Massimo de Meo,
AD di Beni Stabili

mento dei due AD della Società, Aldo Mazzocco e Massimo de Meo: «Il Business Plan del "Portafoglio dell'ex Fondo Comit" sta procedendo con tempi accelerati rispetto al previsto. Dopo questa vendita la componente destinata al trading risulta praticamente tutta venduta, a meno di un 19% circa corrispondente a un valore di 102 milioni di euro circa».

Brioschi vende a Polis Fondi (13 Novembre)

Con un Comunicato congiunto con Polis Fondi, Brioschi ha annunciato la sottoscrizione di un contratto preliminare per la compravendita di due palazzi prevalentemente a uso uffici, già in fase di realizzazione, parte del "Progetto Milanofiori Nord".

La Nota spiega che «Milanofiori 2000 Srl, controllata da Brioschi Finanziaria all'82,86% e da Bastogi al 17,14%, è proprietaria dell'area di 360 mila metri quadrati nel comune di Assago dove è in fase di realizzazione "Milanofiori Nord". Il progetto ha preso avvio il 18 aprile 2005 data in cui è stata firmata con il Comune di Assago la Convenzione per l'attuazione del Piano di edilizia pubblica che prevede

lo sviluppo sull'area di 218 mila metri quadrati di superficie lorda complessiva con destinazione terziaria, commerciale (grandi strutture di vendita, medie strutture di vendita ed esercizi di vicinato), paracommerciale, residenziale e ricettiva.

I due edifici sviluppano una superficie lorda complessiva di 25.814 metri quadrati. I lavori di edificazione degli immobili dovranno essere ultimati entro il 1° settembre 2008. Il contratto definitivo di compravendita verrà stipulato entro 30 giorni dalla data di ultimazione dei lavori.

Il prezzo di vendita è di 91.250.000 di euro (più IVA)».

Parte il Fondo "Delta" di FIMIT (13 Novembre)

FIMIT SGR ha reso noto che si è aperta il 13 novembre l'Offerta Pubblica di Sottoscrizione di "Delta Immobiliare" - Fondo Comune di Investimento Immobiliare di tipo chiuso. Si tratta del terzo Fondo di FIMIT destinato al pubblico dei risparmiatori. Il Nulla Osta alla pubblicazione del Prospetto Informativo è stato rilasciato da Consob l'8 novembre 2006.

In analogia a quanto avviene in altri Paesi, spiega FIMIT, è stato varato un prodotto finalizzato a consentire ai risparmiatori di investire nel mercato immobiliare turistico-alberghiero, strutturando un Fondo Immobiliare che miri a beneficiare sia della recente forte ripresa dei flussi turistici internazionali, sia di una maggiore richiesta di standard elevati nelle strutture ricettive.

Il lancio del Fondo "Delta", continua la Nota, fa inoltre seguito ai positivi risultati conseguiti nei collocamenti di "Alpha" e "Beta", avvenuti rispettivamente a giugno 2002 e ad ottobre 2005, nei quali hanno investito, con soddisfazione, oltre 30 mila risparmiatori.

«La scelta di lanciare "Fondo Delta Immobiliare" nasce soprattutto dalla necessità di diversificare la nostra offerta di prodotti per i risparmiatori», spiega l'Amministratore Delegato di FIMIT, Massimo Caputi. Molti operatori del settore turistico e alberghiero si stanno orientando verso la vendita dei propri immobili di prestigio, dedi-

candosi esclusivamente alla loro gestione. Il nostro Fondo intende dunque inserirsi efficacemente in questo panorama, collaborando anche a valorizzare le grandi potenzialità del patrimonio turistico italiano».

La Nota prosegue poi con alcuni particolari tecnici: eccoli, esattamente come riportati.

"Delta" Immobiliare è un Fondo ordinario "a raccolta di capitali" della durata di otto anni e punta a raccogliere sul mercato, entro il 15 dicembre 2006, un patrimonio minimo di 150 milioni di euro. Il Fondo ha un Tasso Interno di Rendimento obiettivo a scadenza del 5% annuo.

Entro sei mesi dalla chiusura del collocamento, il patrimonio raccolto sul mercato sarà investito in immobili a destinazione d'uso turistico-alberghiero situati in importanti città europee e località turistiche di prestigio. FIMIT ha da tempo avviato un'attenta attività di scouting che permetterà, in tempi brevi, di investire i capitali raccolti in qualificate strutture e costruire per "Delta" un portafoglio immobiliare caratterizzato da un ottimo profilo di rischio-rendimento.

Le Quote di "Fondo Delta" Immobiliare potranno essere sottoscritte da oggi, 13 novembre, al 15 dicembre 2006 presso tutte le agenzie della Rete Capitalia: "Banca di Roma", "Banco di Sicilia", "Bipop Carire", "FincoBank" (collocatore fuori sede o mediante tecniche di comunicazione a distanza). Il Fondo è adatto anche alle esigenze dei piccoli risparmiatori, infatti l'importo minimo di sottoscrizione ammonta a 2 mila euro (pari a numero 20 Quote del valore unitario di 100 euro).

Entro il 2007, in largo anticipo rispetto a quanto previsto dalla normativa, la SGR intende richiedere l'ammissione delle Quote alla negoziazione sul Mercato Telematico Azionario - segmento MTF (Mercato Telematico Fondi), gestito da Borsa Italiana SpA.

Borgosesia: OK di Banca d'Italia a "Gioiello" il primo Fondo Immobiliare di Borgosesia Gestioni SGR (14 Novembre)

È stato autorizzato da parte di Banca d'Italia "Gioiello", il primo Fondo Immobiliare chiuso, riservato ad inve-

stitori qualificati e gestito da Borgosesia Gestioni SGR, Società del Gruppo Borgosesia SpA

Lo ha annunciato la Società con una Nota diffusa il 14 novembre. «Il Fondo, con una durata di circa otto anni e un tasso obiettivo dell'8%, avrà una capitalizzazione compresa tra un minimo di 80 e un massimo di 180 milioni di euro e investirà in beni immobili, in diritti reali immobiliari, in partecipazioni in Società immobiliari nonché nell'acquisto di crediti ipotecari non performing.

Borgosesia Gestioni SGR, controllata al 90% da Borgosesia SpA, ha come mission quella di operare nel settore dei Fondi Immobiliari, anche ad apporto, con lo scopo di sviluppare e potenziare un'attività dinamica di investimento in immobili.

Con l'avvio del Fondo "Gioiello" prende il via il piano strategico del Gruppo che prevede, attraverso la SGR, la realizzazione di investimenti nel settore immobiliare (immobili a reddito o di sviluppo) con operatività anche all'estero. Borgosesia SpA, fondata nel 1873 e quotata al mercato Expandi di Borsa Italiana, holding di partecipazioni industriali. Con 508 dipendenti ed otto stabilimenti, la Società detiene partecipazioni nei settori:

- tessile, tramite il Gruppo Penelope attivo nella creazione di tessuti greggi e finiti;
- meccanotessile, tramite il Gruppo Smit, uno dei principali produttori di telai e macchinari per la realizzazione di tessuti;
- immobiliare, tramite il Gruppo Borgosesia Real Estate, proprietaria di un portafoglio immobiliare diversificato, e tramite Borgosesia Gestioni SGR SpA attiva nella gestione di Fondi Chiusi Immobiliari».

Nuovi realizzi per "Fondo Beta" di FIMIT SGR (21/11/2006)

"Fondo Beta Immobiliare", Fondo comune di investimento immobiliare gestito da FIMIT SGR - Capitalia Gruppo Bancario, e quotato sul segmento MTF di Borsa Italiana SpA ha reso note il 21 novembre alcune operazioni immobiliari.

Ecco il testo:

«Roma - Via Bargoni 8/78 per 47.500.000 di euro

- Fondo "Beta" ha accettato un'Offerta Vincolante per l'importo di 47.500.000 di euro con contestuale versamento di una caparra confirmatoria pari a 3.000.000 di euro.

- L'edificio, a prevalente destinazione d'uso uffici, ha una superficie utile coperta complessiva di circa 21 mila metri quadrati e risulta locato a più conduttori (oltre 63 tenant al 30 giugno 2006).

- Fondo "Beta" ha selezionato la migliore offerta tra quelle pervenute all'interno di una procedura di vendita competitiva. La cessione comporterà una significativa plusvalenza pari a circa 20 milioni di euro rispetto al valore dell'immobile al 31 dicembre 2005. L'acquirente è una Società privata senza alcun rapporto di correlazione con la FIMIT SGR e il Gruppo di appartenenza.

La cessione sarà perfezionata entro la fine del corrente anno.

Mantova - Viale della Repubblica, 1/b per 750.000 di euro

L'immobile, tutelato dalla Soprintendenza per i Beni Architettonici ai sensi del D. Lgs. 42/2004, ha una superficie utile coperta di circa 360 metri quadrati ed è attualmente locato a un importante Istituto di Credito locale in virtù di regolare contratto che scadrà a fine 2010.

Fondo "Beta", a seguito della pubblicazione dell'invito a presentare offerte di acquisto sui più importanti quotidiani locali, ha selezionato la migliore offerta tra quelle pervenute ed ha ceduto l'immobile per un importo di 750.000 euro. La cessione comporta una significativa plusvalenza pari a 236.127 euro rispetto al valore dell'immobile al 31 dicembre 2005.

L'atto di cessione avrà efficacia tra 60 giorni, termine entro il quale il Ministero dei Beni Culturali potrà esercitare, alle medesime condizioni economiche, il diritto di prelazione sull'acquisto.

L'acquirente è una Società privata senza alcun rapporto di correlazione con la FIMIT SGR e il Gruppo di appartenenza.

Brescia - Via Giotto, 10 per 773.000 euro

La porzione di immobile di proprietà del Fondo, situato nella periferia sud-est della città, è costituita da un capannone sfitto di circa 1.400 metri quadrati.

La vendita è avvenuta al prezzo di 773 mila euro valore sostanzialmente in linea con quello al 31 dicembre 2005. L'acquirente è una Società privata senza alcun rapporto di correlazione con la FIMIT SGR e il Gruppo di appartenenza.

Tutte le iniziative sono coerenti con le linee strategiche di gestione di Fondo "Beta", orientate prioritariamente alla dismissione degli asset di piccole dimensioni, non locati, situati in locazione non strategiche e pluritenant.

La liquidità riveniente dalle cessioni concluse o in via di definizione sarà utilizzata secondo le politiche di gestione del Fondo approvate dal Consiglio di Amministrazione di FIMIT SGR che prevedono la distribuzione semestrale di almeno il 70% dei proventi maturati.

Come previsto dal par. 13.4 del Regolamento di Gestione di Fondo "Beta", nel Rendiconto contabile saranno fornite informazioni dettagliate sulle operazioni. La documentazione inerente sarà comunque a disposizione presso la sede di FIMIT SGR, della Banca Depositaria (comprese le filiali situate nei capoluoghi di regione) e sul sito www.fondobeta.it.

"Michelangelo" (Sorgente SGR) cede un immobile a Roma (27/11/2006)

Il Fondo Immobiliare "Michelangelo", gestito da Sorgente SGR e riservato a investitori istituzionali, ha ceduto un immobile sito a Roma, nella centrale via Nizza, per un controvalore pari a 22 milioni di euro.

Ne da notizia una Nota del 27 novembre, la quale spiega anche che «la cessione dell'immobile ha consentito al Fondo di realizzare una plusvalenza pari al 120%, grazie all'intensa opera di valorizzazione condotta da Sorgente SGR sull'edificio a partire dalla data della sua acquisizione (avvenuta circa quattro anni fa).

L'immobile ceduto è adibito a uffici, è composto di otto piani più un interrato e si estende su di una superficie

complessiva di 4.926 metri quadrati». Sorgente, oltre a Michelangelo, gestisce i Fondi "Caravaggio" (quotato in Borsa), "Raffaello" "Donatello" e "Baglioni", che portano l'equity di Fondi autorizzati dalla Banca d'Italia a oltre 1,2 miliardi di euro.

Venduto l'Excelsior Hotel Gallia di Milano (28 Novembre)

Il 28 novembre Jones Lang LaSalle ha annunciato che Starman UK Company Services Limited (Starman), una Joint Venture tra il Gruppo Starwood Capital LLC e Lehman Brothers Holdings, ha stipulato un accordo per la vendita dell'Excelsior Hotel Gallia di Milano. L'acquirente è Qatar Investment Authority (QIA) e il prezzo d'acquisto supera i 100 milioni di euro. Jones Lang LaSalle Hotles ha agito come consulente del venditore.

Shopping logistico per Aareal Asset Management (14 Dicembre)

"Aareal Eurologistic Fund", il Fondo Chiuso gestito da Aareal Asset Management, ha annunciato il 14 dicembre la firma di un preliminare di compravendita per uno sviluppo di un immobile a uso logistico sito a 10 chilometri sud di Roma per un ammontare intorno ai 25 milioni di euro. Il sito di circa 20 mila metri quadrati è affittato, spiega una Nota della Società, e riflette un rendimento intorno al 7.60%. L'immobile è pre-affittato a una primaria Società internazionale per il 60%. Il venditore ha rilasciato una garanzia locativa pari a 24 mesi sulla parte non affittata. L'obiettivo di investimento di "Aareal Eurologistic Fund" in Europa è pari a 950 milioni di euro. Attualmente sono stati investiti circa 575 milioni di euro, tra Germania, Francia e Italia. Nuove acquisizioni in Belgio, Polonia e Slovenia sono in fase di analisi. Mathieu Cassinis, Acquisition Director di Aareal Asset Management, ha così commentato il deal: «Questa acquisizione ci permette di entrare sul mercato logistico della capitale dove il forte sviluppo della grande distribuzione, la mancanza di piattaforme logistiche moderne e il continuo incremento del valore dei terreni presenta un buon profilo rischio/rendimento sull'investimento».

Inaugurazione dell'Hotel Town House a Milano (15 Dicembre)

È stato presentato il pomeriggio del 15 dicembre a Milano, in Conferenza Stampa, l'Hotel "Town House": è il primo "sette stelle" d'Europa, e affaccia sulla Galleria Vittorio Emanuele, che è tutta di proprietà del Comune di Milano. L'iniziativa è della famiglia Rosso (sì, quella della Francorosso), rappresentata dal promotore dell'Hotel, Alessandro. Ha 25 suites, e in ognuna vi sono arredi



Il nuovo Hotel, nella Galleria

di design, amenities e "servizi speciali" creati apposta per i clienti più esigenti. Si va dal maggiordomo "personale", alla limousine (Bentley) che ti viene a prendere all'aeroporto. E tutto è in partnership con grandi griffes del lusso e del superlusso.

Ma l'ingresso si trova in via Silvio Pellico, alle spalle della Galleria, e la facciata, ancora, è quella che era. Alcune porzioni del fabbricato sono occupate da conduttori più o meno antichi. Cambierà? Chissà!

Il sette stelle di oggi, sino a poco più di due anni fa, era un immobile «in pessimo stato manutentivo» e necessitava di interventi «tesi alla riqualificazione strutturale, estetica e funzionale degli spazi, anche per effetto dell' utilizzo, per 15 anni, della Scuola per Interpreti e Traduttori». La situazione d'insieme delle porzioni - che si estendono su 1540 metri quadrati complessivi, al primo e secondo piano dello stabile - presentava numerosi problemi: impianti obsoleti, servizi igienici superati, e solai necessitanti di rinforzo strutturale. Nel 2002, la Giunta arrivava alla decisione di assegnare a terzi le unità, tramite procedure di evidenza pubblica. Dopo vari tentativi di "promozione", veniva pubblicato un avviso di trattativa privata con gara ufficiosa per le presentazione delle domande a chi fosse interessato.

Perveniva un'unica candidatura, da parte della società Town House srl, che si dichiarava pronta a eseguire tutti gli interventi necessari per «realizzare un piccoloalbergo di prestigio», nell'assunto rispetto dello stile e delle decorazioni originali. C'era anche, importante, una tensione verso «il miglior utilizzo della Galleria e la sua migliore vivibilità nelle ore serali».

Nella seduta pubblica del giugno 2004 veniva aperta l'offerta economica e la Commissione di Gara proponeva di aggiudicare l'immobile alla unica partecipante: importo annuo, 310 mila euro all'anno.

Fa 200 euro a metro quadro, in "quello stato". Niente male.

A margine della Conferenza Stampa di oggi (cui hanno partecipato l'assessore alla Casa & Demanio Gianni Verga, il Sovrintendente per i beni artistici e culturali Alberto Artoli, e l'architetto Ettore Mocchetti. Ressa soprattutto di fotografi e di operatori del turismo, e stranamente tutti in piedi), Alessandro Rosso mi ha detto che l'investimento per camera (pardon, suite) è pari a 400 mila euro, una ristrutturazione integrale da 10 milioni complessivamente: una follia, «dato che l'immobile non è nostro». Ma, fotografatissimo, si vedeva che Rosso era contento, e non vedeva l'ora iniziasse la prevista grande festa di inaugurazione, alla presenza annunciata anche del Sindaco Moratti: innumerevoli gli invitati eccellenti, e «spettacolo di stelle e danze, per un percorso magico ed elegante»...

Da domani, il Town House sarà su tutte le pubblicazioni dell'Hotellerie del mondo, insieme alla Galleria. Niente male, come campagna di immagine.

E poi? Se anche «alcune problematiche ci sono ancora» gli ospiti che verranno avranno, data la location, il «privilegio di essere, quasi, ospiti del Sindaco».

Vedremo, spero presto, i listini, e i coefficienti di occupazione. Per ora, la Cartella Stampa (in realtà l'albergo aprirà tra febbraio e marzo 2007) afferma mesi di "fully booked". (PGL)

Notizie da Brioschi e Polis Fondi (15 Dicembre)

Brioschi Finanziaria SpA ha comunicato che il Consiglio di Amministrazione di Polis Fondi SGR ha deliberato «l'acquisto, per sé o acquirente da designare, del-

l'insieme di strutture che comporranno il "Parco Commerciale", parte del progetto "Milanofiori Nord" sviluppato da Milanofiori 2000 Srl, controllata da Brioschi Finanziaria SpA. Il "Parco Commerciale", in corso di realizzazione nell'ambito dello sviluppo di "Milanofiori Nord" nel comune di Assago, sarà composto da grandi strutture di vendita per una superficie lorda di pavimento di oltre 35 mila metri quadrati. La vendita si intende a reddito garantito e il prezzo di acquisto verrà determinato capitalizzando al tasso del 6% il monte canoni di affitto annuale. A seguito della delibera di cui sopra, si dovrà procedere alla firma del contratto preliminare di acquisto entro il 28 febbraio 2007. "Milanofiori Nord" rappresenta il progetto in più avanzata fase di realizzazione della Brioschi. Prevede un'edificabilità complessiva di 218 mila metri quadrati con destinazione terziaria, commerciale e residenziale, al confine Sud di Milano nel territorio del Comune di Assago. L'area di sviluppo copre una superficie di 360 mila metri quadrati e sarà servita dalla Metropolitana Milanese (linea verde, fermata Milanofiori Nord) già in fase di costruzione». (CS della Società)

Shopping a Milano e Roma per GE Real Estate Italia (19 Dicembre)

GE Real Estate Italia ha acquistato un portafoglio di quattro immobili a uso ufficio del valore complessivo di circa 122 milioni di euro. Venditore è "Europa Immobiliare N. 1", Fondo Immobiliare gestito da Vegagest SGR. Il portafoglio, di 50.400 metri quadrati, comprende tre immobili locati a Wind ed ENEL situati nel "Parco dei Medici", uno dei più importanti centri direzionali di Roma, e uno a Milano, locato alla Regione Lombardia nella zona direzionale e residenziale Garibaldi-Repubblica. È la terza transazione realizzata da GE Real Estate Italia negli ultimi due mesi, e segue l'acquisizione del Centro Commerciale "Primavera" a Roma e l'investimento nel Fondo "Petrarca", portando il valore totale del portafoglio a 600 milioni di euro in termini di investimenti, che corrispondono a oltre 1,1 miliardi di asset. In una Nota, Marcelo Horcel, Managing Director di GE Real Estate Italia, ha così commentato: «Questa transazione conferma il nostro interesse per il mercato

italiano e segna il nostro ritorno all'investimento diretto nel mercato degli uffici a Milano e Roma. Gli immobili offrono un ottimo rapporto rischio-rendimento grazie alla combinazione di ottime location e alla presenza di tenants di primaria importanza. È previsto inoltre che, a seguito della recente espansione delle aree circostanti, il "Parco dei Medici" a Roma e la zona "Garibaldi" a Milano attireranno



Milanofiori, durante la presentazione a EIRE 2006

no una crescente domanda di spazi. È nostra intenzione continuare a crescere con lo stesso ritmo anche nel 2007, ampliando il nostro mercato e i nostri prodotti, concentrandoci nei tre settori del mercato italiano per noi chiave: uffici, retail e non-performing loans (crediti in sofferenza)».

Shopping per "Olinda" (20 Dicembre)

"Olinda Fondo Shops", Fondo Comune di investimento immobiliare gestito da Pirelli RE SGR e quotato in Borsa dal dicembre 2004, ha annunciato il primo investimento successivo alla fase iniziale di apporto, rilevando l'immobile che ospita il cinema multisala di Pioltello (Milano).

Tale operazione, come spiega una nota di Pirelli RE SGR, rientra nell'ambito della strategia di gestione del Fondo che prevede anche l'identificazione di opportunità di investimento in immobili a uso retail&entertainment, da acquisire mediante il reimpiego delle risorse generate dalla gestione complessiva. L'immobile acquisito, sito in Via San Francesco n. 33, è interamente locato a UCI Cinemas con un contratto che ha una durata minima di 15 anni e un canone annuo che riflette un rendimento lordo di circa il 9%. Il Multisala ha 14 sale per circa 3 mila posti a sedere e al piano terra ospita quattro ristoranti. La Nota così prosegue «UCI Cinemas, primario ope-

ratore nella gestione dei multisala in Europa, è recentemente subentrato a EuroPlex Cinemas oltre che in Pioltello anche nella locazione del multisala "Bicocca Village" a Milano, altra importante proprietà del Fondo "Olinda". Il Multisala occupa tutto il secondo piano del "Bicocca Village" e rappresenta la principale attività presente nel centro. Con le sue 18 sale, di capienza variabile tra 180 e 700 posti ciascuna, è una delle multisale più grandi d'Italia e la prima costruita in Milano città».

Gruppo Cattolica vende a Lehman Brothers (20 Dicembre)

Cattolica Assicurazioni e le controllate Cattolica Immobiliare, Duomo Assicurazioni, Duomo Previdenza e Unione Assicurazioni hanno sottoscritto i contratti definitivi per la cessione di un'ampia porzione del proprio patrimonio immobiliare a un Fondo Immobiliare riservato denominato "Catullo" e gestito da Finanziaria International Alternative Investment SGR. Tale Fondo sarà partecipato in maggioranza da Lehman Brothers e una quota di minoranza sarà detenuta da Cattolica Immobiliare.

Nel dettaglio «l'operazione prevede il conferimento di una parte del portafoglio immobiliare del Gruppo Cattolica, composto soprattutto da uffici e negozi, per una superficie complessiva di circa 63 mila metri quadrati a un prezzo pari a 158 milioni di euro, che permetterà di realizzare complessivamente una plusvalenza lorda di circa 83 milioni, comprensiva della plusvalenza rilasciata a livello consolidato relativa agli immobili conferiti dalla Capogruppo a Cattolica Immobiliare nel dicembre 2002» spiega una Nota.

Il Gruppo conferma così l'indirizzo del profilo reddituale e di semplificazione gestionale, avvalendosi di strumenti d'investimento innovativi e anche dell'esperienza e del know-how di un partner internazionale.

Beni Stabili: un altro closing a Milano (21 Dicembre)

Beni Stabili ha annunciato in data odierna la firma del closing con una Società privata, per la vendita di un immobile situato in Via Mauri a Milano e appartenente a un pacchetto di ventinove

immobili per i quali era già stato formalizzato il preliminare lo scorso 26 luglio. Il prezzo di vendita complessivo è pari a 14 milioni di euro, con una plusvalenza di circa 4,5 milioni di euro. L'immobile fa parte della componente "non residenziale" del "Portafoglio ex Fondo Comit", acquistato lo scorso 13 luglio.

Aperto il Parco Commerciale "Cavallino" (20 Dicembre)

Con l'apertura al pubblico a dicembre 2006 delle ultime tre medie superfici è stata completata la commercializzazione del Parco Commerciale "Cavallino" situato nel Comune di Cavallino a 5 chilometri da Lecce. L'intero progetto, promosso dalla IGECO Srl, è stato sviluppato e commercializzato dalla Sog-



Una immagine del "Cavallino"

prim Srl di Caserta, che ha affiancato il promotore dalla fase di studio preliminare sino all'apertura dell'ultimo punto vendita.

Il Parco è costituito da un Centro Carrefour di circa 25 mila metri quadrati, e da medie e grandi strutture per oltre 25 mila metri quadrati di GLA. Le insegne presenti, oltre all'Iper di Carrefour e alla Galleria di circa 25 negozi, sono Unieuro, Pc City, Sport Village, Conbipel, Bernardi, Decathlon, Grandi Magazzini, Il Globo, Brico Center. Il bacino d'utenza servito è di oltre 600 mila abitanti nell'isocrona 30 minuti.

La Gaiana e Gabetti Property Solutions (22 dicembre)

Il Presidente del Consiglio di Amministrazione di La Gaiana, Steno Marcegaglia, ha reso noto il 22 dicembre che «è a disposizione del pubblico presso la sede legale della società in Genova - Via XX Settembre 28/8 e presso la Borsa Italiana SpA, la seguente documentazione relativa alla fusione per incorporazio-

ne di La Gaiana SpA in Gabetti Property Solutions SpA: (i) il progetto di fusione per incorporazione di La Gaiana SpA in Gabetti Property Solutions SpA, con le relazioni del Consiglio di Amministrazione di Gabetti Property Solutions SpA e di La Gaiana SpA e con la relazione dell'esperto comune sulla congruità del rapporto di cambio; (ii) i bilanci degli ultimi tre esercizi di Gabetti Property Solutions SpA e di La Gaiana SpA; e (iii) le situazioni patrimoniali di Gabetti Property Solutions SpA e di La Gaiana SpA al 30 settembre 2006».

ING Real Estate Investment Management acquisisce due Shopping Centres in Italia (22 Dicembre)

«ING Real Estate Investment Management Italy has successfully completed the purchase of Carrefour Limbiate and Carrefour Siracusa from Carrefour. The value of the transaction, which includes all retail floorspace except the Carrefour operated hypermarkets, is approximately 229 million euro. Both assets have been added to the operational portfolio of the ING Retail Property Partnership Southern Europe».

Sogepim Advisor per un nuovo Centro Commerciale a Benevento (22 Dicembre)

A fine 2006 è stato raggiunto l'accordo tra Ascocentro Srl e il Gruppo Despar Campania, per lo sviluppo di un nuovo Centro Commerciale di circa 20 mila metri quadrati di slp nel Comune di Montesarchio in provincia di Benevento.

L'operazione (nome provvisorio "Centro Commerciale Montesarchio") è stata conclusa con la consulenza delle Società Sogepim di Caserta e Lubrano Associati Srl di Napoli che si sono occupate, rispettivamente degli aspetti commerciali (studio del layout, definizione della redditività, negoziazione del contratto con Despar) e autorizzativi (ottenimento delle autorizzazioni commerciali e urbanistiche per l'apertura di una grande struttura di vendita di tipo GACP).

Il Centro avrà una GLA di circa 15 mila metri quadrati distribuiti su di un unico livello tra un Iper a insegna Despar (4 mila metri quadrati), una media superfi-

cie per elettronica (1.200), e una media superficie per abbigliamento (850). Vi saranno quaranta negozi e cinque attività di ristorazione. Il Centro sarà servito da un'ottima viabilità e circa 1.500 posti auto. L'apertura è prevista per la primavera 2008. La commercializzazione è stata affidata dal Gruppo Despar Campania a Sogepim RE Srl di Caserta.

Risanamento vende a RREEF due immobili presso Milano (27 Dicembre)

Risanamento ha annunciato il 27 dicembre la cessione, per un valore complessivo di 69 milioni di euro, di due immobili - siti rispettivamente nel Comune di San Giuliano Milanese (Mi) e nel Comune di Origgio (Va) e detenuti a titolo di locazione finanziaria - a RREEF Fondimmobiliari SGR (già Deutsche Bank Fondimmobiliari SGR), gestore del Fondo Immobiliare denominato "Valore Immobiliare Globale". Le dismissioni sono avvenute, spiega una Nota della Società di Luigi Zunino, attraverso il subentro di RREEF Fondi immobiliari SGR in sostituzione di Risanamento nei contratti di Leasing Finanziario con il successivo riscatto anticipato degli immobili da parte di RREEF Fondi immobiliari SGR medesima al fine di investire il patrimonio del Fondo sopra nominato.

Pirelli RE si allea con Calyon per i NPL (27 Dicembre)

Pirelli RE ha annunciato che diviene operativa la Joint Venture tra Pirelli RE (33%) e Calyon (67%), perfezionando l'acquisizione del 100% di cinque portafogli di crediti ipotecari in sofferenza detenuti dalla JV Pirelli RE/MSREF attraverso dedicati veicoli di cartolarizzazione. «Il gross book value residuale ammonta a circa 2,4 miliardi di euro» ha comunicato la Società guidata da Carlo A. Puri Negri, che ha anche affermato che «Pirelli RE agirà in esclusiva per l'asset management e tramite Pirelli RE Credit Servicing - detenuta al 100% da Pirelli RE - opererà in qualità di special servicer per il patrimonio di NPLs di proprietà della JV Pirelli RE/Calyon. Advisor legale della JV Pirelli RE/Calyon è stato lo Studio Bonelli Errede Pappalardo».

Nextra cede un immobile a Roma (27 Dicembre)

Il Fondo "Nextra Sviluppo Immobiliare" ha ceduto il 27 dicembre un immobile sito a Roma, via Bona 67, alla società Eutelia.

L'immobile acquistato il 13 dicembre 2001 è un edificio a uso direzionale di circa 9.700 metri quadrati ubicato in un'area periferica di Roma in prossimità del Grande Raccordo Anulare.

Il corrispettivo della transazione è stato concordato pari a 19.500.000 euro e ha originato una plusvalenza lorda di circa 850.000 euro pari al 4,7% del costo originario di acquisto. Il tasso di rendimento interno dell'operazione che considera i canoni di locazione percepite e le spese sostenute dal Fondo, è stato del 7,56%.

La vendita è assistita da un parere di congruità rilasciato dagli Esperti Indipendenti in relazione ai termini economici della cessione.

L'operazione descritta rappresenta la prima cessione del Fondo "Nextra Sviluppo Immobiliare" (gestito da CAAM SGR), a seguito della quale il portafoglio immobiliare sarà costituito da tredici immobili.

Aedes cede il 50% di Rubattino Ovest (29 Dicembre)

Aedes ha informato che Rubattino Ovest Srl, Società controllata da Aedes al 91,97% (costituita con l'obiettivo di completare lo sviluppo della superficie di residenza libera prevista dal programma di riqualificazione di Via Rubattino) ha ceduto il 50% della Società Rubattino Ovest Srl a Impresarosso SpA di Torino.

«Rubattino Ovest: l'intervento in questione consiste nell'edificazione della superficie residua di 28.800 metri quadrati di SLP, che porterà alla realizzazione di circa 400 nuovi appartamenti distribuiti su tre differenti edifici denominati "Basso Imberti 2", "Gallo 3" e "Grifoni 3"» dice il Comunicato.

Il valore della cessione della quota è di circa 2,3 milioni di euro. «L'operazione ha permesso di registrare un miglioramento della posizione finanziaria netta pari a circa 21 milioni di euro» afferma la Nota.

Nuovo Investimento per Polis Fondi (29 Dicembre)

Polis Fondi SGR ha acquistato un complesso cielo-terra a uso residenziale e terziario sito in Milano, Corso di Porta Romana 87-89. L'edificio, che si sviluppa su una superficie lorda complessiva di circa 4 mila metri quadrati, è destinato al patrimonio del Fondo "Polis". Il prezzo di acquisto è pari a 18 milioni di euro.

A vendere è stata Artesia Srl, Società immobiliare che svolge operazioni di sviluppo, acquisto e messa a reddito di immobili a uso prevalentemente terziario, e trading.

Polis Fondi SGR è partecipata da Sopaf (49%), da cinque Banche Popolari (BPU, BPI, Banca Popolare dell'Emilia Romagna, Banca Popolare di Sondrio e Banca Popolare di Vicenza) e da Unione Fiduciaria. Il Fondo "Polis" è quotato in Borsa dall'aprile 2001, e gestisce un patrimonio pari a 312 milioni di Euro (dato al 30 giugno 2006).

L'operazione, conclude la Nota, è finalizzata alla valorizzazione del cespite in partnership con la società Artesia.

Pioneer vende a Mediolanum (30 Dicembre)

Pioneer Investment Management SGR, Società del Fondo comune d'investimento immobiliare chiuso "Unicredit Immobiliare Uno", ha venduto due immobili (siti a Roma e a Basiglio, nei pressi di Milano) a Mediolanum Gestione Fondi SGR, Società di gestione del Fondo comune d'investimento immobiliare chiuso "Mediolanum Real Estate".

L'importo complessivo è di 25.500.000 euro. Il valore del Centro Commerciale di Basiglio è di 8 milioni di euro, mentre il complesso immobiliare di Roma è stato valutato 17.500.000 euro. I due Gruppi hanno comunicato inoltre la stipula di un contratto preliminare per la compravendita di un immobile a Milano destinato a residenza per anziani, di proprietà del Fondo "Unicredit Immobiliare Uno" al prezzo di 12.250.000 euro.

Darma acquisisce l'Autodromo di Adria (30 Dicembre)

Il Fondo d'investimento immobiliare riservato "Ermes Real Estate", istituito

e gestito da Darma SGR, ha acquisito in data 30 Dicembre 2006 immobili e Società immobiliari per un valore globale di mercato pari a circa 80 milioni di euro.

Tra gli immobili acquisiti vi è l'Autodromo di Adria, in provincia di Rovigo, a pochi chilometri dal mare. "Adria International Raceway", circuito per auto e moto di 2.700 metri dove il 15 e 16 dicembre 2006 si è svolta la 24 ore per Telethon (vi hanno partecipato oltre 220 piloti tra cui Giancarlo Fisichella, Emanuele Pirro e Sandro Munari), è una struttura multifunzionale. Oltre al tracciato e all'area per i box, offre un paddock (area retrostante i box) coperto di circa 8 mila metri



Alberto M. Lunghini,
AD di Darma SGR

quadrati, ampi piazzali per sosta, un complesso ricettivo con bar, ristoranti, camere e suites (40 sono nell'area del circuito e 80 nel centro di Adria) e sale riunioni. Vi sono anche l'impianto di guida sicura e l'eliporto.

Darma SGR, presieduta da Pietro Locatelli (AD è Alberto M. Lunghini) gestisce oggi tre Fondi Immobiliari riservati, il cui valore patrimoniale globale è pari a 310 milioni di euro, sottoscritti sino a ora per un terzo. Considerando la leva finanziaria, Darma SGR può ancora investire oltre 500 milioni di euro.

Gli investimenti già realizzati sono diversificati: palazzi a uso ufficio nelle aree di Roma e di Milano, immobili turistici nell'Isola d'Elba, cliniche, terreni edificabili, cantieri residenziali e - prima tra le SGR operanti in Italia - appunto un Autodromo (Adria). Gli investimenti attuali sono distribuiti tra Piemonte, Lombardia, Veneto, Toscana e Lazio. Entro fine anno Darma SGR istituirà tre Fondi. Le aree d'interesse si amplieranno al Sud d'Italia.

*Le news del mercato immobiliare
tutti i giorni, online, sul sito*



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 _____



INGEGNERIA DEL TURISMO

Roberto Formato

Un libro dal titolo bellissimo, di un autore giovane, preparato e molto coinvolto: Roberto Formato, laurea in ingegneria gestionale al Politecnico di Milano, Master of Science all'Università del Surrey, è attualmente Dirigente presso l'assessorato al turismo e al marketing territoriale della Provincia di Napoli. Anche nel turismo occorre sistematicità, se si vuole uscire dalla logica del "fai da te" che ha sinora caratterizzato la nostra prima industria nazionale: che pesa per oltre l'11% sul PIL, e occupa oltre due milioni di addetti. Nella moderna "competitività" occorre "distribuire" l'offerta (la quantità e la qualità dei beni che possediamo) in un sistema diffuso, quello dei centri minori soprattutto. Controllare i costi (il famoso "value for money"). Attivare la formazione. Modificare e stimolare il marketing dell'accoglienza.

Ma c'è molto e molto ancora (sino ad arrivare al metamanagement della destinazione) nel libro di Formato: che si estende su quasi 500 pagine, ed è davvero unico nel suo genere.

Edizioni Scientifiche Italiane,
Napoli
Prezzo 30,00 euro



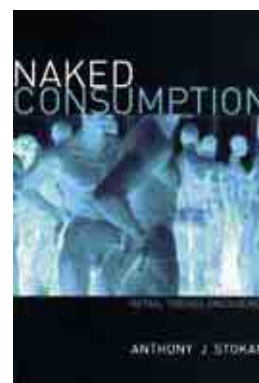
2006-2016. PROGETTI D'ITALIA

Guglielmo Pelliccioli

Una trentina di progetti che caratterizzeranno il nuovo skyline italiano, da Milano alla Sicilia: residenze, uffici, Centri Commerciali, piattaforme logistiche... Questi i protagonisti del volume di Guglielmo Pelliccioli (giornalista vocato al real estate, Direttore del quotidiano on-line www.Quotidianoimmobiliare.info), visti attraverso presentazioni/interviste ai loro developer, architetti o responsabili a vario titolo.

Molte le iniziative mappate, dunque, che troveranno compimento in anni diversi, e presentate anche in modo differente una dall'altra. Alcune sono corredate anche da schede tecniche e fotografie (in bianco e nero), altre sono delineate attraverso le sole parole degli ideatori, accomunati comunque quasi tutti da una bella dose di "visione".

Daily Real Estate srl, Bergamo
Prezzo 32,00 euro + Iva



NAKED CONSUMPTION

Anthony J. Stockan

Famoso in tutto il mondo, il Guru del marketing Anthony J. Stockan sviluppa in questo volume ogni possibile piega attitudinale del consumatore nel nostro mondo frenetico e sempre più caratterizzato da omologazioni parallele. Si va dalla "morte dell'ispirazione" all'analisi dello strapotere del cliente, passando attraverso l'ossessione del brand e la smania del lusso.

Non mancano le pagine dedicate ai più giovani, ai "pet-lovers" (il paragrafo porta il suggestivo nome di "Petopoly, Kids for the Kidless"), e al "made in China".

Il consumatore è sempre più mobile (la fedeltà si fa mito), e ben lo sanno i protagonisti delle case history tracciate nel volume, tra cui Starbucks, Zaea, Ikea, e (naturalmente) Wal-Mart. Al "Wally Wally World" è dedicato un intero capitolo. Il gigante, d'altronde, se lo merita: se nel 2004 le revenues erano state pari a 285 miliardi di dollari (il PIL dell'intera Svezia) le proiezioni al 2020 parlano di un fatturato di tre trilioni, equivalente all'economia dell'intero Giappone.

Un volume dove la psicologia si coniuga ai dati, dunque, ma scritto anche con confortevole senso dell'umorismo.

Anthony Russel Inc (USA)
Prezzo 29,50 dollari USA



NUOVA CITTÀ, NUOVA FIERA. TRASFORMAZIONI ATTENDIBILI E DESIDERABILI NELL'INTORNO DEL NUOVO POLO FIERA MILANO

**Marcello De Carli,
Giorgio Fiorese,
con Micaela Bordin,
Alessandro Floris,
con contributi di:**

**F. Acuto (mobilità e viabilità), (Politecnico di Milano
Dipartimento di Progettazione dell'Architettura); Dott.ssa
Enrica Baccini, Dott. Alberto Biffi, Dott.ssa Antonia Ventura
(di Fondazione Fiera Milano Settore Servizio e Sviluppo);
Ing. Giulio Leoni (Sviluppo Sistema Fiera), Dott. Sandro Lecca
(Servizio Studi Camera di Commercio Milano);**

Il volume ospita i materiali della ricerca "Scenari delle trasformazioni attendibili e desiderabili nell'intorno territoriale del nuovo Polo fieristico di Rho Pero". La ricerca è promossa da: Osservatorio dell'indotto del nuovo Polo Fieristico di Rho Pero, Camera di Commercio di Milano, Fondazione Fiera Milano, con il contributo della Fondazione Politecnico di Milano. Il testo mostra il percorso della ricerca corale svolta sul territorio, che costituisce un primo passo per armonizzare le potenzialità e le risorse del sistema territoriale con gli interessi della popolazione locale, e le esigenze del nuovo polo fieristico. L'analisi ha mostrato il ruolo svolto dai connubi esistenti fra le risorse culturali, ambientali, storiche e territoriali e i fabbisogni della formazione e produzione, conducendo all'identificazione di interventi di tipo strategico; funzionali allo sviluppo dell'industria della conoscenza, alla crescita del reddito, ed alla qualità ambientale.

Questi sono gli obiettivi, ben descritti nel volume, che intrecciati al nuovo insediamento fieristico, motore delle trasformazioni ambientali e del sistema produttivo, favoriscono la crescita all'interno di un circuito di armonizzazione fra le risorse ambientali del territorio, le risorse culturali e le aspettative degli abitanti.

Il volume rappresenta quindi un viaggio dal "recinto al mondo", in quest'ottica vengono proposti progetti importanti e innovativi, consoni ad affrontare il tema dello sviluppo potenziale dell'area. I progetti riguar-

dano rispettivamente, le seguenti aree: il Parco Naturale dell'Olona, l'insediamento Itatel di Settimo Milanese, l'area di Villa Arconati e del Castellazzo di Bollate, l'area della Fiera Rho-Pero.

Il progetto sul Parco Naturale dell'Olona affronta il tema delle preesistenze industriali coniugandole con il patrimonio agricolo e ambientale della zona e proponendo un approccio che assicuri la convivenza di entrambi. "Il medesimo processo sarebbe auspicabile anche per l'insediamento Itatel di Settimo Milanese". In entrambi i progetti viene valutata una politica fondiaria a favore degli insediamenti e dell'economia della conoscenza. Il progetto di Villa Arconati e del Castellazzo di Bollate, dove il tema delle presenze monumentali viene affrontato coniugando valori storici con i valori ambientali e con i saperi.

Il progetto Fiera diffusa rappresenta un territorio molto ampio e che potrà avere delle grosse ricadute economiche.

Le descrizioni relative ai progetti sono redatte in forma chiara e leggibile, pensati anche per i non addetti ai lavori e corredati con sequenze di immagini che consentono di apprezzare e sentire il territorio in esame.

Cattaneo Editori, Milano, 2006
Edizione fuori commercio



TUTTI VINCENTI

Phil Harkins e Keith Hollihan

I segreti che stanno dietro al successo di un modello organizzativo "vincente": quello di RE/MAX, la grande multinazionale del franchising immobiliare, presente da un decennio anche in Italia con quasi 200 punti vendita e un migliaio di affiliati.

In altre parole, il volume ripercorre la storia della Società - o meglio del "sogno" del suo fondatore, Dave Linniger - scritta a quattro mani da uno specialista di consulenza di management (Phil), e da un giornalista professionista (Keith).

Entrambi entusiasti fan di Dave, della sua intuizione di business e dei risultati ottenuti.

Non è difficile non essere d'accordo: ha oltre 5 mila uffici in oltre 50 Paesi, e può contare su una rete di circa 100 mila agenti.

Come è stato possibile, dunque, realizzare il sogno? Dalla idea rivoluzionaria (la partecipazione agli utili) agli slogan che tanto hanno contribuito al successo ("Al di sopra della folla"), il libro non potrebbe essere più esaustivo: spiega anche, ovviamente, l'origine del nome, e pochi sanno che RE/MAX altro non è che la contrazione di Real Estate Maximus, e che il logo si ispira a patriottici colori.

Last but not least: nella Società si è pensato, già dall'inizio, che le donne erano semplicemente perfette per operare nel settore immobiliare. Come non essere, anche qui, d'accordo?

Tecniche Nuove
Prezzo 22,90 euro



UN SISTEMA TERRITORIALE COMPETITIVO. CAPACITÀ INNOVATIVA E FATTORI DETERMINANTI NELL'ATTRAZIONE DEGLI INVESTIMENTI.

Stefano Cortini, Saro Munafò, Matteo G. Caroli, Antonio Speranza, Concetta Galasso.

Il volume raccoglie le esperienze e i risultati del progetto di Marketing territoriale elaborato da Sviluppo Lazio che nasce nel 1999, come strumento di attuazione della programmazione regionale in materia di politiche territoriali ed economiche. Oggi rappresenta uno strumento essenziale nella creazione e nella programmazione di linee guida degli interventi di sviluppo economico e sociale della Regione. La pubblicazione analizza lo strumento del marketing territoriale elaborato da Sviluppo Lazio, agenzia per lo sviluppo regionale, intendendolo come un mix particolarmente efficace ed efficiente di interventi, da svolgersi sul territorio; tali interventi creano reti di assistenza agli investimenti e iniziative di sviluppo promozionale realizzate presso le maggiori piazze finanziarie del mondo.

Il testo percorre un sentiero molto articolato di politiche economiche e sociali che pone il Marketing territoriale della Regione Lazio come strumento di Benchmarking e di confronto all'interno della cornice competitiva esistente fra i differenti territori del mercato globale.

Franco Angeli Editori, Milano, 2006
Prezzo 18,00 euro



TRATTATO PRATICO DELLE LOCAZIONI IMMOBILIARI

Stefano Farina, Elisabetta Ferrari, Donatella Gaudio, Riccardo Redivo

Lo svolgimento della materia è suddiviso in quattro parti: nella prima parte vengono esaminati i principi generali e codicistici in tema di locazioni applicabili normalmente a ogni tipo di contratto con i riferimenti ai differenti casi di sublocazione, di cessione, successione, vendita dell'immobile; la seconda parte analizza le locazioni abitative attraverso uno studio storico legislativo che va dalla Legge sull'Equo Canone, ai Patti in deroga, alla Legge N° 431 del 9 dicembre 1998, e ai nuovi contratti (introdotti dalla 431): i contratti a regime libero, a canone agevolato, di natura transitoria. La seconda parte termina con l'analisi dettagliate sul tema della morosità e sui temi fiscali ed economici quali ad esempio gli oneri accessori nella locazione. La terza parte analizza la materia inerente alle locazioni non abitative. La quarta parte conclude il volume con una disamina riguardante il contenzioso all'interno delle locazioni abitative e commerciali, analizzandone tutta la normativa processuale aggiornata con le nuove norme in materia di rilascio degli immobili adibiti ad abitazione, e alle nuove condizioni per la messa in escuzione in materia di sfratti.

Casa Editrice Dott. Antonio Milani-Cedam, Padova, 2006
Prezzo 68,00 euro



ACQUISTARE CASA GUIDA ALL'ACQUISTO DELL'IMMOBILE PER ABITAZIONE. CONTRATTI, FINANZIAMENTI, AGEVOLAZIONI.

Vincenzo Cuzzola (curatore), contributi di Lidia Masullo e Daniela Campolo.

Il volume è un guida agevole e chiara che prende per mano il cittadino conducendolo nella complessità del procedimento di compravendita immobiliare.

Il punto d'inizio riguarda le varie tipologie di venditori esistenti sul mercato immobiliare che vanno dal privato all'agente immobiliare, al conduttore. All'interno del volume sono inserite una serie d'informazioni utili a chi vuol avviare le trattative di acquisto senza avvalersi di un supporto tecnico, che può fornirgli un esperto del settore.

La guida spiega il procedimento dell'acquisto, l'avvio delle trattative, la stipulazione del rogito notarile.

Il volume spiega anche tutto il sistema di garanzie offerte dalla legislazione all'acquirente, le agevolazioni date a chi acquista la prima casa, ed il sistema di tassazione fiscale.

La guida contiene un'appendice molto utile riguardante la modulistica occorrente nelle differenti tipologie di acquisto o di vendita.

Halley Editrice - Italia Oggi
Da richiedere al Gruppo Class Editori



REAL ESTATE. ECONOMIA DIRITTO E FINANZA IMMOBILIARE

AA. VV. - A cura di Claudio Cacciamani

Hanno collaborato alla stesura del volume: Gualtiero Tamburini, Achille Fornasini, Antonio Porter, Clizia Cacciamani, Gianfranco Tita, Alessia Signali Monceri, Andrea Caputo, Pierluca Princigalli, Massimiliano Speranza, Alessandro Sampietro, Pasquale Cormio, Federico Musso, Alberto Lanzavecchia, Federica Ielasi,

Juan Pablo Marino, Gian Marco Chiesi, Claudio Giannotti, Gianluca Mattarocci.

Il volume affronta i temi più significativi svolti durante la prima edizione del Master in Economia e Gestione Immobiliare realizzato nell'Università di Brescia nell'anno accademico 2004-2005.

Il tratto caratteristico dello scritto curato da Claudio Cacciamani, responsabile della progettazione e del coordinamento scientifico del Master, è visibile nella complessità e varietà tematica dei numerosi interventi, tutti curati da massimi esperti nel settore e miranti a fornire ai partecipanti del Master una "valigia degli attrezzi" utile per poter affrontare le tematiche e le problematiche presenti nel campo dell'intermediazione e della gestione immobiliare.

Il testo idealmente è diviso in due parti: la prima presenta dei contenuti afferenti alla sfera giuridico-legale pur sempre trattata in un'ottica economica. In essa vengono svolti i temi relativi alla proprietà immobiliare, i diritti reali di godimento e le multiproprietà, i contratti di compravendita immobiliare e le clausole vessatorie, le esecuzioni immobiliari, la mediazione immobiliare, il diritto alla provvigione, l'acquisizione di società immobiliari, nella contrattazione d'affari, il fallimento e la tutela degli acquirenti, le problematiche tributarie e il contratto di leasing immobiliare.

Il ponte ideale fra la prima e la seconda parte è rappresentato dal contributo che si pone a metà fra le questioni giuridiche e le economiche: le coperture assicurative fra i diversi attori del mercato immobiliare. Nella seconda parte si approfondiscono le trattazioni inerenti all'inve-

stimento e al finanziamento delle operazioni immobiliari. In questa fase si entra nel vivo delle logiche d'investimento: si approfondiscono le valutazioni di rischio immobiliare a livello sia di singolo investimento sia di portafoglio, per poi considerare la valutazione degli immobili all'interno dei bilanci aziendali alla luce dei nuovi principi contabili imposti dagli IAS.

Successivamente si analizza la catena del valore di un investitore immobiliare propedeutica alla valutazione comparata dei veicoli d'investimento immobiliari, all'analisi di convenienza per la scelta dei finanziamenti a lungo termine, allo strumento dei Fondi Immobiliari e alla cartolarizzazione degli immobili.

Il lavoro vuol essere un riferimento per affrontare problemi strategici e operativi e al contempo offrire uno strumento di supporto agli insegnamenti e ai professionisti che si vogliono occupare di real estate.

Egea Edizioni, Milano 2006

Prezzo 40,00 euro



VIII RAPPORTO SUL MERCATO IMMOBILIARE IN ITALIA E A ROMA NEL 2006.

In appendice i comportamenti dei segmenti della domanda immobiliare nello scenario del mercato romano 2006-2009

AA. VV. - Borsa Immobiliare di Roma

Il volume illustra i risultati della ricerca commissionata dalla Borsa Immobiliare di Roma al Cresme Ricerche spa, riguardante il mercato immobiliare italiano. La ricerca è stata presentata alla nona edizione del RIMI (Rassegna Italiana del Mercato Immobiliare).

La valutazione dello scenario riguarda la situazione economica italiana, e le sue relazioni con il mercato immobiliare. La valutazione del mercato immobiliare italiana è redatta analizzando lo stock, il valore del patrimonio e il fatturato dell'industria immobiliare italiana. Il testo contiene al suo interno le schede riguardanti le province delle 14 città metropolitane. Le sintesi delle informazioni statistiche e delle rivelazioni campionarie contenute nel rapporto di ricerca sono state arricchite dallo studio sulla domanda abitativa consentendo di effettuare delle proiezioni sui prossimi anni. Il testo rappresenta un utile strumento d'indagine e di analisi sia per gli operatori del settore sia per gli operatori del Terzo settore, in particolare per chi si occupa del tema del disagio abitativo e di Housing Sociale.

Camera di Commercio Industria Artigianato Agricoltura Roma, 2006
Prezzo 15,00 euro



**INNOVARE COMPETERE
PRODURRE. FRAMMENTI
DI 25 ANNI (E OLTRE)
DI ECONOMIA REALE
SCELTE DAI RICERCATORI
DI NOMISMA
NOMISMA. XXV ANNI
DI RICERCA 1981- 2006**

**AA. VV. - Con contributi
di Nerio Nesi, Romano Prodi,
Giancarlo de Martins,
Gualtiero Tamburini,
Giorgio De Rita.**

Il volume percorre la storia della creazione di Nomisma, avvenuta «nel pieno della trasformazione del capitalismo industriale in capitalismo finanziario, una fase nella quale le basi fondamentali del processo industriale perdevano importanza rispetto al reddito e al profitto che generavano: il capitale rispetto alla tecnica, il banchiere rispetto al ricercatore, la politica finanziaria rispetto alla politica industriale. Nomisma rifletté al contrario, la convinzione che l'avvenire economico del paese si basava sulla capacità di produrre a livello competitivo». Le parole di Nerio Nesi, presenti nella copertina del testo, illustrano lo spirito della Fondazione e presentano i contributi e gli scritti dei 70 ricercatori.

Il filo che unisce i differenti contributi riguarda le varie sfaccettature contenute nella metodologia (creata da Nomisma) per lo studio di economia applicata, svolta in chiave sistemica interrelando l'economia con le discipline politiche, sociali, industriali.

Edizioni Nomisma
Prezzo 30,00 euro



**I FONDI IMMOBILIARI
IN ITALIA E ALL'ESTERO
RAPPORTO 2006**

**Paola Gianasso (prima parte),
Studio Casadei: Gottardo
Casadei, Gianluca Maccari,
Emilia Menichelli e Federica
Pascucci (seconda parte).
Coordinamento
redazionale: Simona De
Santis e Pierluigi Bellardo.**

L'analisi svolta per singolo Paese fornisce i dati complessivi dell'intero settore e allo stesso tempo attua un'indagine approfondita con indicazioni sui principali operatori nazionali in riferimento alle "performance" da loro conseguite nel corso del 2005 e con le previsioni per il 2006. A questo proposito si ricorda che il Rapporto è stato chiuso nel giugno 2006.

Le analisi contenute nella Prima parte vengono suddivise in capitoli riguardanti rispettivamente: l'andamento dei Fondi Immobiliari in Europa, I REITS (Real Investment Trust) nel Nord America, I reits in Asia. La disamina si conclude con l'analisi dei Fondi Immobiliari in Australia.

Come scrive in una Nota Scenari Immobiliari «La seconda parte è interamente dedicata all'analisi del mercato dei Fondi Immobiliari italiani, articolata in due sezioni: la prima prende in considerazione l'industria dei Fondi nel suo complesso fornendo un'analisi dettagliata degli aggregati economico-finanziari e del loro andamento nel tempo, mentre la seconda contiene la "fotografia" di 31 Fondi Immobiliari operativi a fine 2005».

Edizioni Scenari Immobiliari
Prezzo 240,00 euro



**IL FUTURO È DIETRO
L'ANGOLO – SCENARI PER
IL TERZO MILLENNIO**

Giovanni Nassi

Si snoda come una commedia – un prologo, tre atti e un epilogo – questo originale pamphlet che si propone di guidare il lettore in una riflessione interiore sulla conoscenza del futuro. Un cammino originale attraverso il sapere, la scienza e il progresso.

Interessante la metodologia (sono quattro gli scenari in esame) e sorprendente il finale, che già prelude al prossimo lavoro dell'autore. Personaggio notissimo nel mondo immobiliare italiano, Giovanni Nassi è il "decano" della Pirelli: sessanta e più anni di servizio sempre all'interno del Gruppo, dalla gavetta sino alle più alte responsabilità che tuttora tiene, sedendo nel Consiglio d'Amministrazione di varie società, Pirelli RE compresa.

Guerini e Associati
(www.guerini.it)
Prezzo 18,00 euro



**BANCA POPOLARE DI MILANO
E LA SUA CITTÀ**
IL NUOVO CENTRO SERVIZI BPM
Banca Popolare di Milano,
a cura di Silvia Lolli Gallowsky.

Il volume, distribuito agli invitati durante l'inaugurazione del nuovo "Centro Servizi" di BPM, nel Settembre 2006. Il volume illustra la storia della riqualificazione dell'area in cui, si trovavano un tempo gli immobili Farmitalia. Il libro inizia con una intervista a Gianni Verga, ora Assessore alla Casa & Demanio del Comune di Milano, e contiene molte splendide

foto del nuovo complesso.

Il Centro Servizi BPM è stato progettato per ospitare le attività operative, amministrative e contabili del Gruppo, e rappresenta un esempio illuminante di riqualificazione urbana.

Nella realizzazione del progetto sito in via Massaua a Milano si sono elegantemente annodati fra loro l'interesse privato e quello pubblico, formando un incastro fra luogo di lavoro e di civile convivenza. Infatti, gli spazi non strettamente operativi, quali le aree verde potranno essere utilizzati anche dai cittadini.

Nel 1996 Bipiemme (società proprietaria dell'immobile e controllata dal gruppo creditizio) aveva affidato alla società General Planning l'incarico di occuparsi della progettazione del nuovo Centro Servizi della Banca con l'obiettivo di rispettare l'assetto e le caratteristiche degli edifici preesistenti, ottimizzando gli spazi al fine di adattarli alle funzioni operative che qui avrebbero dovuto trovare sistemazione. Oggi è disponibile un'area di oltre 36 mila metri quadrati di superficie dove trovano sistemazione alcuni uffici operativi prima distribuiti in varie parti della città, un nuovo grande Centro Conferenze e un parco pubblico di circa 10 mila metri quadrati.

Il merito dell'intervento è quello di aver restituito una vasta area della città ai Milanesi, creando dei dialoghi fra interno ed esterno, narrazioni che non si svolgono solamente fra la "pelle" dell'edificio e l'ambiente circostante ma continuano fra luogo e territorio.

L'attenzione prestata alla qualità del luogo e degli strumenti di lavoro è pari a quella posta nell'allestimento di aree destinate a servizi di supporto quali la mensa, l'asilo nido, la palestra, la raccolta Cappella con una pregevole tela di Francesco Corneliani che conduce l'uomo in

un viaggio attraverso la sua dimensione più intima e spirituale.

All'interno del Centro vi sono tre Sale Conferenze, situate in via Massaua 6, dotate di moderni impianti audio video, modulabili tra loro. Lo spazio conferenze presenta una capienza complessiva di 450 persone. È suddivisibile in tre sezioni modulabili tra loro tramite pareti mobili a scomparsa, che consentono di ottenere tre sale indipendenti con una capienza rispettivamente di 152, 138 e 128 posti a sedere.

Sono presenti degli spazi da adibire a servizi a uso esclusivo delle Sale e sono così suddivisi. Nel Piano terra, zona reception e guardaroba, piccolo magazzino. Nel primo piano, sale conferenze, piccolo spogliatoio, foyer utilizzabile per servizi catering (max 350 persone), zona cucina per ditte catering dotata di prese elettriche, tavoli, lavandino, frigorifero (non è ammesso l'uso di fuochi o forni a gas), servizi igienici. Secondo piano, sala regia, saletta utilizzabile come spogliatoio, ufficio attrezzabile come sala stampa o saletta relatori. Per realizzare tutto ciò sono occorsi dieci anni.

Edizioni Banca Popolare
di Milano

Edizione fuori commercio



**MILANO – LA CITTÀ
PIÙ CITTÀ D'ITALIA**

Gianni Verga

Così come lo scrittore verista Giovanni Verga descrisse Milano e i suoi dintorni in un celebre scritto del 1881, anche l'omonimo Giovanni (Gianni) Verga dei nostri giorni nostri, non già scrittore ma assessore allo Sviluppo del Territorio del Comune di Milano dal 2001 al 2006, e ora assessore alla casa e Demanio, si cimenta con questo libro nell'esposizione della propria visione della Città, assunta ormai a moderno polo terziario e finanziario del Paese. «Dovremmo riprendere oggi l'ambizione di far diventare Milano la prima città quanto meno del Mediterraneo» scrive Gianni Verga «e poi rilanciare la grande sfida, nata nel dopoguerra, di Milano prima città d'Europa».

Idee, punti di vista e osservazioni sullo sviluppo futuro del capoluogo lombardo sono state formulate e raccolte da Verga nel corso della due giorni del "Laboratorio Editoriale" dell'Università Internazionale del Secondo Rinascimento, Ente morale capitanato dal noto psicanalista Armando Verdiglione, interlocutore con cui all'interno dello stesso volume Gianni Verga intesse e porta avanti in forma di dialogo la propria "lettera d'amore" alla Città più Città d'Italia.

Edizioni Spirali (www.spirali.com)
Prezzo 15,00 euro

Le Ladies del Real Estate

Si è costituita il 19 luglio a Milano, su iniziativa di un Gruppo di donne professionalmente impegnate nel real estate in Italia, l'Associazione Italiana Real Estate Ladies - AREL (email arel@mclink.net).

«L'associazione nasce per creare uno spazio in cui le professioniste e le manager che operano nel settore del real estate italiano possano confrontarsi, condividere e approfondire le rispettive esperienze al fine di contribuire alla crescita della professionalità e alla innovazione di uno dei settori storici ma al tempo stesso più dinamici dell'econo-

mia italiana, come dimostra l'andamento e l'evoluzione del mercato immobiliare degli ultimi dieci anni» spiega Barbara Polito (Director di The Carlyle Group - Europe Real Estate), che è stata acclamata oggi alla presidenza della associazione. «Il mondo della consulenza, della promozione, dello sviluppo, dell'intermediazione, della progettazione, della gestione, della formazione e della finanza immobiliare conta già molte donne che hanno un "ruolo" determinante all'interno delle aziende di appartenenza, e il loro numero è in continua e forte crescita».

AREL si è formata sulla stregua di quanto è già presente in altri Paesi: le associazioni di donne del real estate esistono infatti, e da tempo, in USA, UK, Germania, Francia e Spagna, solo per citarne alcune. E AREL intende al più presto stabilire con queste associazioni collegamenti formali e iniziative comuni. «L'esigenza di dar vita a un'associazione "rosa" anche nel mondo immobiliare italiano era davvero sentita» commenta Barbara Polito. «La prova è che il Comitato Promotore di AREL, composto da una sessantina di signore - quasi tutte note, molto "skilled" e impegnate in strutture medio grandi o grandissime del real estate, per ora in maggioranza di area milanese - si è formato e organizzato nel giro di pochissimi giorni». «Tra le finalità dell'associazione» aggiunge Laura Piantanida (AD di Reddy's Group spa), nomina-



La costituzione dell'associazione

ta oggi Segretario Generale «primeggia la promozione di specifiche attività formative, ai fini del completamento e del perfezionamento della preparazione necessaria alla moderna figura della professionista dell'immobiliare. Ci impegneremo, inoltre, per favorire in particolare l'inserimento professionale delle giovani».

La promozione della associazione («un po' più di rosa sul mattone») inizierà subito dopo le ferie estive. Ad AREL potranno iscriversi tutte le signore che, in Italia, operano nell'industria immobiliare ovvero del settore dei servizi di gestione, di comunicazione e di servizi tecnici correlati alle attività immobiliari, a livello di libere professioniste, titolari di azienda, impiegate, quadri e manager aziendali, impiegate, quadri e dirigenti del settore pubblico, di docenti universitari, ricercatori e cultori della materia, responsabili di società e istituti di studio e ricerca pubblici e privati e di dirigenti e responsabili di associazioni di categorie, rappresentative della intera filiera dell'industria immobiliare, nella sua più ampia e moderna accezione del termine. Al Gruppo potranno aderire anche donne che vivono e lavorano nel settore immobiliare in altri Paesi, purché condividano le finalità statutarie del Gruppo stesso.

Nata a Romano di Lombardia (BG), cresciuta a Termini Imerese (PA), Barbara Polito vive a Milano dal 1987. Dopo la laurea in architettura e un master in intelligent building ha integrato la formazione tecnica con corsi specifici su economia e finanza immobiliare, compreso un corso intensivo presso la New York University. Dopo esperienze di docenza al Politecnico di Milano, si occupa da una dozzina d'anni di ottimizzazione e valorizzazione di patrimoni immobiliari. È presso Carlyle dal 2002.

Il Consiglio Direttivo di AREL è composto da: Benedetta Amisano, Cernelutti Studio Legale, MI; Mirja Cartá D'Asero, Lehman Brothers, MI; Rita Fiori, Consiglio Nazionale dei Centri Commerciali, CNCC, MI; Natascha Jeuck, Iemme Europa, CT; Alexandra Lopes, ProLogis, MI; Patrizia Ludi, ITP, TO; Paola G. Lunghini, by Internews, MI; Marzia Morena, Politecnico di Milano, Dipartimento BEST, MI; Daniela Percoco, Nomisma, BO; Laura Piantanida, Reddy's Group, MI; Barbara Polito, The Carlyle Group - Europe Real Estate, MI; Paola Ricciardi, REAG, MI».

Ecco, questo è il testo del primo Comunicato ufficiale dell'Associazione. E, alle pagine seguenti, c'è uno «spaccato» delle attività condotte dal 20 luglio sino a fine 2006.

Ma come si è arrivate a tanto? Come è potuto succedere che, improvvisamente e in pochi mesi, un'«idea» abbia raccolto 180 spontanee adesioni, un «qualche cosa» che, a livello associativo, rappre-

senta una vera e propria «case-history»?

Tocca certo alla sottoscritta, nella qualità di «originator» dell'Associazione delle Real Estate Ladies, raccontarne la «genesì».

Parto però con una «Premessa».

LA PREMESSA

Per l'Associazione Italiana Consulenti e Gestori Immobiliari - AICI, avevo ideato, organizzato e moderato, nel gennaio 2001 a Milano, un Convegno che aveva affrontato gli aspetti salienti del «management al femminile» nel nuovo mercato immobiliare italiano.

Il titolo era «Immobiliare al femminile. Nuovo mercato immobiliare e nuove professioni: ruoli decisori con o senza soffitto di vetro?» L'incontro, ospitato dalla Borsa Immobiliare di Milano, era stato il primo sul tema in Italia.

Ritenevo fosse un argomento importante: la presenza delle donne nel mondo immobiliare iniziava a essere significativa, persino in funzioni di tipo dirigenziale (sia professionali che di aggregazione associativa) «riservate» sinora ad allora e tradizionalmente agli uomini. Abbastanza numerose erano le donne che dirigevano medie aziende del settore dei servizi immobiliari e il patrimonio immobiliare di famiglia, spesso di grandi dimensioni. Quattro signore erano ai vertici dell'associazionismo immobiliare nazionale: Bruna Belloni Bressan, Presidente Nazionale AICI, Adriana Sala Campagnoli, Presidente del capitolo italiano della FIABCI (Federazione Internazionale delle Professioni Immobiliari), Susanna Acerbi, Segretario Generale FIMAA (Federazione Italiana Mediatori e Agenti d'Affari) ed Elvira Massimiano, Coordinatore Nazionale ANAMA (Associazione Nazionale Agenti e Mediatori d'Affari).

Una «valanga rosa» ancora forse «strisciante» ma con probabili e/o possibili importanti prospettive. Ma perché le manager immobiliari incominciavano a emergere soltanto allora? «Perché il mercato immobiliare è profondamente cambiato negli ultimi anni» osservava Bruna Belloni Bressan. «Da settore imperniato sulla transazione residenziale retail si sta trasformando, al pari degli altri mercati internazionali organizzati, in un comparto economicamente riconosciuto come fondamentale per l'investimento di tipo reddituale. Per operare in questo contesto occorrono strutture di servizi più organizzate e dimensionalmente più attrezzate, oppure aggregazioni associative e di network che permettono anche per le donne ruoli e carriere altrimenti impossibili in piccole realtà».

Ma anche nell'immobiliare c'è o no il «soffitto di vetro», quel punto cioè della scala gerarchica, for-

malmente invisibile, che quasi mai le donne riescono ad oltrepassare? Cristina Bombelli (docente dell'area Organizzazione e Personale della SDA Bocconi, e specializzata in problematiche del comportamento organizzativo e delle differenze di genere) aveva illustrato, nel corso del Convegno AICI, i possibili profili di carriera, il sistema delle compensation (è un dato di fatto ancora oggi che anche in questo settore le donne guadagnano in media il 15÷20 per cento di meno rispetto ai colleghi uomini) e i rapporti inter-relazionali. E soprattutto il futuro.

«La situazione si evolverà in maniera positiva per le donne» aveva ipotizzato la docente «se nelle aziende si affermerà un nuovo modo di fare gestione che tenga conto delle differenze. È in atto un grande cambiamento anche nelle famiglie e negli scenari sociali. La maternità non è più penalizzante. Ma il soffitto di vetro, cioè quell'invisibile diaframma che ancora impedisce alle donne di raggiungere posizioni di vertice senza pagare prezzi altissimi, non è stato ancora certo eliminato».

Su questi nodi e snodi si erano confrontate con animazione diverse altre signore, attive nel mondo dei servizi e delle professioni immobiliari, e anche del credito.

Patrizia Germini, rappresentante della Commissione Nazionale Pari Opportunità, aveva definito l'iniziativa di AICI «interessante perché il settore immobiliare fino ad oggi è stato un campo quasi esclusivamente riservato al potere maschile. E il fatto che oggi siamo qui a parlare della valanga rosa nel settore della gestione finanziaria degli immobili va nella direzione della politica della Commissione Pari Opportunità».

I temi in discussione erano stati dunque tanti, commentati al termine da Rosantonietta Scramaglia, docente IULM.

Dell'«Immobiliare al Femminile» si erano occupati anche alcuni altri soggetti: ma avendo scritto numerosi articoli sull'argomento, ormai il «tema» era mio. Intanto, la presenza femminile nel real estate cresceva, e cresceva. Ogni tanto, qualche giovane manager mi invitava a creare una vera e propria associazione di «Signore dell'immobiliare» ma, presa da altri mille impegni, glissavo sempre. E poi, perché sempre io? Dal punto di vista associativo, avevo - come si dice - «già dato».

Ma non bisogna mai dire mai.

LA NASCITA DI AREL

Un mattino infatti - era il 4 luglio 2006 - mi svegliai con un «pensiero fisso». Chiamo subito Barbara Polito (che solo pochi giorni prima mi aveva ancora sollecitato a formare un Network

dell'immobiliare al femminile) e con sua grande sorpresa le dico: «Barbara, se mi aiuti, l'Associazione la facciamo!».

Dovevamo entrambe partecipare poche ore dopo a un Convegno a Palazzo Clerici. Con aria da cospiratrici, sulla scalinata del Palazzo, un foglietto in mano, cominciamo a segnare i nomi delle «ragazze» che entrambe conosciamo, che sono note e hanno un «ruolo» nel real estate italiano.

Ci riproponiamo di «sondarle» (questa la chiamo io, la conosco bene; questa la chiami tu, io non l'ho mai incontrata; ah, sì, questa ce la stavamo dimenticando ... eppure è Fund Manager...) e di risentirci di lì a qualche giorno.

Piccolo particolare: nel frattempo (a causa del decreto Bersani-Visco, pubblicato in Gazzetta proprio quel mattino) la Community stava cominciando a vivere la ben nota fase di turbolenza che sappiamo, con conseguente congelamento-slittamento etc. di molti deal.

Barbara si trova, improvvisamente, qualche impreveduta ora libera; io qualche ora in più me la trovo. Alla sera ci aggiorniamo e - con reciproca sorpresa - ci rendiamo conto che «è fatta»: «Le mie ci stanno tutte», dice Barbara. «Anche le mie».

Si attivano subito altre amiche e colleghe (qui non si può non citare Benedetta Amisano, Mirja Cartia d'Asero, le «ragazze» del Politecnico di Milano...). In qualche giorno il «passa-parola» arriva a decine di signore entusiaste.

Occorre subito un Notaio. Donna, ovviamente: Manuela Agostini ci da uno «slot» per il 19 luglio e inizia, freneticamente, l'«avanti e indietro» delle bozze di statuto. E il fax del Notaio è invaso, in pochi giorni, da fotocopie dei documenti di identità di donne del real estate che vogliono venire a firmare l'Atto di Costituzione.

Due giorni prima dell'appuntamento il Notaio mi telefona: «Per favore, le fermi, non ho una Sala - Stipule così ampia da poterle contenere tutte!». «Staremo in piedi», rispondo.

Com'è andata, lo sappiamo: a firmare, eravamo in 37.

Propongo Barbara alla presidenza: è giovane, è «skilled», è una Manager, opera in una grande società. È perfetta.

Grazie al «passa-parola», a fine agosto siamo 146. Ai sensi dello Statuto, tutte Socie Fondatrici.

Inizia la comunicazione (e anche la «procedura formale» di approvazione delle domande di ammissione): a fine anno siamo 179.

Il 20 luglio iniziava l'attività «esterna»: Convegni, inviti, party... Il 9 novembre iniziava l'attività caratteristica.

La cronaca è tutta qui di seguito. Tra poco, ci sarà anche il sito: www.arel-italia.it.

ATTIVITÀ DELL'ASSOCIAZIONE REAL ESTATE LADIES, DAL 20 LUGLIO SINO A FINE ANNO 2006

20 luglio: le Ladies al primo incontro "pubblico", a Milano.

Il Presidente di AREL, Barbara Polito, è intervenuta al Tavolo dei Relatori, al Convegno che ASPESI - unitamente a un gruppo di associazioni immobiliari di area milanese - ha organizzato presso la sede della CCIAA di Milano, per discutere del Decreto 223. Questo, su invito del Presidente di ASPESI, Federico Filippo Oriana, associazione promotrice del Convegno.

Insomma, AREL, appena nata, già parlava!

15 e 16 settembre: le Ladies al Forum di Santa Margherita (GE).

Debutto alla grande per AREL al "Forum di Previsioni e Strategie", che si è svolto il 15 e 16 settembre nella nota località della Riviera Ligure, organizzato per la 14ª volta (e con grande successo) dalla società Scenari Immobiliari, presieduta da Mario Breglia.

Mario, con la signorilità che gli è propria (e ben consapevole che cinque delle sue collaboratrici sono in AREL), ha dato pubblicamente il Benvenuto all'Associazione, e ha addirittura organizzato un Desk apposito per le AREL Ladies partecipanti al Forum. Comple-



Il "Centro Leoni"

sivamente 23 le Associate presenti a Santa Margherita. A tutte, il Presidente Barbara Polito ha consegnato il "Pin" con il logo di Socia Fondatrice AREL.

21 settembre: le Ladies all'inaugurazione del "Centro Leoni", a Milano.

All'inaugurazione del "Centro Leoni", il grande complesso direzionale (52 mila metri quadrati, commercializzato da Cushman & Wakefield e da Gabetti) di proprietà UBS Real Estate (l'architetto è Valentino Benati) a Milano, gli invitati erano una vera folla. Spannometricamente, almeno 500 persone tra cui, è logico, numerosissimi esponenti della comunità immobiliare. Tantissimi i visi giovani, e numerose le signore:



Ladies al Party di "Centro Leoni"

insomma, c'era al party anche il "futuro" dell'industria immobiliare italiana.

Giovane (ha 41 anni) è anche l'assessore del Comune di Milano che - nonostante l'emergenza per i luttuosi fatti di via Lomellina, accaduti due giorni prima a Milano - ha mantenuto la promessa di effettuare una seppur breve visita al complesso, porgendo un cordiale saluto ai manager di UBS RE, al top management di Maire Engineering (sviluppatore del Centro) e agli ospiti: un grazie per la presenza, quindi, ad Andrea Mascaretti, assessore alle Politiche del Lavoro e dell'Occupazione! Hanno potuto visitare il building (che dalle balconate al nono piano offre una vista splendida dello skyline milanese), apprezzare il concerto jazz di Gendrickson Mena Quartet (la serata era in collaborazione con Blue Note), e ritirare una copia della rivista Arketipo (messa a disposizione dal gruppo Il Sole 24 Ore) anche molte Ladies di AREL, che erano state invitate direttamente da UBS RE: ben 40. Molti altri "Pin" sono stati dunque distribuiti

28 settembre: le Ladies a EPIC, Roma.

A EPIC, la grande Conference romana del real estate che si è svolta all'Hotel Westin Excelsior il 28 e 29 settembre, presenti a circa 500 grandi player italiani ed esteri, c'erano anche una quindicina di AREL Ladies, tra cui non si può non citare coloro che per EPIC hanno lavorato, e cioè Patrizia Marani e Patrizia Semeraro (GMPR, Ufficio Stampa di EPIC), e Benedetta Amisano, Relatrice nel panel sugli Hedge, che



Il complesso musicale del Party di "Centro Leoni"

con molta eleganza ha già inserito nel suo CV il ruolo di Consigliere AREL. Peccato l'assenza, annunciata all'ultimo, di Mirja Cartía d'Asero: anche lei era nel panel sugli Hedge.

C'era Natascha Jeuck (Consigliere, Catania), ed è comparsa, sia pure per poco, anche Daniela Percoco (Consigliere, Bologna). Presentissima, invece, Stefania Passeri, socia di Roma.

E, udite udite, c'era anche la socia Angelina Leko, che vive e lavora a Chicago, USA.

Il pomeriggio del 28 settembre il Presidente, Barbara Polito, ha guidato con autorevolezza la riunione informale che era stata convocata nella Lobby dell'Hotel Excelsior (si veda in proposito l'articolo a pag. 27, corredato anche da una foto del "Gruppo")

18 ottobre: le Ladies all'inaugurazione della nuova sede di Hypo Real Estate, a Milano.

Anche AREL all'inaugurazione di Hypo RE Int. Bank. Le Ladies di AREL hanno partecipato numerose, alla sera, all'elegante cocktail party organizzato da Luca G. Clavarino, per l'inaugurazione dei nuovi uffici della Banca Hypo Real Estate Bank International, che egli dirige a Milano.

Spannometricamente, circa una trentina di signore, troppe dunque per poterle citare tutte, che hanno portato effervescenza e colore (nel senso che indossavano abiti colorati) in un ambiente generalmente caratterizzato da grigie e gessati.

Per saperne di più sulla Banca: www.hypointernational.com.



Ladies al Party di Hypo Real Estate Bank International



Il ProLogis Park
di Romentino

20 ottobre: le Ladies a un evento di ProLogis, a Romentino (NO).

“Un’edicola da 20 mila metri quadrati”. Potrebbe essere questo il titolo dell’incontro! Ma andiamo con ordine. Alexandra Lopes, Consigliere AREL, ha volentieri inserito l’Associazione in un evento organizzato dalla sua società: Alexandra è Country Manager della ProLogis in Italia. Così, alcune AREL Ladies hanno accolto l’invito a visitare il ProLogis Park di Romentino, presso Novara, insieme agli altri ospiti della Società: tra cui i Sindaci di Romentino, Galliate, Cerano e Trecate, il vice-sindaco di Romentino, Prof. Elsa Ochetta, alcuni assessori dei Comuni come sopra, diversi giornalisti, etc.

Lo scopo della visita tecnica: far conoscere “dall’interno” la struttura ProLogis che - forte di quattro immobili (superficie 20-30 mila metri quadrati, incidenza della porzione uffici circa il 5% mediamente) per oltre 108 mila metri quadrati - presenta a oggi un’occupazione di circa il 65% degli spazi complessivi. È circondata da una amplissima zona a verde, dove sono state piantate ben 18 mila piante.

La storia dell’insediamento è stata raccontata da Alexandra personalmente, nel pulmino che ci portava all’insediamento: che si trova a una trentina di chilometri a ovest di Milano, fronte autostrada per Torino.

Tutto iniziò circa cinque anni fa, ma ci volle un bel po’ di tempo per acquistare tutti i suoli oggetto dell’intervento di sviluppo, cui il Comune di Romentino davvero molto teneva: i proprietari erano circa 90, e l’atto notarile richiese due interi giorni (da qui il neologismo “rogito full immersion”). Poi ci furono i rapporti con gli altri Comuni confinanti, la Regione, etc... e la costruzione: la prima unità fu occupata circa un anno e mezzo fa, dalla Società che andavamo a visitare, USA srl, accompagnati dal responsabile dello sviluppo commerciale, e dal suo Team.

USA svolge un’attività molto particolare: ritira (oltre a Romentino ha due piattaforme, a Bologna e Firenze, dove è stata fondata una trentina di anni fa) le copie invendute di un’infinità di pubblicazioni, dalle edicole e dagli innumerevoli altri punti dove esse erano state distribuite. Le “processa” (cioè, leva i gadget, le reimpacchetta, etc.). Le manda al macero. Oppure le restituisce all’editore, se questo è il contratto.

Pallett con milioni di riviste: per bambini e ragazzi, generaliste e specialistiche (dalla cucina alla motonautica), e anche... per adulti (ma quelle, non ce le hanno fatte vedere...).

Insomma, una edicola di 20 mila metri quadrati, dove c’era davvero di tutto: il che ti fa riflettere una volta di più su quanto sia effimera la Stampa... E che ti fa vedere tutti assieme i gadget che le pubblicazioni offrono ai lettori, nella speranza di fidelizzarli: bicchieri, carte da gioco, cosmetici, costumini da bagno, mostricciattoli di plastica, e libri bellissimi, che per fortuna vengono spesso riciclati su altre pubblicazioni.

Insomma, una visita interessantissima, che si è conclusa con un buffet durante il quale è avvenuta la presentazione ufficiale di AREL a tutti gli ospiti (una sessantina di persone). Gli applausi sono così andati a Patrizia Ludi (ITP), Elisabetta Edwards (Caam sgr), Liala Baiardi e Maria Luisa del Gatto (Politecnico di Milano), Elena Iseppi (Atisreal) e alla sottoscritta.

24 ottobre: le Ladies a EXPO REAL, a Monaco di Baviera.

Grazie al lavoro di Paola Ricciardi, Consigliere AREL e Coordinatore europeo di REAG, diverse AREL Ladies si sono raccolte, il pomeriggio del 24 ottobre, nello stand di REAG a EXPO REAL, il grande Salone immobiliare che si è svolto dal 23 al 25 ottobre a Monaco di Baviera. (si veda in merito l’articolo a pag. 23).

Erano presenti a EXPO REAL - oltre a Paola



Ladies al Party di EXPO REAL

Ricciardi - le seguenti socie AREL (SE&O): Natascha Jeuck, Consigliere AREL (Iemme Europa, società immobiliare di Catania), Cristina Fossati (Pirelli RE), Evi Gruber (IXIS-CIB), Margherita Corsi (Borsa Immobiliare di Milano), Claudia Galassi (Comune di Milano, ora al Gruppo Fondiaria SAI, ndr), Renata Bazzani (JLL), Patrizia Marani (GMPR), Beatrice Zanolini (FIMAA-Milano) e Nadja Zoebisch (DLA Piper).

9 novembre: Il primo Workshop dell'Associazione, a Milano...

Ecco gli highlights della serata. Innanzitutto, tema e programma (Panel tecnico esclusivamente femminile, composto tutto da AREL Ladies, nel mondo immobiliare italiano è in assoluto la prima volta che ciò accade) sono stati messi a punto e coordinati dalle bravissime Consigliere AREL Benedetta Amisano, Carnelutti - Studio Legale Associato, e Mirja Cartía d'Asero, Lehman Brothers. Allora, si è parlato

per due ore de "La riforma della fiscalità immobiliare: gli effetti del Decreto "Bersani-Visco" Alle ore 18 in punto, dopo i Saluti di Massimiliano Naef (AD di Meliorbanca, che ha ospitato il Seminario nella sede di via Borromei 5, a Milano: la "Sala Ipogea" è una meraviglia, e nella sala adiacente - dove si è svolto il cocktail - si cammina su lastre di cristallo che coprono evidenziandole le rovine romane emerse durante gli interventi di ristrutturazione dello stabile, circa cinque anni orsono), ha preso brevemente la parola Barbara Polito, Director di Carlyle Real Estate e Presidente AREL.

Hanno poi affrontato le principali novità normative apportate dal Decreto Bersani-Visco in materia di compravendite e locazioni immobiliari e in materia di società di comodo le Relatrici Graziella Colombo, Studio Colombo (Il nuovo regime impositivo delle compravendite immobiliari), Paola Camagni Studio Tributario e Societario - Deloitte (Il nuovo regime impositivo delle locazioni immobiliari) e Laura Gualtieri, Studio Vitali Romagnoli Piccardi e Associati (Le novità in materia di società di comodo).

Moderatrice di questa prima parte del Seminario è stata Benedetta, cui va un plauso particolare: non solo per la bravura nel ruolo, ma anche perché era quasi senza voce, e con la febbre addosso. Ma, imbottita di Tachipirina, non ha mollato ed è stata presente sino alla fine dell'incontro.

È seguita la Tavola Rotonda ("Un primo bilancio sugli effetti della rivoluzione fiscale sul mercato immobiliare - esperienze a confronto"), moderata da Mirja, che ha visto come Panellist Daniela Castagna, The Royal Bank of Scotland,



Alcune immagini del Workshop



Da sinistra, Mirja Cartía d'Asero e Benedetta Amisano

Nadia Rampinini - Pirelli RE (in sostituzione di Paola Delmonte, coinvolta all'ultimo momento in un improrogabile impegno aziendale), Valeria Falcone, The Carlyle Group, e Clelia Leonello, Gruppo Zunino.

Nella sua punta massima, la platea ha superato le 90 persone: oltre 70 le socie AREL, una ventina i loro ospiti - tra cui anche alcuni signori uomini - e alcuni colleghi della Stampa.

Insomma, un bel successo!!!

Impossibile citare tutte le socie presenti. Ne menziono solo cinque: Patrizia Ludi (ITP, Consigliere AREL), giunta da Torino, Patrizia Marani (GMPR), venuta da Bologna con tanto di trolley, in transito poi verso altra destinazione, Marina Felsani (Tiffany Studio Immobiliare), arrivata appositamente da Roma per l'occasione, Chiara Caruso (Beni Stabili Gestioni) che di solito sta a Roma ma ieri era a Milano per lavoro ed è riuscita a ritagliare un sia pur piccolo spazio per raggiungerci, e Alessandra Cafaro la quale, operando in Meliorbanca, durante il cocktail faceva un po' gli onori di casa.

Molte, tra le Associate, le ho conosciute personalmente solo ieri. Per me, molte erano "Domande di Iscrizione con Scheda informativa". Molte, ma non tutte, le ho riconosciute dalla foto allegata alla Domanda.

Mi scuso con coloro che non ho "collegato" subito: per prendere consuetudine con così tante Socie (a oggi le AREL Ladies sono 173) ci vuole un po' di tempo, credetemi!

Mi preme citare anche due ospiti davvero graditi: Giovanni Nassi, VP di Pirelli RE (stimatissimo amico, che davvero ancora ringrazio per la affettuosa partecipazione), e Manuela Agostini, Notaio che il 19 luglio scorso aveva redatto la costituzione (le firmatarie erano 37, e ci sembrava già incredibile) di AREL, venuta a rivedere la "sua creatura" così cresciuta in pochi mesi...

Ma non è finita qui, no, no.

Al termine dei lavori, infatti, Barbara ha conferito a Nadine Castagna (che di fama conoscete tutti, è una tra le più famose signore del real estate internazionale), la qualifica di prima Socia Onoraria di AREL. Francese, ma di italiane radici, Nadine è Direttore di MIPIM e MAPIC, i due Saloni immobiliari che rappresentano l'eccellenza del settore nel mondo. Pur con il MAPIC alle porte (il Salone iniziava martedì 14, con il Party di apertura), la nostra prima Socia Onoraria si è ben organizzata per ritirare personalmente l'attestato, e ha fatto un "viaggio lampo" da Parigi!!!

«Nadine è una donna che, ancora giovanissima (ha 38 anni, ndr) ha raggiunto un livello di carriera che può rappresentare un simbolo per tutte le donne professionalmente impegnate nell'immobiliare» ha detto Barbara Polito. Ecco la motivazione

della qualifica: «Nadine Castagna ha imposto il proprio nome ai vertici del real estate internazionale. Dopo il diploma all'Ecole de commerce, è entrata nel mondo del lavoro presso il Groupe Trema. Dal 1990 in Reed Midem, ha assunto - sebbene giovanissima - ruoli manageriali sempre più significativi, sino alla delega di Direttore del MIPIM e del MAPIC, i due Saloni immobiliari che si svolgono a Cannes e costituiscono il Top di settore nel mondo. Brilla per professionalità, capacità, rapidità di decisione, flessibilità e grazia».

È seguito il ringraziamento di Nadine, visibilmente commossa.

A questo punto eravamo arrivati alle otto di sera, e ci attendeva il cock-tail (generosamente offerto dal Gruppo Operae), che si protratto ben oltre le nove.

All'uscita, le partecipanti al Seminario ricevevano una copia del libro da me curato, "Case da Leggere", ed esprimevano una allegra soddisfazione per questa prima manifestazione di AREL...

Poi, si sa, il vero feed back arriva il giorno dopo; e allora ecco due commenti.

Il primo è di una Socia (che non dico per motivi di privacy), la quale mi ha scritto «con AREL, sei riuscita a realizzare un sogno».

No, cara amica, non sono io che l'ho realizzato!

D'accordo, io l'ho "originato" insieme a Barbara: AREL, uno splendido sogno, è tutte noi. Un gruppo di donne che in AREL stanno trovando un luogo di appartenenza, e che stanno dimostrando il piacere di lavorare insieme, per un obiettivo spontaneamente condiviso!

Il secondo commento è di un collega giornalista che ho reincontrato qualche giorno dopo a una Conferenza Stampa: «Che brave, una più brava dell'altra! Impossibile dire chi era la più brava! E che belle! Che belle! C'era una mora, affascinante... somiglia a Penelope Cruz. E una bionda, con certi occhi azzurri!... Quando è la prossima riunione? A Roma, il 24 novembre? Dico al giornale che questa cosa da ora in poi la seguo io, e prenoto il volo!!!»

21 e 22 novembre: anche le Ladies alla Settima Conferenza Internazionale di DEGWI, a Roma Aperta la sera del 21 novembre con un elegante ricevimento presso la Residenza dell'Ambasciatore UK a Roma (la splendida "Villa Wolkonsky") la Conferenza organizzata da Luigi Mangano (AD di DEGWI in Italia) è stata semplicemente perfetta. Di grande attualità il tema ("Roma e il futuro delle città"), sviluppato da un Panel di esperti che hanno portato alla platea non solo la loro "vision" e la loro competenza, ma anche vera cultura. Vale quindi la pena di nominarli tutti.

Nella mattinata, dopo i saluti di Marco Causi, assessore al Bilancio del Comune di Roma, è

stato un vero piacere per me moderare Emilio Biffi, AD di Pirelli RE, Laurence Bristow-Smith, Deputy Consul General UK a Milano, l'architetto Benedetto Camarana, Frank Duffy, fondatore di DEGW, Michael Parkinson, dell'Università di Liverpool, Giovanni Caudo, dell'Università di Roma Tre, e Isabella dell'Aquila, consulente della società GIMCA ed esperta di "creatività".

Nel pomeriggio (dopo un delizioso buffet), è stato Gabriele Del Mese (AD di ARUP Italia) il moderatore di Stefano Casciani (Domus), Guido Martinotti (celebre sociologo), Giacomo Santucci (Value Partners), Mario Cuccinella (architetto ormai famoso), Malcom Smith (ARUP UK) e Steven Smith (DEGW).

Molto qualificato il pubblico, tra cui vi erano anche alcune rappresentanti della community AREL - rappresentata da Valentina Delli Santi e dalla sottoscritta -, che aveva concesso il patrocinio alla Conferenza, insieme ad altre associazioni: AICI, ASPESI, Assoimmobiliare, RICS e ULI.

Fittissimo il gruppo degli sponsor, e numerosi anche i publication partners.

Alla fine, un omaggio di squisita cioccolata per tutti i partecipanti.

Insomma, ripeto: tutto perfetto. Un Bravissimo, quindi, a Luigi Mangano e al suo staff: tra cui mi piace citare Silvia Cinque, perchè ha coordinato con vera passione un lavoro non semplice, e anche perchè anche lei è socia AREL.

24 novembre: le Ladies al RIMI, Roma.

Si è svolto a Roma, nell'ambito della Fiera RIMI, l'annunciato secondo Seminario dell'associazione, ancora sul tema "Bersani-Visco". È stato un grande successo, pur in mezzo a mille difficoltà e problemi tecnici, dovuti alla venue

nuovissima, e ahimè anche all'organizzazione della Fiera...

Allora: Sala (da ottanta posti) strapiena, anche pubblico in piedi.

Bravissime tutte le Relatrici Socie, cioè Valentina Delli Santi, DS&P, e Chiara Caruso, Beni Stabili Gestioni sgr (insieme avevano coordinato il programma dei lavori), Stefania Passeri, allora in FIMIT sgr, Paola Ricciardi, REAG, Giusy Schinocca, Gruppo Banca Italease, e Francesca Zirnstein, Scenari Immobiliari; e le relatrici non ancora in AREL, ma che ci auguriamo ci raggiungano presto, cioè Margherita Tria (DS&P) e Ursula Raab, Aareal Bank.

Brillante l'intervento conclusivo del Presidente AREL, Barbara Polito, che ha richiamato l'attenzione su alcuni aspetti tecnici della norma, di particolare rilievo per una società come quella in cui lei opera, cioè Carlyle Real Estate.

Tra le Socie presenti in Sala, Paola Di Pasquale (CBRichard Ellis, Roma), Marina Felsani (Tiffany, Roma), Loriana Leonori (Property Global Service, Roma), Isabella Tosato (Ricerche & Servizi, Roma) e il Segretario Generale Laura Piantanida (Reddy's Group, Milano).

Al termine dell'incontro, Loriana - insieme al marito Roberto Renzi - ha ospitato nello stand della loro società di servizi immobiliari, Centrosi, un simpaticissimo e graditissimo rinfresco. I Renzi hanno fatto anche realizzare a tempo record un bel "poster" di AREL e Roberto, da buon fotografo qual è, ha inviato un paio di foto dell'incontro.

A entrambi, dunque, un sentitissimo Grazie.

PS. Dicevo delle difficoltà. Qui non mi dilungo: trovate tutta la storia del RIMI 2006, se volete, sul mio sito www.internews.biz, alla pagina Eventi & Divertimenti.



Ladies al RIMI



Barbara Polito al tavolo dei Relatori, il 30 novembre

30 novembre: le Ladies ai Convegni di FIMAA e Nomisma IPD, a Milano.

Folla al mattino, a Milano, al Convegno sulla Legge 210/04 e D. Lgs 122/05, organizzato da FIMAA - Milano (Bea Zanolini, segretario generale dell'associazione, è socia AREL) in collaborazione con UniCredit Banca. Dopo gli approfondimenti e gli aggiornamenti a cura di un nutrito gruppo di esperti, si sono confrontati sul tema i Presidenti delle "associazioni amiche", tra cui AREL: con una Barbara Polito quale Relatrice, in splendida forma e sempre più "calata" nel ruolo. Pubblico attento e folto, nel pomeriggio a Milano, alla Conferenza di Nomisma IPD, per riflettere insieme ai Relatori sull'impatto della Bersani - Visco. Molte le AREL Ladies presenti, che avevano volentieri accolto l'invito diffuso giorni fa da Elena Vistarini: c'erano Paola Camagni, dello Studio Tributario e Societario - Deloitte - Paola in Conferenza aveva con scioltezza affrontato il tema del nuovo regime impositivo per le compravendite e le locazioni immobiliari - Silvia Rovere, Mariacristina Laria (Savills), Daniela Castagna (RBOS), Tania Garuti (K2 Real), Barbara Pisani (BNLFI) e altre.

Era presente, naturalmente - visto che di Nomisma fa parte - Daniela Percoco, Consigliere AREL. Torniamo ai lavori. È stata poi la volta dei rappresentanti di Cushman & Wakefield e Jones Lang LaSalle, i quali si sono alternati sul "no change" - è un cambiamento: valori di mercato e gross yield, e net yield e IRR". Alla fine, due gli scenari principali, con numeri relativi: il mercato non assorbe, oppure il mercato assorbe. E "no changes" è comunque un cambiamento positivo.

Ciò affermato, la Tavola Rotonda che è seguita ha commentato l'impatto sulle decisioni di investimento. E hanno cercato di rispondere alle difficilissime domande poste da un Gualtiero

Tamburini in splendida forma i responsabili di tre grandi entità: Fabio Donato (AXA REIM, Paolo Berlanda (Polis Fondi) e Nicholas Whitehead, The Royal Bank of Scotland).

Speriamo dunque che l'approccio dei valutatori vada in direzione dell'omogeneizzazione. You know what I mean!

14 e 21 dicembre: colazioni degli Auguri di Natale, a Milano e a Roma.

Le giornate pre-natalizie sono, si sa, da delirio; e le socie di AREL sono, si sa, professionalmente molto, molto impegnate. Numerose sono, addirittura e come dico io, non donne, ma "bagagli a mano", giù da un aereo e subito su un altro. Bene. Ciò non ha impedito a moltissime socie AREL (una bella quarantina) di intervenire il 14 dicembre alla prima "Colazione degli Auguri", presso l'"Aedes Restaurant" nell'ex garage Traversi, a Milano. Si ringrazia ancora Sabrina Suma per l'organizzazione del lunch (light ma ottimo, dato che il catering - AFM - è uno dei top of the town) e per la possibilità di visitare la Mostra "Casa Decor", allestita nell'edificio.

Sabrina opera nello Studio di Architettura Garretti & Associati, che aveva curato l'allestimento dell'ex Traversi. Con piacere, sono intervenute oggi al lunch anche diverse Ladies di Aedes, main sponsor della Mostra.

In sintesi, davvero in bel momento di incontro. Il poco tempo a disposizione è passato troppo velocemente, ma posso già anticipare che ci sarà presto un altro "AREL Lunch", probabilmente già ai primi di febbraio.

Anche le socie romane hanno organizzato un Lunch per gli auguri, a Roma, il giorno 21 dicembre. Capofila dell'iniziativa è stata Valentina Delli Santi, dell'omonimo Studio Legale, coadiuvata da Lorian Leonori, Property Global Service.

A proposito: anche Auguri a tutti per un prospero 2007! (PGL)



Sopra: l'allestimento dell'Aedes Restaurant. A destra: una opera esposta a "CasaDecor"

ASSOCIAZIONE ITALIANA CONSULENTI E GESTORI IMMOBILIARI

Socio Aggregato FITA - Confindustria

Note informative relative alla domanda di iscrizione ad AICI

I soci di AICI si suddividono in:

- **Soci ordinari LP/CP/CG:** coloro i quali svolgono prevalentemente attività di consulenza/valutazione immobiliare/ gestione immobiliare (più del 50% del loro fatturato è prodotto con interventi di consulenza/valutazione immobiliare/ gestione immobiliare);
- **Soci ordinari MI:** coloro i quali svolgono attività immobiliare all'interno di società non di consulenza/gestione immobiliare (es. società proprietarie di immobili, banche, assicurazioni, ogni altro tipo di società con ufficio immobiliare interno);
- **Soci aderenti:** coloro i quali non svolgono l'attività di consulente/gestore immobiliare (o la svolgono non prevalentemente, con fatturato da consulenza/gestione immobiliare inferiore al 50% del proprio fatturato) ma che sono interessati all'attività di AICI;
- **Soci CA:** dirigenti e funzionari delle Cooperative Edilizie di Abitazione;
- **Soci PA:** dirigenti e funzionari della Pubblica Amministrazione, compresi docenti universitari;
- **Soci sostenitori:** coloro che intendono contribuire tangibilmente allo sviluppo di AICI;
- **Soci giovani:** le persone fisiche appartenenti alle categorie previste dallo statuto AICI di età compresa tra i 18 e i 40 anni; gli studenti universitari e le personalità del mondo accademico.

Le quote annuali (2007) di iscrizione ad AICI sono le seguenti:

Soci ordinari: € 650,00 *per persona fisica*
 € 1.200,00 *per società*

Ai Soci persona fisica verrà inviato:

- la rivista Economia Immobiliare;

Alle Società associate verrà inviato:

- n° 3 copie (a tre diversi nominativi indicati dalla società) della rivista Economia Immobiliare;

Le Società associate potranno ricevere messaggi e informazioni da AICI via posta elettronica su tre diversi indirizzi e-mail, indicati dalla stessa società.

Soci aderenti:	€ 450,00
Soci CA - PA:	€ 300,00
Soci sostenitori: da	€ 1.550,00
Associazioni collegate:	€ 800,00
Soci giovani:	€ 150,00
Soci giovani studenti:	€ 50,00

Tutte le quote di iscrizione sono comprensive delle comunicazioni AICI e della rivista semestrale Economia Immobiliare (pubblicazione di "by Internews srl").

TUTTE LE INFORMAZIONI
 SULL'ASSOCIAZIONE SI POSSONO
 LEGGERE SU

www.aici-italia.it

Parole chiave: tre “R” e venti “C”

segue da pag. 1

Gli esiti del sondaggio di Scenari Immobiliari, dalla platea di Terrapin, erano stati commentati molto favorevolmente, a dimostrazione che l'industria immobiliare italiana è davvero cresciuta ed è sempre più sensibile al processo - inarrestabile - di internazionalizzazione. Anche qui, il “Panorama” di Economia Immobiliare aiuta a capire. Moltissimi deal sono stati condotti da società di matrice estera che - nonostante tutto - nell'industria immobiliare italiana ancora credono.

Nel frattempo, si sa, l'attenzione dei maggiori player si è concentrata sulle SIIQ, inizio forse di una nuova alba. La Community, di tale previsione normativa appare soddisfatta, e ha già iniziato a confrontarsi sul tema anche mediante Workshop e Convegni pubblici. Questo numero di Economia Immobiliare, però, di fiscalità, Fondi etc., quasi non si occupa: ci pensano già abbastanza altri organi di stampa, sia quelli economico-finanziari che i generalisti.

Noi, come al solito, facciamo altro. Ci piace “raccontare”: con le parole, e anche con le immagini, di cui il presente Numero è particolarmente ricco.

Le parole, comunque, ancora contano, soprattutto quando diventano “parole-chiave” dell'industria. Pensiamo a “location, location, location”, poi a “good tenant”, “cash-flow”, “sustainability”, e infine a “eco-friendly housing”. Recentissimamente la RICS, Royal Institution of Chartered Surveyors, ha invitato a fare attenzione anche alle “three Rs”: recruitment, regeneration, REITs.

Alla Conferenza annuale europea di ERES (svoltasi a giugno 2006 a Weimar, cfr N°31 di Economia Immobiliare), io avevo già invitato la platea (composta di oltre 400 economisti e ricercatori del real estate, con forte partecipazione del mondo della finanza immobiliare) a prestare attenzione alle “venti C”.

Ma questo, nello scorso numero della rivista, non l'avevo scritto.

Ergo, lo scrivo ora.

L'intervento, ovviamente in inglese, portava il titolo “C: first on the stage”(*). In sintesi:

«**Complexity** è una parola chiave della nostra vita frenetica. **Competition** dirige le nostre azioni: ma si dice che questo è un **Challenge**. Io non so se ciò sia vero o no ma di sicuro non è solo **China**.

I Paesi e le Città soffrono e offrono **Cycles** differenti. Questo non è un concetto nuovo! I nostri amici greci lo sanno da molto: vedi il “panta rei” di Erodoto.

Convergence. È più facile parlare di convergenza degli yield, piuttosto che di convergenza nella **Culture**. Fortunatamente, **Currency** non è più un problema in Europa tranne che in alcuni Paesi...

Capital non è mai stato così abbondante. Le operazioni **Cross-border** sono sempre più numerose ovunque. Anche la **Compression** degli yield è dappertutto. Abbiamo bisogno di **Connection** e **Care** come mai prima d'ora. Questo non solo per le specifiche tecniche, ma anche perché l'industria immobiliare necessita di più **Charisma**, ma merita più **Confidence**.

Consensus: per averlo ci vuole **Courage**, **Curiosity** e **Creativity**. Non parlo qui oggi di **Cash-flows**, ma volentieri chiudo con comunicazione. È il mio business!»

Sempre sognatrice ?

Non credo. Da pag. 4 in avanti, qui si parla di cose molto concrete.

Paola G. Lunghini

(*) Il do, prima nota del nostro pentagramma, assume il nome di C nella notazione utilizzata nella lingua inglese e, con una piccola variante, anche nella lingua tedesca.



CASE DA LEGGERE



Un'analisi del "real estate"
nella letteratura italiana e internazionale

a cura di

Paola G. Lunghini

by *INTERNEWS*

www.internews.biz

Sei una donna che lavora nel real estate?

**Desideri condividere con noi la tua esperienza ?
Oppure desideri saperne di più di finanza , di
economia , di urbanistica o di marketing?**

**Sei curiosa di sapere cosa c'è dietro
il progetto che vedi sempre pubblicato
ma non hai i contatti giusti?**

**Desideri approfondire alcuni temi
e aspetti tipici della tua professione?**

**Contattaci.
Nell'Associazione Real Estate Ladies
trovi tutto questo.**

**AREL
L'immobiliare al femminile**



arel@mclink.net

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

Building the World



MIPIM is a registered trademark of Reed MIDEM - tous droits réservés

Crédits photos: Getty Images, Microming

Le Monde

Il **MIPIM** è la Fiera internazionale più prestigiosa del settore immobiliare. Confermatasi negli anni come l'appuntamento maggiormente frequentato dai protagonisti del Real Estate, rappresenta una vetrina unica per conoscere le principali novità a livello planetario e sviluppare il proprio business.

All'interno di un ambiente espositivo d'eccezione avrete l'occasione di moltiplicare i vostri contatti e sviluppare le vostre relazioni incontrando i decision makers più autorevoli della scena immobiliare internazionale e conoscere, in soli quattro giorni, i progetti più interessanti dei cinque continenti.

■ **21,415** partecipanti (+21%) ■ **2,277** aziende espositrici (+11%)
■ **74** paesi rappresentati ■ **5,406** utenti finali e investitori (+16%)

Per partecipare al MIPIM 2007,

Rivolgersi al proprio rappresentante locale:

Headquarters (Paris) tel.: + 33 (0)1 41 90 45 20

Londra tel.: + 44 (0)20 7528 0086

New York tel.: +1 (212) 284 5130

Tokyo tel.: + 81 (3) 3542 3114





The italian real estate event
3^a edizione



fieramilano 22 - 25 Maggio 2007

Ingresso a pagamento riservato agli operatori del settore

Exhibition offices: Ge.Fi. S.p.A.

Via Canova, 19 - 20145 Milano (Italy)

Tel. +39 02 319 119 11 Fax +39 02 336 087 33 / +39 02 331 046 56

e-mail: italiarealestate@gestionefiere.com • www.italiarealestate.it