

ECONOMIA IMMOBILIARE

1° SEMESTRE 2006



EXPO REAL



UN SOLO APPUNTAMENTO E UN SOLO LUOGO PER TUTTI I MERCATI.

EXPO REAL

9° Salone Internazionale del Real Estate

23 - 25 Ottobre 2006

Nuovo Centro Fieristico di Monaco di Baviera

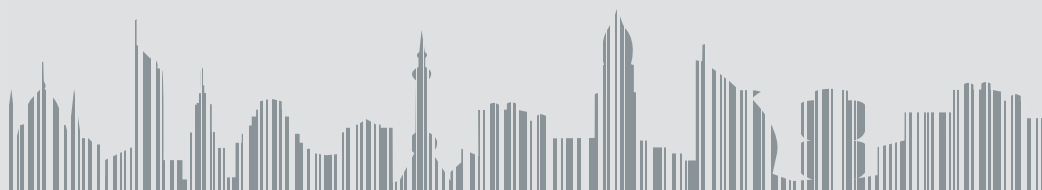
www.exporeal.net

- Punto d'incontro degli operatori più importanti del settore immobiliare
- Opportunità di Business - Nuovi Contatti
- Presenza di tutti i protagonisti dei principali mercati e scenari immobiliari, riuniti nello stesso luogo
- Ricco programma collaterale con esperti di fama internazionale

Registratevi online sul sito internet del salone www.exporeal.net

Prenotate anticipatamente il vostro viaggio e soggiorno.

MONACOFIERE Srl
Help Desk Visitatori
Tel. 041 5089711
visitatori@monacofiere.com



Un semestre vissuto molto intensamente

Circa la metà di questo numero di Economia Immobiliare è dedicata a EXPO ITALIA REAL ESTATE, il Salone che si è svolto a Milano dal 23 al 26 maggio.

È una scelta, per me, quasi obbligata. Non solo perchè sono stata chiamata a essere responsabile (sia pure pro-tempore) dell'Ufficio Stampa della Fiera, ma perchè - indubbiamente - EIRE è stato l'evento immobiliare italiano più importante del primo semestre 2006.

Nelle pagine che seguono presento perciò un grande numero dei protagonisti che vi hanno partecipato. E racconto molte delle cose che sono successe.

Numerose foto hanno attinenza con i testi; altre immagini sono "sciolte", ma sono state inserite volutamente in questo modo. Non sempre, infatti, sono le sole parole a contare. Si può essere protagonisti anche così. Ciò vale anche per la sezione dedicata alle associazioni presenti a EIRE (non tutte erano all'ormai famosa "Piazza Italia": ad esempio, ANCE, CNCC, OICE e altre strutture erano in Fiera in localizzazioni autonome).

La selezione è stata insomma puramente soggettiva. Chiedo scusa agli esclusi. Economia Immobiliare non ha pretesa di esaustività (è impossibile citare proprio tutti, non siamo internet). Questo concetto vale anche per le pagine dedicate al MIPIM. Non sono, queste, news recenti, ma la manifestazione ha avuto luogo solo tre mesi fa, e rinfrescare la memoria aiuta a comprendere (le notizie del giorno, giorno dopo giorno, potete trovarle online sul mio sito, www.internews.biz, che a questo scopo serve e funziona).

Sembra passato tanto tempo dal Salone di Cannes, non è vero? Forse la sensazione ormai di "distanza" deriva dal fatto che viviamo dentro a un frullatore: che aumenta di velocità man mano che ci



avviciniamo all'estate. Ci lasciamo alle spalle un semestre vissuto molto intensamente, e ci apprestiamo a un autunno se possibile ancora più intenso, almeno sotto l'angolazione degli eventi programmati. Dal punto di vista del mercato, visti i provvedimenti fiscali presi dal Governo il 30 giugno (giorno della nostra chiusura in redazione) il futuro appare ora faticoso.

Intanto, comunque, Buona Lettura.

Paola G. Lunghini
Direttore Responsabile



Economia Immobiliare

Direttore Responsabile: Paola G. Lunghini - 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 30.6.2006

Hanno collaborato in redazione: Luca Fantin, Laura Piantanida, Giuseppe Romeo, Lorenzo Taini, Francesco Tedesco e Roberto Vallini.

Hanno contribuito: GMPR, Ge.Fi.

Proprietà: by Internews srl, Milano.

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

I "Ritratti" di Aedes e Beni Stabili sono la versione italiana aggiornata dei testi, firmati da Paola G. Lunghini, predisposti per la pubblicazione Europe Real Estate Yearbook 2006 (EREP).

Credits fotografici: Aedes, Gianpietro Agostini, American Invsco, Antoitalia, Beni Stabili, CIS, Luca G. Clavarino, Europe Real Estate Publishers (EREP), Gruppo Basso, Gruppo Norman, Related Group of Florida, Francesco Tedesco.

Salvo diverse indicazioni le foto di Expo Italia Real Estate sono di Lorenza Mercuri, courtesy of Ge.Fi.

Salvo diverse indicazioni le foto di ERES sono di Axel Clemens, courtesy of ERES.

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 2006 (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. 81.

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

SOMMARIO

Mercato

Expo Italia Real Estate 2006: progetti & protagonisti	4
Il mondo associativo a EIRE	44

Ritratti

Beni Stabili story	50
Aedes story	53
A Varsavia con CEPIF	55
Controcanto italo-tedesco	58

Saloni e Conferenze

Highlights da MIPIM 2006	62
ERES a Weimar	76

Studi e Ricerche

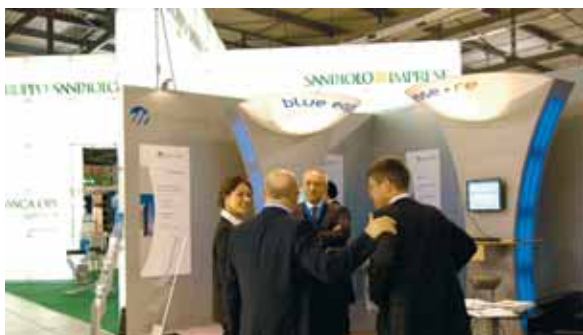
Focus e Indici:	
Mercati immobiliari locali: a CIS e Nomisma piace Mantova	82
Attività urbanistica ed edilizia: cosa ha fatto Milano	85
Indice IPD: nel 2005 gli immobili rendono mediamente il 9%	86
Nuovi indici per BNL Fondi Immobiliari	87
Due indagini di FIMAA	90



L'apertura del Expo Italia Real Estate



Nadine Castagna, Director MIPIM - MAPIC



Uno stand di Expo Italia Real Estate



Weimar, il centro storico

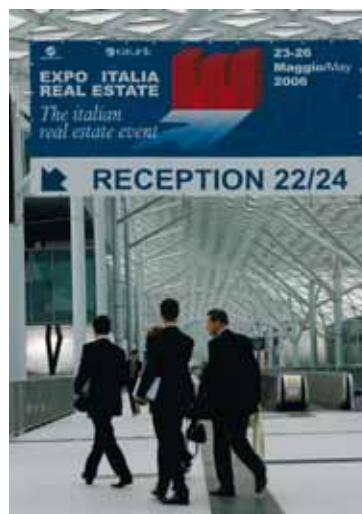
Expo Italia Real Estate 2006: progetti & protagonisti

LA GRANDE "OCCASIONE" PER L'IMMOBILIARE ITALIANO

«Un anno fa la prima edizione di Expo Italia Real Estate inaugurò la sfida di creare un evento che potesse diventare catalizzatore del mercato immobiliare agli occhi degli operatori nazionali e internazionali, così da avviare uno sviluppo decisivo del real estate italiano». Con queste parole Antonio Intiglietta, Presidente di Ge.Fi. e promotore di EIRE, ha salutato l'apertura dei lavori della nuova edizione del Salone, svoltasi dal 23 al 26 maggio 2006.

Quest'anno EIRE è tornata per la sua seconda edizione con dati di crescita netti, confermandosi un momento unico nel panorama fieristico italiano che ha radunato a Milano gli operatori di un mercato in continuo sviluppo come quello del real estate. I dati

diffusi dagli istituti europei confermano che gli investimenti in questo settore sono in crescita e il patrimonio immobiliare del nostro Paese è sempre più ben visto dagli operatori per concentrarvi i propri capitali. Segno evidente di questo trend è l'aumento dei



Si arriva in fiera



Folla alla reception del Salone

partecipanti al Salone. Questi i dati ufficiali, diffusi da Ge.Fi. al termine di EIRE: 333 espositori (+27% rispetto all'edizione 2005), oltre 29 mila metri quadrati di superficie espositiva (+24% rispetto all'edizione 2005), 31 eventi realizzati dagli organizzatori - tra Convegni istituzionali e seminari - più un'altra trentina di eventi organizzati direttamente presso gli stand degli operatori, 68 Pubbliche Amministrazioni partecipanti alla seconda edizione del concorso di Marketing Territoriale "Promuovere, valorizzare e riqualificare la città e il territorio". Infine, 12.436 è stato il numero esatto dei visitatori professionali (+24% rispetto all'edizione 2005) partecipanti, con una significativa presenza dall'estero.

«Per questa edizione di EIRE si può parlare non solo di crescita quantitativa, ma soprattutto qualitativa» ha dunque affermato Intiglietta. «Le imprese e gli enti che si sono coinvolti in questa manifestazione rispecchiano il fermento di attività immobiliari e di riqualificazione territoriale presenti nell'intero territorio italiano, dando alla fiera il carattere di percorso geografico che dà visibilità alle diverse esperienze di real estate nei vari punti del Paese».

Un carattere, quello della diffusione territoriale degli operatori presenti, che ha esaltato i tre momenti di riflessione sull'andamento del mercato previsti all'interno di EIRE. I temi che le conferenze istituzionali hanno affrontato sono stati incentrati attorno ai fattori determinanti per lo sviluppo futuro dell'intero comparto: il ruolo delle banche per lo sviluppo del territorio, lo sviluppo urbanistico e territoriale a sostegno della crescita economico-sociale, il retail real estate attraverso l'analisi dei suoi scenari, le tendenze e le strategie di investimento. Per la realizzazione di questi eventi Ge.Fi. si è avvalsa di importanti partner nazionali e internazionali come Urban Land Institute e CNCC (Consiglio Nazionale dei Centri Commerciali), oltre che del Comitato Scientifico di EIRE.

«Una sfida che dunque prosegue lungo un percorso lineare: questa seconda edizione è un significativo passo in avanti nella crescita delle possibilità per l'Italia e le sue amministrazioni pubbliche di realizzare una politica di vero marketing territoriale, creando le condizioni di appetibilità di investimento necessarie. Si tratta di un cambiamento non solo nelle procedure e nella gestione amministrativa del territorio, ma di un vero e proprio salto culturale. Le pubbliche amministrazioni devono infatti imparare a offrire il meglio e a coinvolgere soggetti economici nuovi. Laddove questo è successo i risultati sono evidenti e nel contempo il Paese, con la sua ricchezza di storia, di cultura e di immense risorse naturali e territoriali, può raggiungere altrettanti e migliori risultati» ha concluso Intiglietta. «Questo deve essere l'orizzonte in cui muoversi perché il mercato internazionale ponga i suoi interessi verso l'Italia. Expo Italia Real Estate è da questo punto di vista un momento utile di comune confronto e di scambio di conoscenze e una piazza privilegiata per promuoversi al mercato globale».

IMMOBILI E FINANZA: FORMIGONI SUL PALCO DI EIRE

Questo l'intervento del Presidente della Regione Lombardia Roberto Formigoni nel corso del Convegno inaugurale di Expo Italia Real Estate, svoltosi il 23 maggio 2006, che è stato incentrato sul tema "Il ruolo delle banche per lo sviluppo del territorio".

«Sono lieto di partecipare al primo dei Convegni e Workshop organizzati in concomitanza con la seconda edizione del Salone immobiliare Expo Italia Real Estate. Questa giornata rappresenta un'occasione di



Il Convegno di apertura



Sempre molto affollati i Convegni di EIRE



Antonio Intiglietta con il Governatore della Lombardia, Roberto Formigoni

confronto su un tema importante, quale quello della promozione e della valorizzazione delle opportunità di investimento per la riqualificazione del nostro territorio» ha esordito Formigoni.

«La presenza, oggi, di rappresentanti delle Istituzioni e di molti investitori anche europei dimostra come il governo del territorio richieda una sempre maggiore collaborazione e convergenza di tutti gli attori in campo, in una dimensione globale che vede la Lombardia protagonista di un processo di governance avviato più di dieci anni fa. La nostra regione, in particolare, rappresenta il punto di avanguardia in Italia di una nuova idea del territorio: il territorio non più concepito in un'ottica di "difesa" attraverso la strumentazione dei piani regolatori e delle loro varianti, ma governato attraverso un confronto reale tra gli obiettivi indicati dal Governo lombardo e le capacità progettuali e imprenditoriali dei privati. Da questa idea è nata una politica di gestione del territorio basata su interventi in grado di contribuire alla promozione della libertà, alla capacità di iniziativa e di costruzione della società. In quest'ottica - frutto di quel grande salto culturale indicato nella nuova legge regionale sul territorio - il territorio è visto come un bene pubblico in cui le persone vivono, operano e si organizzano armonicamente, aperto a tutte le istanze e alle capacità progettuali e imprenditoriali della società civile».

Il Presidente della Regione Lombardia ha poi continuato affermando che «nella nostra logica il territorio deve essere governato secondo l'attuazione di un reale principio di sussidiarietà, in una dimensione fortemente aggregante e trasversale di tutti i soggetti interessati. Sussidiarietà e governance significa che lo sviluppo del territorio si basa sull'interazione tra interessi pubblici e privati che convergono verso lo sviluppo integrato e la regolazione del sistema. In questo senso possiamo addirittura affermare che gli stessi interessi privati possono creare "situazioni di vincolo" simili a quelle generate dagli atti normativi. Il disegno del territorio deve essere oggetto di una responsabilità reciproca, dove il pubblico e gli opera-

tori di mercato si confrontano» ha spiegato Formigoni.

«La complessità dello sviluppo, l'articolazione delle responsabilità, la confluenza di una pluralità di soggetti, hanno determinato in questi ultimi anni un progressivo arricchirsi del sistema degli operatori chiamati a interagire e ad aggregarsi su progetti comuni per lo sviluppo del territorio. Un decisivo impulso in questa direzione è stato dato proprio dalla comunità finanziaria, oggi qui rappresentata».

Proprio riguardo al contesto finanziario lombardo, Formigoni si è detto consapevole della progressiva finanziarizzazione del mercato immobiliare, affermando che «si tratta di un'evoluzione che contribuisce a evitare che l'economia cada in una severa fase di recessione». Secondo il Presidente «lo sviluppo del settore immobiliare è stato possibile grazie anche alla professionalità del mondo finanziario, che ha prodotto una gamma articolata di prodotti sia in ambito privato che in ambito pubblico. Questo vale, a esempio, per i diversi tipi di Fondi Immobiliari. I Fondi chiusi sono ormai diventati un veicolo funzionale agli investimenti immobiliari,



Allo stand Brioschi, durante una presentazione

mentre i Fondi ad apporto sono sempre più occasione per la valorizzazione di asset immobiliari privati e pubblici. Oggi anche i fondi etici cominciano a dedicare attenzione agli asset immobiliari» ha affermato Formigoni, ricordando che «anche la Regione Lombardia è impegnata in un investimento di questo tipo attraverso il "Fondo Abitare Sociale 1" della Fondazione Cariplo, un fondo di 100 milioni di euro per realizzare 1.000 alloggi in Lombardia che, per la gestione, verranno affidati a operatori non profit. In questo processo di crescita del settore finanziario» ha continuato il Presidente «la nostra Regione ha puntato sul project financing, realizzando importanti opere. Due cifre bastano a rendere ragione del nostro impegno nell'applicazione della finanza di progetto: lo scorso 28 febbraio abbiamo superato il tetto dei 3 miliardi di euro di investimenti aggiudicati, ai quali si aggiungono 4 miliardi di progetti in programmazione o in gara. Con questa tecnica sono stati aggiudicati, nel 2005, il 42,2% del totale dei lavori pubblici, mentre grazie alle cartolarizzazioni è stata possibile velocizzare i piani di dismissione immobiliare».



Antonio Intiglietta, a destra, con un visitatore famoso, il sociologo Francesco Alberoni

«L'evoluzione del mercato istituzionale, connessa anche alla versatilità della strumentazione finanziaria di supporto, ha promosso, anche in Lombardia, alcuni risultati molto positivi, come una maggiore trasparenza, e l'avvio di un processo di specializzazione e qualificazione degli operatori. Il processo di finanziarizzazione ha quindi sostenuto la crescita del settore immobiliare, ma ha anche incrementato le variabili da governare per la regolamentazione di questo mercato. Tutto ciò impone a noi operatori pubblici la capacità di agire secondo nuove logiche e usando nuove tecniche che tengono sempre in maggiore considerazione anche la dinamica finanziaria».

«L'interazione tra operatori pubblici, operatori del real estate e finanza vuole essere il filo conduttore della nostra azione di governo» ha rassicurato Formigoni, sicuro del successo del "modello lombardo", guardato con sempre maggiore interesse nel resto mondo.

«La trasformazione del territorio è un'occasione da non perdere per la crescita della nostra regione e del nostro Paese, il segnale concreto della voglia e dello scatto in avanti della competitività» ha continuato lo speaker, precisando di riferirsi in particolare «al Polo esterno della Fiera e al futuro Polo interno. Grandi opere come queste sono possibili grazie alla combinazione di più fattori, tra cui l'assunzione del ruolo di committenza pubblica capace di riportare la Lombardia al centro del dibattito e dell'intervento della migliore architettura contemporanea, e la realizzazione in tempi certi e con risorse chiare».

«La costruzione del sistema fieristico più grande del mondo fa parte di un'ampia opera di sviluppo territoriale messa in atto dal Governo per dare impulso alla competitività della Lombardia» ha riassunto infine Formigoni, felice che Expo Italia Real Estate venisse ospitata per la seconda volta proprio nel nuovo quartiere fieristico di Rho-Pero, vero simbolo del ruolo da protagonista della Lombardia nella nuova dimensione del sistema immobiliare internazionale. «In quest'ottica voglio esprimere i miei auguri» ha concluso il Presidente «affinché il Real Estate ottenga il successo meritato, avvicinando tutti i soggetti interessati alla sfida di sviluppo del nostro territorio. Il comparto immobiliare lombardo fa registrare oggi quasi 350mila occupati nelle costruzioni e nella compravendita: si tratta di cifre rassicuranti che confermano la capacità del settore di capace di spingere all'innovazione e al cambiamento».

AEDES

A Expo Italia Real Estate Aedes ha voluto puntare i riflettori su "Progetto Adriano", un intervento di trasformazione urbana per il quale è stata creata una società veicolo ad hoc: Adriano81 Srl, JV paritetica tra Aedes e Gefim Spa. La Società ha già acquisito il terreno e procederà alla costruzione e commercializzazione dell'area, secondo quanto stabilito da un "Accordo di Programma" approvato dal Comune di



Presentazione allo stand di Aedes

Milano e dalla Regione Lombardia.

L'area in oggetto è situata nel settore nord del Comune di Milano, in prossimità del Comune di Sesto San Giovanni, e comprende una superficie di circa 300mila metri quadrati precedentemente occupati, per circa 170mila metri quadrati, dagli stabilimenti industriali della Magneti Marelli, da anni ormai in stato di abbandono e di forte degrado.

Progetto Adriano si propone quindi di completare e riqualificare l'intero settore urbano in cui si inserisce, attraverso la progettazione di aree a uso residenziale (170mila metri quadrati), commerciale (19mila metri quadrati), terziario (21mila metri quadrati) e aree per il tempo libero (14mila metri quadrati) che si attesteranno attorno a un parco pubblico centrale di circa 65mila metri quadrati. Previsti anche 55mila metri quadrati di piazze e parcheggi alberati. Il progetto ridisegnerà completamente l'area urbana dismessa e Aedes si farà carico anche di alcune opere di interesse pubblico, quali un asilo nido, una scuola materna e un impianto sportivo.

AGENZIA DEL DEMANIO

È stato presentato in anteprima a EIRE, nel corso di una affollatissima Conferenza presso lo stand dell'Agenzia del Demanio, il nuovo Portale Real Estate dell'Agenzia diretta da Elisabetta Spitz, che sarà operativo nelle prossime settimane.



Lo stand dell'Agenzia del Demanio

Il Portale, come è stato spiegato, è stato sviluppato seguendo due direttrici fondamentali: creare un network collaborativo che colleghi i principali attori del settore immobiliare, e migliorare il rapporto fra Pubblica Amministrazione centrale e locale, imprese e cittadini, favorendo la promozione di iniziative di valorizzazione e di sviluppo territoriale. Il Portale Real Estate sarà dunque una «vetrina virtuale delle più interessanti offerte immobiliari nazionali e internazionali» e avrà l'obiettivo di «stimolare l'interesse di possibili investitori e contribuire, in tal modo, alla promozione del sistema Paese. Il Portale mira a diventare un "nodo" della rete delle conoscenze e dell'innovazione nel settore immobiliare. Con questo progetto, l'Agenzia del Demanio si pone come un punto di riferimento autorevole per gli addetti ai lavori della Pubblica Amministrazione, degli enti locali e, più in generale, per tutti gli operatori del settore, strutturando l'insieme delle conoscenze fin qui maturate, in modo da consolidare il proprio ruolo e la propria immagine. L'Agenzia intende, infine, porre la propria esperienza a vantaggio dei numerosi e diversi stakeholder del real estate, favorendo la crescita qualitativa e l'internazionalizzazione di questo importante settore dell'economia del Paese».

AIG LINCOLN

AIG Lincoln è uno degli operatori leader in Italia nello sviluppo immobiliare di grandi aree commerciali, industriali, residenziali e miste. L'attività principale di AIG Lincoln è la realizzazione e il coordinamento di investimenti attraverso l'acquisizione, lo sviluppo, la realizzazione e la gestione di importanti progetti. Attraverso una molteplicità di strumenti e di accordi con altri operatori internazionali, AIG Lincoln ha accesso a ingenti risorse finanziarie che le permettono di considerare investimenti di ogni dimensione. Il target degli investimenti parte da 20 milioni di euro.

Grazie alla consolidata esperienza internazionale nel settore, AIG Lincoln è in grado di offrire anche sul mercato italiano una gamma completa di servizi a valore aggiunto che vanno dalla progettazione, allo sviluppo, alla gestione e proprietà d'immobili di alto livello. La Società è specializzata nello sviluppo di complessi logistico-industriali e unità commerciali e



Relax al Wine Bar

residenziali di elevata qualità sulle più importanti piazze italiane; in attività di property management e nell'erogazione di servizi build-to-suit.

AIG Lincoln Italia fa parte del gruppo AIG Lincoln International che nasce nel 1997 da una partnership strategica tra AIG Global Real Estate Investment Corporation e Lincoln Property Company. La sede principale di AIG Lincoln in Europa è a Berlino.

Gli uffici italiani di AIG Lincoln, aperti nel 2000 a Milano e nel 2002 a Roma, hanno negli ultimi due anni dato vita a tre importanti progetti: "Innova Business Park" è il business park di oltre 300 mila metri quadrati che sta sorgendo ad Arese, alle porte di Milano; "Fiano Logistics Park", progetto volto alla creazione di un polo logistico innovativo in un'area strategica a 15 Km dal grande raccordo anulare di Roma; e "Market Central Da Vinci", una innovativa infrastruttura commerciale a Fiumicino.

Vediamo più in dettaglio i tre progetti a partire dal primo, su cui forse si è maggiormente discusso in questi ultimi tempi.

Innova Business Park. È un progetto immobiliare innovativo, concepito per soddisfare al meglio le esigenze dimensionali, organizzative e commerciali di piccole, medie e grandi imprese, che operano nei settori manifatturiero, dei servizi e delle nuove tecnologie. La superficie complessiva del Parco raggiungerà i 320 mila metri quadrati, realizzati assemblando elementi modulari, in grado di garantire una buona flessibilità di utilizzo degli spazi interni e connotati da un'immagine esterna di elevata qualità e design. Il progetto, che comprende 25 edifici di dimensioni variabili (da un minimo di 5mila a un massimo di 25mila metri quadrati), si svilupperà su un'area complessiva di 600mila metri quadrati circa. L'investimento complessivo sarà superiore ai 250 milioni di euro.

I primi 50mila metri quadrati sono già stati completati a fine 2003 e locati a società di primaria importanza operanti nel settore della logistica e della distribuzione. I lavori per il completamento del Parco sono partiti a gennaio 2005, dopo l'approvazione del "Nuovo Accordo di Programma", la firma del "Piano di Recupero Intercomunale" e l'ottenimento di tutte le autorizzazioni necessarie. Il termine dei lavori è previsto entro fine 2007, e riguarderà oltre alle nuove edificazioni anche le demolizioni dei capannoni esistenti e la bonifica delle aree. Il progetto seguirà, con una certa flessibilità un mix funzionale legato alle esigenze del mercato; infatti circa l'80% della superficie sarà destinata a aree produttivo-manifatturiere, magazzini per lo stoccaggio e laboratori mentre il restante 20% sarà destinato a uffici e a servizi.

Il bacino d'utenza all'interno dei 30 minuti di percorrenza è pari a 3,5 milioni di abitanti con il reddito pro capite più alto d'Europa. L'ubicazione inserisce "Innova Business Park" in una rete infrastrutturale tra le più servite d'Italia: il Nuovo Polo Fieristico di



Lo stand di Eurodomus (courtesy of EREP)

Rho Però e l'Aeroporto Internazionale di Malpensa sono magneti per le attività economiche europee, e potranno rappresentare un fattore determinante per la competitività di molte piccole, medie e grandi imprese che hanno intenzione di localizzarsi attorno a Milano.

Il Parco sarà dotato di numerosi servizi, tra cui servizio di vigilanza, fibre ottiche, produzione di acqua ad alta temperatura, servizio mensa, raccordo ferroviario, pronto soccorso, vigili del fuoco, Banca.

Gli immobili avranno caratteristiche all'avanguardia e saranno personalizzabili. Il Masterplan evidenzia le seguenti soluzioni:

“Logistic”. Si tratta di 2 edifici indipendenti, già ultimati, a destinazione logistica, con una superficie di circa metri quadrati 54mila di cui 3mila di uffici al mezzanino. Gli edifici, divisi in lotti modulari, sono già affittati a primarie aziende operanti nel settore logistico. L'immobile presenta baie di carico a 1,20 mt. d'altezza per facilitare il carico e lo scarico delle merci.

“Medium”. Edifici pensati per far fronte alle necessità di maggior flessibilità del mercato. Sono ideati per ospitare aziende che operano nei settori della distribuzione e della produzione con una superficie a uso uffici pari al 10% situata al piano mezzanino. Gli immobili sono divisibili in lotti indipendenti con dimensioni minime di metri quadrati 2.500 l'uno.

“Micro-Lab”. Edifici divisibili in lotti indipendenti ciascuno con una dimensione minima di 200 metri quadrati, per far fronte in modo flessibile alle molteplici esigenze di aziende operanti nella piccola industria, nell'artigianato o nelle nuove tecnologie. La destinazione di spazi a uso ufficio al piano mezzanino rappresenta circa il 25% della superficie totale.

“Cargo”. Edifici pensati per le necessità di aziende operanti nel trasporto aereo e nella distribuzione, che oltre ad avere una movimentazione rapida delle merci hanno una grossa attività di segreteria e gestione documentale. Il 40% della superficie è infatti destinato a uso uffici distribuiti su 3 piani posti nella facciata frontale.

“Flextech”. 12 edifici simili ai Cargo, ma di soli 8 metri di altezza senza piano ribalta in cui sono inseriti 2 piani di uffici sul fronte. La superficie totale è di circa metri quadrati 118mila di cui il 25% destinato a uso ufficio. Questi edifici sono divisibili in

lotti e pensati per le necessità delle aziende operanti nella piccola industria che vogliono anche usufruire di spazi espositivi di un certo livello per i propri prodotti.

Fiano Logistics Park. È un progetto volto alla creazione di un polo logistico innovativo in un'area strategica a 15 Km dal grande raccordo anulare di Roma, e in prossimità della A1, a Fiano Romano. Il progetto comprende la realizzazione di capannoni destinati alla logistica e con uffici al mezzanino per circa il 10%. La prima fase del progetto sarà ultimata entro il 2007 e l'investimento complessivo ammonta a 37 milioni di euro.

L'iniziativa prevede la costruzione di 60 mila metri quadrati suddivisi in tre lotti. Il primo, comprendente un capannone di 10 mila metri quadrati è stato completato nel 2004 e ospita oggi il Gruppo Marifin; il secondo lotto consiste in un capannone di 14 mila metri quadrati quasi terminato e locato al 75% a Messaggerie Libri, il più importante distributore italiano di prodotti editoriali, e a Gramma Farmaceutici, azienda di logistica e distribuzione di farmaci. Il terzo e ultimo lotto comprenderà infine un capannone di 36 mila metri quadrati la cui edificazione è prevista entro il 2007.

Fiano Logistics Park è stato studiato per soddisfare al meglio le esigenze dimensionali, organizzative e commerciali di piccole, medie e grandi imprese, che operano nei settori della logistica, distribuzione, manifatturiero e servizi. In particolare società così dette “Freight Forwarders”, “Distribution” e “Cargo” che richiedono magazzini ridimensionati e quote di uffici sempre più elevate. Le caratteristiche tecniche degli edifici sono state studiate appositamente per rispondere a tali esigenze: altezza minima 10,5 metri, cross docking, profondità di attracco 18 metri, flessibilità nella compartimentazione degli spazi, piano ribalta a quota 1,2 metri sul livello stradale, uffici nei mezzanini

Market Central Da Vinci. Sarà il più grande insediamento commerciale della regione Lazio e porterà alla realizzazione di un innovativo retail park, sviluppato su 21 ettari di terreno a Fiumicino, con 57 mila metri quadrati di superfici commerciali di medie-grandi dimensioni e oltre 3mila posti auto in una delle zone più strategiche dell'area laziale, il Quadrante Ovest. L'investimento complessivo da parte di AIG Lincoln supera i 150 milioni di euro.

La Posa della Prima Pietra è avvenuta lo scorso 9 marzo 2006 alla presenza dei rappresentanti della Regione Lazio, della Provincia di Roma e del Comune di Fiumicino.

Market Central Da Vinci offrirà l'ambiente accogliente e familiare caratteristico del centro cittadino, con un'ampia varietà di negozi in formato “Big-Box”, oltre a diversi “anchor” secondari, boutique e bar ristoranti tutti su un unico livello e facilmente accessibili dai parcheggi tramite passaggi pedonali coperti.



Lo stand di Beni Stabili

Aree attrezzate e adibite al verde pubblico sono state dislocate tra le unità commerciali e le aree del parcheggio in modo da creare spazi dedicati al relax e al tempo libero.

Il Centro è stato ripartito in quattro aree distinte: la "Fashion Promenade", specializzata in abiti, scarpe cosmetici e accessori, la "Via della Casa" che vanta un'ampia gamma di prodotti e accessori per la propria abitazione, il "Diagonal Passage", un momento di pausa durante lo shopping che offre posti a sedere all'aperto su una terrazza con diversi ristoranti, bar e altre comodità, e il "Lifestyle Courtyard" che presenta una serie di negozi per servizi di assistenza, articoli da regalo, boutique e caffetterie, sistemati all'interno di una serie di percorsi pedonali nel centro dell'area.

Leroy Merlin, Media World e Kiabi hanno già siglato accordi con AIG Lincoln per assumere il ruolo di anchor principali del progetto, assicurando una fortissima base fondamentale per l'intera gamma merceologica. Contestualmente all'inizio dei lavori di costruzione, AIG Lincoln ha lanciato la sua campagna di leasing nel settembre 2005, assegnando un mandato esclusivo a Cushman & Wakefield. Accordi di leasing per oltre il 50% delle superfici sono

già stati siglati con grandi marchi internazionali, tra cui Chicco/Prenatal, Decathlon, Leroy-Merlin, Mediaworld, Norauto e Scarpamondo.

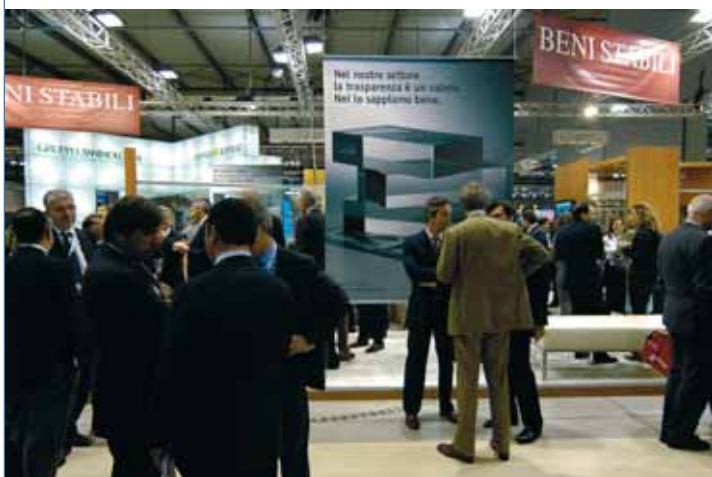
«Accessibile direttamente dall'autostrada A-10, e vicino all'aeroporto internazionale di Fiumicino, Market Central Da Vinci sarà uno dei più grandi centri commerciali dell'Europa meridionale e offrirà un'eccezionale opportunità di investimento in un'area in rapida crescita, ancora scarsamente servita dai grandi parchi commerciali» afferma Miles Jones, Managing Partner di AIG Lincoln Italia. L'apertura al pubblico del parco è prevista per l'autunno 2007.

ARCOTECNICA

Arcotecnica ha festeggiato a EIRE i suoi primi 25 anni di attività. Un lungo cammino intrapreso inizialmente da un piccolo team di professionisti specializzati in Fondi Immobiliari - allora "atipici" - per «un'esperienza totalmente innovativa e unica nel panorama italiano che ha portato, oggi, alla formazione di un team di 50 persone, ripartite tra le due sedi di Milano e Roma» spiega l'Amministratore Unico Carlo Romagnoli.

«Questi ultimi anni di crescita di tutto il comparto immobiliare» continua Romagnoli «hanno comportato per la nostra Società, una sorta di "ritorno alle origini", e l'attività gestionale e di consulenza specializzata per i Fondi Immobiliari internazionali, è oggi il fulcro e il futuro del Gruppo».

Arcotecnica ha attualmente in gestione immobili per oltre un milione di metri quadrati (uffici, retail e logistica), e si occupa della gestione di oltre 100 milioni di euro di canoni di locazione ogni anno annui per clienti di fama internazionale come Fondi Immobiliari, importanti investitori esteri e altri primari detentori di patrimoni. Tra gli altri, anche i nomi di DEKA, Aareal Property Services, ING Real Estate, IXIS AEW, Five Mounts, Grosvenor, DB Real Estate, Lasalle Investment, UBS Real Estate KAG, JP Morgan, Eurocommercial Properties, AIG Lincoln, BNL Fondi Immobiliari, Redevo.



Cocktail allo stand

BIG

Big, acronimo di Beni Immobili Gestiti, è una società fondata nel 2000 e articolata in forma di network su tutto il territorio nazionale con oltre 400 punti Big. L'attività ha avuto fin dall'inizio il suo core business in tre aree di real estate ben definite: Global service, gestione del contenzioso, consulenza. Dal 2005 è operativa una nuova iniziativa rivolta al settore turistico basata sul portale Big Vacanze che si propone di gestire prenotazioni e servizi nell'ambito della locazione di immobili in località di vacanza.

Fanno capo al Global Service le attività legate all'asset management, al property management, al facility management e all'ingegnerizzazione progettuale. Nell'ambito dei mutui in contenzioso Big ha costituito un presidio per la gestione dei crediti in contenzioso che comprende il recupero in via giudiziale, l'accompagnamento alle aste, la vendita stragiudiziale degli immobili posti a garanzia dei crediti e la cessione dei crediti ipotecari. Tutta questa attività è possibile grazie al consolidato rapporto fiduciario esistente con gli istituti di credito. Nel campo infine della consulenza questa viene prestata a fronte alle problematiche di tipo fiscale e legale ma comprende anche l'offerta di servizi nel campo delle valutazioni, delle due diligence e degli studi di fattibilità su iniziative da promuovere sul territorio.

Attraverso la rete oltre alla classica attività agenziale nel settore immobiliare residenziale, industriale e dei servizi Big svolge una intensa attività di intermediazione creditizia che l'ha portata a raggiungere nel 2005 posizioni di vertice di mercato grazie a una produzione di contratti di mutui e finanziamenti che ha toccato i 780 milioni di euro.

Partner della società sono gli stessi operatori dei punti Big oltre ad alcune partecipazione strategica come quella del gruppo Unicredit, di Prestitalia che opera nel campo della cessione del quinto dello stipendio ai lavoratori dipendenti, di Cofin e di Net Insurance che operano nel settore assicurativo.

Ai vertici della società il management è costituito da Antonio Spina in qualità di Presidente, Eusto Allegretti con la carica di Amministratore Delegato e da Pietro Casciaro in qualità di Vicepresidente. Nel 2005 il fatturato della società si è attestato sugli 11 milioni di euro in crescita del 41% rispetto all'anno precedente. Grandi attese sono riposte per il corrente esercizio soprattutto grazie all'esclusiva convenzione raggiunta con il gruppo Unicredit Banca che ha studiato per Big una serie di soluzioni di mutuo personalizzate e denominate "Mondo Big".

A fine maggio la Società ha aperto a Bergamo il primo "negozio finanziario Big", e ha un piano industriale che prevede l'apertura di altri negozi finanziari nelle più importanti città

CITYLIFE

La riqualificazione di parte del quartiere storico della Fiera di Milano è stata oggetto di una gara internazionale, vinta nel luglio 2004 da CityLife, società partecipata da Generali Properties, Gruppo Ras, Immobiliare Lombarda (Gruppo Fondiaria-SAI), Lamaro Appalti e Grupo Lar.

La progettazione del nuovo quartiere è stata affidata a Zaha Hadid, Arata Isozaki, Daniel Libeskind e Pier Paolo Maggiora, architetti di origini, culture e generazioni diverse, che condividono il privilegio di aver vissuto le più avanzate esperienze della cultura architettonica internazionale negli ultimi anni. Ne è risultato un progetto che, come richiesto dal bando di gara, ha l'obiettivo di creare "un nuovo centro" per Milano, "emblematico" e "riconoscibile".

L'iter approvativo del progetto è culminato nel settembre 2005 con l'adozione, da parte dell'Amministrazione Comunale di Milano, del Piano Integrato di Intervento che, oltre all'area di trasformazione di circa 255 mila metri quadrati, prevede la risistemazione di aree comunali esterne al perimetro del polo fieristico urbano, tra cui piazza Giulio Cesare e gli spazi circostanti il Vigorelli, per una superficie complessiva di circa 366 mila metri quadrati.

Le dimensioni e la centralità dell'area di trasformazione - in una zona ad altissima densità di accessi viari e di servizi pubblici di mobilità, oltre che in una posizione strategica e centrale rispetto alla città storica e ai luoghi della cultura, degli affari e della moda - collocano il progetto tra le maggiori realizzazioni a livello europeo.

Il progetto CityLife si caratterizza per un articolato mix di funzioni urbanistiche pubbliche e private, che ne fanno un quartiere attivo giorno e notte, in grado di proporre nuovi modelli e percorsi per abitare, lavorare, vivere la cultura e il tempo libero, con il duplice obiettivo di creare nuovi valori di vivibilità e socialità urbana e di dotare la stessa città un nuovo strumento di competizione con altre realtà europee.

Il nuovo quartiere ruota attorno a un ampio parco urbano - per dimensioni il terzo della città, dopo il parco Sempione e i Giardini Pubblici - concepito per essere utilizzato dai cittadini attraverso aree di sosta, percorsi ciclabili, aree giochi per i bambini.

Un tratto distintivo e qualificante del progetto è inoltre dato dall'elevata concentrazione di attività culturali, ricreative, sportive e per il tempo libero, con un grande centro culturale per bambini ("Palazzo delle Scintille"), un nuovo museo dedicato al design e la ristrutturazione e trasformazione - a cura dell'Amministrazione Comunale - dello storico velodromo Vigorelli.

Il Palazzo delle Scintille è una struttura ricavata dal recupero del Padiglione 3 (ex Palazzetto dello Sport), di cui sono mantenute le parti architettoniche più significative. Il progetto nasce dall'esigenza, particolarmente sentita tra gli stessi cittadini milanesi, di

dare spazi e opportunità a bambini e giovani sotto i 18 anni. Il Palazzo delle Scintille, che per dimensioni e caratteristiche costituirà il più grande centro culturale per bambini d'Europa, nasce dall'esperienza del "Muba" (Museo dei Bambini di Milano) e dal confronto con le migliori realizzazioni in Italia e all'estero nel campo dell'educazione non formale. Si tratta di uno spazio di 15 mila metri quadrati dedicato ad attività per bambini e ragazzi: dalla formazione a mostre temporanee, da laboratori teatrali a laboratori creativi. All'interno del palazzo troveranno anche sede una biblioteca, una scuola dell'infanzia e un nido. Il Museo del Design è un edificio di nuova costruzione destinato a consentire al pubblico la fruizione di collezioni sulla storia, l'attualità e il futuro del design italiano. Il nuovo Museo nasce dalla collaborazione con la Triennale di Milano e rientra in un più ampio progetto di iniziative di quest'ultima destinate a testimoniare e illustrare una delle grandi tradizioni ed eccellenze della cultura milanese.

Accanto a queste funzioni culturali e ricreative, il quartiere disporrà di un Centro Servizi, dove troveranno ospitalità una serie di servizi e attività che assolvono alle esigenze quotidiane di lavoro e tempo libero di cittadini, imprese e organizzazioni: ristoranti, bar, locali di divertimento, esercizi commerciali, cinema multisala, sedi associative, uffici postali, banche e servizi alle imprese.

Nell'articolato mix di funzioni previsto dal progetto, le attività lavorative sono prevalentemente ospitate all'interno delle tre torri, edifici si caratterizzeranno per l'alto contenuto tecnologico e l'innovatività dei materiali e delle soluzioni energetiche.

Le attività economiche sono inoltre ospitate nel nuovo "Centro del Design", edificio in cui avranno sede commerciale ed espositiva le principali aziende del Made in Italy. Il Centro del Design costituisce un ulteriore fattore di richiamo rispetto al vicino Museo del Design, con una vocazione a esso complementare. Le due strutture, supportate anche dalle opportunità fieristiche che continueranno a svolgersi presso il quartiere espositivo Fieramilanocity, consentiranno il formarsi di un vero e proprio "sistema del design", che diventerà risorsa preziosa per Milano.

Nel quartiere, in cui si stima abiteranno circa 4mila-4.500 nuovi residenti, sorgeranno cinque aree residenziali affacciate sul parco, caratterizzate da tipologie e dimensioni varie e pensate per proporre nuovi modelli di abitabilità e vivibilità cittadina. Le unità abitative si caratterizzano per un'elevata qualità progettuale, per tagli abitativi flessibili e diversificati e per la disponibilità di aree verdi, piscine e altri servizi per il tempo libero. Ciascuna unità abitativa disporrà in media di 2,5 posti auto.

CityLife vanterà una delle maggiori aree pedonali d'Europa tramite un inedito sistema di viabilità e di parcheggi interrati: il progetto prevede infatti la completa separazione dei flussi viabilistici da quelli pedonali, così che l'intera area non sarà interessata da alcun parcheggio di superficie né da una viabilità car-

rabile di superficie. Inoltre l'area, già oggi facilmente raggiungibile dai due maggiori aeroporti dell'area milanese e accessibile grazie alla sua vicinanza al sistema autostradale e agli assi primari della rete stradale urbana, si troverà al centro di ulteriori miglioramenti infrastrutturali. Tra questi il progetto già finanziato per la creazione di un sottopassaggio che unirà Piazzale Kennedy con viale Teodorico e che in futuro raggiungerà Largo Domodossola. La dotazione di parcheggi - oltre 8.500 tra pubblici e privati - permetterà di assorbire sia le esigenze dei nuovi residenti, sia di coloro che lavoreranno e frequenteranno il nuovo quartiere, oltre ad accogliere parte delle necessità di parcheggio dei residenti dei quartieri circostanti. Alcune perplessità rimangono tuttavia riguardo agli studi sull'impatto che il nuovo complesso avrà sulla viabilità urbana circostante.

La realizzazione del quartiere è prevista nell'arco di otto anni a partire dall'inizio dei lavori, con la conclusione delle opere prevista nel 2014. Gli investimenti complessivi stimati per l'intervento, compreso l'acquisto dell'area, sono di circa 1,5 miliardi di euro.

COMPAGNIA INVESTIMENTI E SVILUPPO (CIS)

L'operatività nel settore immobiliare rappresenta una parte importante del business di CIS Spa - Compagnia Investimenti e Sviluppo, holding finanziaria che con i suoi oltre 150 azionisti e un capitale sociale di 48 milioni di euro, è espressione dell'imprenditoria e del sistema finanziario del Nordest Italiano. La Società è interessata alla valorizzazione dell'intero Triveneto ed è attiva nel settore del real estate, industriale e finanziario. Scopo principale di questa "public company del Garda" è far incontrare capitali privati e finanziari così da stimolare opportunità di business che, oltre a generare profitti, consentano ricadute positive sul territorio locale. Nel comparto real estate CIS dichiara di essere interessata non solo al settore logistico, ma anche alla riqualificazione urbanistica delle aree metropolitane del Triveneto.

CIS è oggi particolarmente presente a Verona, dove ha già da tempo deciso di avvalersi della collaborazione di alcuni fra i migliori architetti italiani e internazionali - Massimiliano Fuksas, Mario Bellini e Richard Rogers - per la realizzazione di progetti di prestigio e di rilievo nazionale. Le tre "grandi firme" hanno studiato e progettato tre progetti di riconversione urbana promossi da CIS nella città scaligera: rispettivamente la "Città del Vino e del Cibo", "Verona Forum", e "Adige City". Gli ultimi due si inseriscono all'interno del processo di riqualificazione del "quadrante sud" di Verona.

CIS è convinta che nel prossimo decennio il volto della città cambierà radicalmente e, in questo processo, la Società ha davvero un ruolo di primo piano. Di seguito sono riportati i tre progetti, così come la

Società li ha presentati a Expo Italia Real Estate.

Verona Forum. Mario Bellini ha progettato l'intervento di riqualificazione dell'ex Foro Boario, rinominato Verona Forum, area adiacente alla Porta ovest della Fiera di Verona. Il Foro Boario è in un quartiere dove «la città storica» come scrive il progettista «ha smarrito il suo senso e le sue regole. Da ciò nasce il problema di come fare a rendere "abitabile" questo luogo, caratterizzato da un ambiente urbanisticamente incoerente e architettonicamente irrilevante». La scelta di Bellini è stata quella di individuare per l'area le destinazioni funzionali (residenziale, direzionale e alberghiera), per poi riservare i due terzi della superficie disponibile (21.500 metri quadrati su un lotto di 31 mila metri quadrati) al verde pubblico e ai parcheggi.

Nel pieno di un'area a non abitabilità storica qual è Verona Sud, Bellini realizzerà un parco destinato a divenire il "cuore verde" di Verona. Il parco sarà affacciato su campi sportivi comunali, sarà visibile dalle strade circostanti, verrà incorniciato dagli edifici e sarà utilizzabile dagli abitanti dei vicini quartieri residenziali. All'interno del parco potrebbe trovare posto anche uno specchio d'acqua che servirà come punto privilegiato di ritrovo per gli abitanti del vicino quartiere residenziale. Il resto del progetto prevede infatti un fronte strada ritmato da una serie residenze che si affacceranno direttamente sul grande parco. Sarà questa una composizione di pieni e vuoti animato da grandi masse verticali e leggere superfici orizzontali. Come la definisce l'architetto «un'isola che non sarà un'isola e che contribuirà a costituire la Verona del terzo millennio».

Adige City. Richard Rogers, nella sua ottica di un'architettura pensata per la gente, ha sviluppato un progetto legato al recupero delle ex Officine Adige, nelle vicinanze del casello autostradale Verona sud, su un'area di 100mila metri quadrati.

L'intervento di Rogers è dunque fondamentale per Verona Sud, e indurrà una rilettura dell'intera città scaligera in chiave di polo finanziario nazionale, ponte tra la Lombardia e il Veneto, tra Europa e Italia.

Adige City sarà riconoscibile per la presenza di un grattacielo di oltre 150 metri d'altezza, chiamato a diventare il simbolo della Nuova Verona, come lo è la Torre dei Lamberti per la città scaligera, medievale e romana. Nel progetto sono previsti anche altri punti di riferimento: ampie aree verdi di respiro pubblico, spazi per uffici, un hotel, sistemazioni residenziali e commerciali. Ci saranno anche una scuola e una chiesa che si affaccerà su una grande piazza.

Il famoso architetto afferma che anche a Verona «darà forma alla sua visione progettuale, pensata per una nuova città policentrica e compatta. Una città con un'armonica varietà di funzioni sovrapposte che la renderanno vitale, attiva e sostenibile».

La città del Vino e del Cibo. Massimiliano Fuksas firma il progetto per la creazione della "Città del cibo e del vino", un parco a tema sul vino e sul cibo "made in Italy" che sarà aperto tutto l'anno per il turismo internazionale. Il progetto si colloca proprio di fronte all'aeroporto Valerio Catullo, in un area di oltre 164mila metri quadrati all'interno del comune di Somma Campagna, a cinque chilometri dal centro di Verona.

L'intero parco è stato pensato come un'operazione sia culturale che artistica, destinata anche a generare business per il territorio. Un luogo di sensibilizzazione al cibo italiano, luogo d'incontro, di soggiorno, che supererà la logica dello shopping center attraverso la creazione di molteplici iniziative sul vino e sul cibo italiano.

CUSHMAN & WAKEFIELD

La nota società di servizi immobiliari integrati Cushman & Wakefield, anch'essa presente a EIRE 2006, ha ottenuto il mandato per la commercializzazione in co-agency con Jones Lang LaSalle degli spazi di "Citycentral", un nuovo prestigioso edificio per uffici situato nel cuore del distretto degli affari di Milano, in Via Lepetit.

Citycentral è uno stabile di circa 23mila metri quadrati, di cui oltre 18mila di uffici. Il resto sono spazi per archivi e terrazzi.

Progettato per rispondere alle esigenze delle più importanti aziende multinazionali, Citycentral offre prestazioni elevate in termini architettonici e funzionali, una soluzione ideale per quelle imprese che cercano spazi efficienti, raffinati, e visibili: 11 piani di uffici ampi e luminosi, in grado di fornire grande flessibilità in termini di configurazione dello spazio di lavoro ed equipaggiati con soluzioni tecnologiche a un livello qualitativo di eccellenza.

Cushwake ha proposto anche "Centro Leoni", un centro direzionale dagli elevati standard qualitativi che sta per essere completato sui terreni dell'area ex OM (Officine Meccaniche) di via Carlo Bazzi, nei pressi dell'Università Bocconi (cfr. foto alla pagina seguente).



Lo stand di CIS, a destra

FORUMINVEST

ForumInvest è una società di sviluppo e investimento immobiliare indipendente a capitale privato, con sedi ad Amsterdam, Bruxelles, Parigi e Milano. La Società è impegnata nella ristrutturazione e realizzazione di Shopping Centers situati nei centri cittadini, finanziando e partecipando alla ristrutturazione di centri storici nei comuni di interesse. I Centri Commerciali sviluppati da ForumInvest sono spesso stati premiati come i migliori in Europa: nel 2005 il centro "De Klanderij" in Olanda ha ottenuto il riconoscimento

ICSC come "migliore cooperazione pubblica-privata d'Europa" nella categoria Centri Commerciali medio-grandi, mentre il centro "Les Grands Pres" in Belgio è stato scelto come "secondo miglior centro commerciale" nella categoria grandi Centri Commerciali. A oggi ForumInvest sta lavorando a diversi progetti, per un totale di circa 650 mila metri quadrati.

A soli 16 mesi dall'apertura della sede italiana - a Milano - ForumInvest ha già effettuato il suo primo importante investimento immobiliare in Italia. Si tratta del Centro Commerciale Gran Sasso, a Teramo. La convenzione urbanistica con il Comune è stata siglata il 13 aprile scorso, e gli scavi sono iniziati il giorno seguente.

Oltre al Centro Commerciale - 36 mila metri quadri con 5 mila posti auto - il progetto prevede la realizzazione di un nuovo stadio di calcio da 8.900 posti dove si terranno anche concerti e spettacoli. Lo stadio sarà completato nel luglio 2007, mentre il Centro Gran Sasso nel novembre dello stesso anno.

«Il progetto prevede un investimento da 100 milioni d'euro» spiega Marco Mutti, MD di ForumInvest «e non costerà nulla al Comune della città abruzzese. Il progetto Gran Sasso si realizzerà infatti in project financing, su idea del costruttore Sabatino Cantagalli, e del presidente del Teramo Calcio, Romano Malavolta. Entrambi formularono la richiesta al Comune di realizzare lo stadio di calcio in cambio dell'acquisizione del diritto di superficie dell'area dove realizzare il Centro Commerciale. Cantagalli e Malavolta hanno dato vita alla società promotrice Verdebosco, ora acquisita da ForumInvest, che gestirà lo stadio una volta ultimato. La finanza di progetto è la formula ideale per consentire di sviluppare questo tipo di strutture» continua Mutti. «I Comuni non devono investire un centesimo, ma limitarsi a svolgere il ruolo di controller, verificando che i lavori siano eseguiti secondo i progetti approvati».

Il manager garantisce che ForumInvest ha ormai acquisito l'esperienza necessaria per replicare il modello di Teramo in altre città. Nel caso in esame la Società ha fatto ricorso al finanziamento bancario



Il "totem" di "Centro Leoni"

della Bouwfound (ABN AMRO).

Allo studio di progettazione hanno partecipato "Studio SPI" di Milano con l'incarico di project management, "Cconcept" di Amsterdam per il controllo del concept architettonico, "RTKL" di Madrid per l'idea architettonica dei mall, delle facciate e delle piazze interne ed esterne, "ACT-Design" di Bruxelles per lo studio dell'illuminazione notturna e diurna, "Progetto CMR" di Milano per i progetti esecutivi architettonici, "Studio Sablone" di Pescara per i progetti definitivi del centro commerciale, e "Studio Figliola" di Teramo per lo stadio. Il tutto coordinato dai construction manager interni di ForumInvest.

GALLERIE COMMERCIALI ITALIA

Gallerie Commerciali Italia (GCI), società leader nel settore immobiliare della grande distribuzione italiana, si occupa di Centri Commerciali al cui interno operi una galleria di negozi; e la sua attività comprende l'acquisto, la commercializzazione, la locazione e la gestione di Centri Commerciali e di Parchi Commerciali, per la maggior parte a insegna "Galleria Auchan".

GCI è nata nel 2003, quando Groupe Auchan SA e Ifil S.p.A., che avevano creato il Gruppo Rinascete, decisero di consolidare e incrementare la posizione raggiunta in Italia nello sviluppo dei centri commerciali, creando una società in partnership con Simon Property Group. A fine 2004, Groupe Auchan ha acquisito tutta l'area alimentare del Gruppo Rinascete, rilevando anche la partecipazione di Ifil in Gallerie Commerciali Italia. GCI è detenuta per il 51% da Groupe Auchan SA attraverso la sua immobiliare internazionale Immochan, mentre il restante 49% è controllato da Simon Property Group, il primo Real Estate Investment Trust americano, che possiede e gestisce immobili in parchi e centri commerciali di grande attrazione negli Stati Uniti, Europa e Asia.

Complessivamente, GCI possiede e gestisce 43 gallerie commerciali che comprendono più di 1.500 negozi e circa 290 mila metri quadrati di superficie

affittabile (GLA). Nel corso del 2006/07, Gallerie Commerciali Italia prevede di inaugurare diversi centri commerciali: a Giugliano (Napoli), all'interno di un Parco commerciale di 330 mila metri quadrati di superficie globale; a Cinisello Balsamo (Milano) in partnership con Immobiliare Europea, dove è stato ampliato e modernizzato il centro commerciale preesistente; a Nola (Napoli) il "Vulcano Buono" in partnership con Interporto Campano (progetto dell'architetto Renzo Piano); a Roma (Porta di Roma alla Bufalotta) un grande progetto in partnership con il Gruppo Lamaro: 100 mila metri quadrati, 250 negozi, 12 medie superfici, 9 mila posti auto; a Napoli in via Argine un centro commerciale in partnership con il Gruppo Menarini; a Monza un Centro Commerciale in partnership con Immobiliare Europea.

GIMAL

Costruire è un'arte antica che richiede forza, ingegno, fatica e tanta passione. Una passione che fin da ragazzo Giuseppe Malaspina ha coltivato con tenacia e costanza. GIMAL nasce nel 1978 come ditta artigianale e ben presto, grazie all'impegno e alla serietà dimostrate, diviene un importante punto di riferimento nel panorama delle costruzioni della Brianza. Negli anni '80-'90 l'impresa si rivolge prevalentemente all'edilizia residenziale mediante la costruzione, la manutenzione e il restauro di edifici. Nel 1992 Giuseppe Malaspina espande gli orizzonti dell'Azienda rivolgendosi anche al settore pubblico. Oggi GIMAL è una solida holding con grandi idee, pronta a misurarsi con gli sviluppi futuri del suo territorio concorrendo alla realizzazione di grandi interventi di riqualificazione urbana e di rinnovo delle periferie, con l'obiettivo di partecipare ad un razionale e funzionale sviluppo delle aree abitative. GIMAL opera sia nei settori dell'edilizia privata e pubblica che in quelli dell'edilizia residenziale, commerciale e per il terziario e i servizi. È attiva anche nella ristrutturazione e manutenzione di edifici civili, industriali, turistici e nel restauro di beni immobili monumentali e storici sottoposti a tutela. Malaspina, oggi Amministratore Unico della Società, dichiara che «GIMAL intende operare a cavallo di tradizione e innovazione, sempre alla ricerca di nuove strategie e mezzi produttivi per dare risultati di alto livello. I nostri lavori sono pensati per rinnovare concretamente l'edilizia, ricercando nuove forme espressive attraverso una manipolazione cosciente, creativa e attenta ai temi architettonici».

Insediamiento residenziale e terziario a Monza. Il progetto prevede la realizzazione di un nuovo insediamento residenziale e attività terziarie. L'ambito di intervento ha una superficie fondiaria di 15mila metri quadrati. Il principio insediativo del progetto si fonda sulla ricerca di un rapporto con la morfologia del tessuto urbano. Gli edifici proposti sono disposti secon-

do uno schema a corte. La ricerca di una relazione significativa con il contesto ha guidato innanzitutto la definizione degli aspetti planovolumetrici del progetto. La definizione del carattere architettonico degli edifici è affidata principalmente a grandi logge che affacciano sulla corte. Le logge rappresentano la vera facciata dell'edificio e costituiscono un filtro fra lo spazio urbano pubblico e lo spazio domestico. Esse trovano nell'edificio sulla corte destinata a verde la loro ragion d'essere. Differente è invece la definizione architettonica lungo le vie Paciotti e Ferraris, l'edificio è caratterizzato dalla distinzione fra la parte bassa, allineata al filo stradale e destinata a uffici, e la parte alta, residenziale. Gli elementi di finitura sono stati scelti coerentemente con il carattere architettonico determinato dall'adozione del tema della loggia: il sistema disegna una struttura a telaio, con intonaco di colore bianco per gli elementi della struttura a telaio, e un colore "matton" per le pareti.

Insediamiento residenziale a Como. L'intervento si colloca nella zona urbana periferica a sud della città di Como, nelle aree precedentemente utilizzate dal Consorzio Agrario Interprovinciale di Como e Lecco. L'area, ha una superficie di 26mila metri quadrati. Molto significativa è la presenza nelle immediate vicinanze delle due stazioni ferroviarie di Como Camerata (Ferrovie Nord) e Albate (Ferrovie dello Stato). Il nuovo insediamento ha una superficie pari a circa 19 mila metri quadrati, con un parcheggio d'interscambio per circa 200 autovetture. Le aree di cessione saranno attrezzate a parcheggi, percorsi pedonali e ciclopeditoni, verde di mitigazione ambientale.

Le nuove volumetrie saranno distribuite in quattro edifici che si sviluppano con andamento curvilineo. Gli stessi saranno molto articolati anche in altezza: sono infatti previsti terrazzamenti sia in senso crescente che decrescente. Gli edifici saranno inseriti in uno scenario di forte qualità ambientale e al piano terreno la Società prevede di realizzare giardini privati per una trentina di appartamenti, su un totale di trecento. Una collina piantumata di mitigazione ambientale sarà realizzata per immergere il complesso nel verde.

Complesso polivalente di servizi a Villasanta. L'intervento consiste nella costruzione di un complesso polivalente con funzioni ricettive (hotel e residence), commerciali, di servizio generale (laboratori, ambulatori, studi professionali), sportive e ricreative legate al benessere (centro acquatico, fitness e wellness center e una nuova palestra comunale), per un totale di circa 15mila metri quadrati di superficie a Villasanta, nei pressi di Milano.

Sorto dalla necessità di riqualificazione urbana, il progetto contribuisce a riqualificare una porzione di città e introduce forti elementi di qualità ambientale e di innovazione, distinguendosi per soluzioni di qualità. Il prodotto finito si posizionerà infatti su alti

livelli qualitativi per materiali e tecniche di realizzazione. Elevati standard di comfort ambientale saranno raggiunti sfruttando sistemi evolutivi di gestione energetica basati sulla domotica e sull'impiantistica efficiente.

L'intero complesso sarà servito da due piani interrati di parcheggi pubblici e privati, sistemazioni esterne a verde, percorsi pedonali attrezzati con arredi per esterni, sistema di illuminazione e spazi aperti di tipo scenografico.

GRUPPO GIACOMAZZI

Il Gruppo Giacomazzi ha confermato nel 2005 il trend positivo di crescita evidenziato dall'aumento dei ricavi delle Società del Gruppo nella misura del 60% rispetto all'esercizio 2004, consolidando così la posizione raggiunta sul mercato immobiliare regionale.

I risultati sono stati raggiunti anche grazie al buon esito dell'acquisizione immobiliare, in collaborazione con Lehman Brothers, di una proprietà ceduta da Generali Properties nel dicembre del 2004. Tale operazione si è conclusa, dopo soli 15 mesi, con la vendita frazionata dell'ex patrimonio composto da 150 unità immobiliari, 35 unità commerciali e 120 posti auto per un valore di circa 60 milioni di euro, sito nella zona di Piccapietra nel centro di Genova. L'operazione ha visto la società veicolo San Cristoforo Srl, costituita dalla capogruppo FSI Spa, e Lehman Brothers muoversi concretamente per valorizzare e alienare in tempi brevi l'intero asset.

«In questo momento una nuova iniziativa immobiliare è in fase di elaborazione, insieme allo studio progettuale dell'architetto Vittorio Grattarola» spiega Mario Giacomazzi, Presidente dell'omonimo Gruppo. Si tratta della costruzione di trenta unità immobiliari di pregio, e settanta box nella zona di Genova-Albaro, per un valore complessivo stimato in 30 milioni di euro.

«Il progetto, dopo aver riscosso i consensi della "Circoscrizione", è passato da una fase embrionale a

un processo concreto di sviluppo» spiega Giacomazzi, aggiungendo anche che «il Gruppo vuole realizzare un progetto all'avanguardia dal punto di vista qualitativo, e desideriamo rappresenti un valore aggiunto per il quartiere di Albaro. Proprio per questo il management del Gruppo sta lavorando non solo a stretto contatto con lo staff dell'architetto Grattarola, ma anche con le Istituzioni e le realtà di quartiere».

Dal Gruppo giunge ancora conferma, dunque, del grande appeal da parte degli investitori, i quali sicuramente saranno attratti da un altro intervento immobiliare che Giacomazzi sta portando avanti a "fari spenti". Il gruppo sarebbe impegnato nella riconversione a uso residenziale di un ex hotel nel cuore di Cavi di Lavagna, gettonata località di villeggiatura nel Levante ligure.

Il Presidente ipotizza tempi di ristrutturazione, per l'intera struttura, variabili tra i 12 e i 18 mesi, necessari per realizzare di 18 unità abitative con metrature variabili dai 35 ai 75 metri quadrati, oltre a 10 posti auto in un contesto di pregio adiacente al lungomare. L'Asset/Property management, anima operativa del Gruppo, sta seguendo quotidianamente tutti i progetti e le possibili realizzazioni, rivolgendo una particolare attenzione anche verso le Pubbliche Amministrazioni, viste le numerose consulenze tecniche svolte a più riprese per Comune di Genova, Provincia di Genova e Regione Liguria. Il Gruppo Giacomazzi, sempre in cordata con lo Studio Grattarola e Lehman Brothers, ha preso parte al bando comunale per la realizzazione e la valorizzazione di un complesso in stato di abbandono situato nel cuore della città; a tal riguardo si sta analizzando tutta la documentazione per dare esecuzione ai punti richiesti dal bando, al fine di poterselo aggiudicare.

Alla parola "stadio", o meglio "Cittadella dello Sport", gli occhi di Mario Giacomazzi si accendono, e sull'argomento il Presidente spende volentieri qualche parola, anche se il progetto è ancora oggi in fase di stand-by. A breve un impulso potrebbe arrivare solo se l'Italia riuscisse a ospitare i campionati europei del prossimo 2012.

«Nel mese di aprile 2004 il Gruppo aveva organizzato un Workshop a Palazzo Ducale» spiega Giacomazzi «per aprire un dibattito sincero e costruttivo per trovare, insieme a tutte le realtà cittadine, la soluzione concreta a risolvere il problema dello stadio della città di Genova. A oggi il team di lavoro sta rivolgendo le proprie attenzioni sulle aree di Cornigliano e di Trasta dove, secondo gli ultimi studi, si potrebbero trovare maggiori consensi rispetto alle altre aree precedentemente proposte».

Gli azionisti e il management hanno pianificato per il triennio 2006/2008 importanti investimenti e acquisizioni per confermare e potenziare il ruolo che il Gruppo Giacomazzi riveste nella realtà immobiliare non più solo regionale, ma anche in ambito nazionale.



Lo stand di Giacomazzi

GRUPPO GIANNANTI

Gruppo Giannanti, guidato da Alessandro Giannanti, è una realtà che si occupa dello sviluppo e realizzazione di progetti immobiliari nel settore residenziale, industriale, logistico e commerciale. Uno sviluppatore in grado di seguire con la propria organizzazione l'intero processo, dall'acquisto dei terreni, alla progettazione architettonica e urbanistica, allo sviluppo e commercializzazione. Per la realizzazione dei progetti si avvale di alcune divisioni operative in grado di garantire risposte di qualità alle esigenze del mercato. Nella direzione del Gruppo sono accentrate le decisioni strategiche, le attività di coordinamento delle diverse divisioni e di relazione con i partner. Si caratterizza per il suo forte radicamento nel territorio della Toscana, e ha quattro divisioni operative: Real Estate, Residenziale, Industriale e Settore pubblico. Il Gruppo si fa infatti promotore anche di progetti pubblici e partecipa ad aste pubbliche nell'ambito dei processi di privatizzazione del patrimonio dello Stato.

Oggi le iniziative più significative riguardano il settore logistico, commerciale e direzione. Per i progetti in ambito Commerciale e Direzionale il Gruppo predilige aree centrali rispetto a bacini di utenza significativi e facilmente accessibili, adottando soluzioni architettoniche di qualità, livelli elevati di comfort e funzionalità dei servizi.

Sono però gli interventi logistici a rappresentare il punto di forza del Gruppo, grazie anche alla capacità d'individuare in anticipo aree a potenziale sviluppo. Il metodo utilizzato nello sviluppo di un progetto logistico prevede la creazione di partnership capaci di contribuire al successo dell'iniziativa e all'individuazione dei fruitori. Queste iniziative sono realizzate mantenendo il costo di realizzazione a livelli concorrenziali.

Fra i progetti d'interesse del Gruppo Giannanti va evidenziato l'investimento nel settore logistico nella provincia di Pisa, con il "Parco Logistico Ecate".

Il progetto s'inserisce in un'area situata in posizione strategicamente favorevole, ambita da oltre un secolo per la centralità rispetto alle principali direttrici viabilistiche del centro e del nord Italia, inserendosi all'interno di un'importante iniziativa di sviluppo industriale a Pontedera, rilanciata dall'attenta pianificazione territoriale delle amministrazioni locali.

L'iniziativa contribuirà al cambiamento dell'assetto logistico in Toscana, oggi concentrato sull'asse Firenze-Prato, e ormai saturo per mancanza di aree, costi eccessivi dei terreni e traffico sostenuto.

L'area può contare su una buona dotazione infrastrutturale che consente l'accesso ai principali assi di comunicazione, stradale e ferroviario. A un chilometro circa vi è l'accesso alla autostrada Firenze-Pisa-Livorno che permette collegamenti rapidi anche verso Genova. A soli due chilometri è poi prevista la realizzazione di uno snodo ferroviario per la presa e la consegna delle merci. E vi sarà la possi-



Lo stand del grande Gruppo romano

bilità di accesso all'aeroporto di Pisa e al nodo portuale di Livorno.

Quello che sorgerà sarà dunque un polo di eccellenza, dove le imprese potranno trovare dotazioni infrastrutturali in grado di agevolare l'efficienza operativa, come gli ampi spazi di manovra e i parcheggi, senza tralasciare la tematica ambientale e l'estetica.

La logica progettuale del Parco Logistico Ecate, prevede tutti i plus di un insediamento logistico moderno, a partire dalle altezze (fino a 15 metri), fino alle baie di carico e scarico e ai grandi piazzali. I singoli lotti modulari e con dimensioni che possono raggiungere 34mila metri quadrati., verranno realizzati su commessa per consentire personalizzazioni. La progettazione degli impianti e delle finiture si basa su una logica molto flessibile per migliorare la fruibilità a diversi conduttori. «I tempi di realizzazione saranno estremamente ridotti, da 12 a 16 mesi a seconda delle volumetrie» garantisce Alessandro Giannanti, AD dell'omonimo Gruppo.

GRUPPO PRIA

L'attività principale di PRIA Spa è il trading e lo sviluppo di operazioni immobiliari in proprio o per conto terzi. In questo ambito PRIA intende il proprio ruolo come costruzione di partnership basate su interessi condivisi. Per questo nella gestione di operazioni complesse di trading immobiliare la Società - che ha sedi a Genova e Milano - opera secondo una logica d'impresa che può anche prevedere apporto di capitali e compartecipazione al rischio. La definizione di obiettivi concordati e un diretto coinvolgimento al loro raggiungimento sono ulteriori elementi peculiari del modo di operare di PRIA.

Sistemi Srl è partecipata al 40%, ed è la società di mediazione alla quale è affidata in esclusiva la ricerca e la trattativa con i potenziali acquirenti degli immobili del Gruppo PRIA. Attraverso Sistemi Srl viene garantita la piena rispondenza alle politiche commerciali, spesso innovative, proposte da PRIA nella gestione del rapporto con il cliente. Il risultato che ne

consegue è una forte riduzione del contenzioso, rispetto a quanto si verifica quando intervengono come mediatori soggetti esterni.

La novità presentata a EIRE, comunque, è la JV tra PRIA (40%), Recchi Ingegneria e Partecipazioni Spa (40%) e Nuova Merope Srl (20%). La Società, costituita nel 2005, si chiama ALTAIR, ed è nata come azienda specificatamente orientata alla gestione di operazioni di sviluppo immobiliare di grande rilevanza, quali il recupero, la trasformazione, la costruzione di grandi complessi immobiliari in Italia e all'estero. ALTAIR è entrata nel settore immobiliare quale operatore dotato di caratteristiche fortemente innovative, grazie alla sintesi di know-how ed esperienze apportate dei tre partner. Per la sua attività ALTAIR guarda con interesse non solo al mercato interno ma anche a quello internazionale, con particolare attenzione ai Paesi dell'Europa centrale e orientale, dove è in rapida crescita la domanda di immobili di qualità, sia per uso commerciale che residenziale. In Italia è stata avviata nel 2005 una prima importante operazione, con l'acquisto di un immobile di grande prestigio nel centro di Milano, che verrà sottoposto a un intervento di radicale ristrutturazione e ammodernamento, ivi inclusa l'installazione di servizi tecnologici d'avanguardia, per poi essere ricollocato sul mercato.

IMMOBILIARE ALFEO

Insieme alla società di progettazione URB.a.m, incaricata della progettazione architettonica ed elaborazione esecutiva, Immobiliare Alfeo Srl ha presentato a EIRE il progetto per una nuova residenza universitaria a Milano.

L'area su cui è prevista la realizzazione della nuova residenza, in via Giambellino 31, è di proprietà della stessa Immobiliare Alfeo e ha un'estensione di 3.300 metri quadrati. Nel complesso edilizio progettato è previsto l'insediamento di spazi destinati alla residenza per studenti, docenti e ricercatori universitari, mediante la formazione di alloggi con diverso taglio che verranno ceduti in locazione esclusiva a tali cate-

gorie di utenti. Formeranno parte integrante del complesso spazi per attività comuni e di servizio, quali locali di studio e riunione, lavanderia, palestra, bar, oltre a uno spazio di minimarket.

L'intervento si propone di contribuire a rispondere alla forte domanda di residenze per studenti universitari fuori sede, problematica che negli ultimi anni è andata evidenziandosi sempre più in una città come Milano. L'area di intervento, sulla quale sono attualmente presenti alcune costruzioni da tempo dismesse e di cui si procederà alla demolizione, ricade in un contesto completamente urbanizzato.

Il complesso si presenterà come un unico organismo composto da due corpi di fabbrica uniti da una piastra di base al piano terreno. Il corpo di fabbrica "anteriore" (corpo A) sarà posto in fregio al via Giambellino e completerà la cortina edilizia sul fronte sud della stessa via, in un punto in cui la cortina risulta oggi interrotta da una sorta di vuoto urbano. Sarà un fabbricato di 8 piani abitabili (oltre al piano terra) che si andrà a inserire tra palazzi di differente altezza. Il corpo di fabbrica "posteriore" (corpo B) sarà posto internamente al lotto e costituirà una torre di 11 piani oltre al piano terra. Il sottosuolo sarà in parte edificato, con due piani interrati che ospiteranno i parcheggi e le cantine, oltre ad alcuni locali tecnici.

In generale la facciata su via Giambellino sarà caratterizzata da parapetti e setti in cemento bianco, parapetti metallici, pannelli in lamelle metalliche, e sfondati intonacati con tinta color grigio-marrone.

Le zone a verde saranno tenute a prato e dotate di alberature, in particolare con formazione di un filare lungo il confine sud dell'area.

IMMOBILIARE MANTEGAZZA (LUGANO)

Di origine lombarda, la famiglia Mantegazza si insediava nel Canton Ticino già dal 1784. Il primo passo nella nascente industria turistica veniva fatto da Antonio Mantegazza, padre degli attuali promotori, che fondava nel 1928 la "Globus", inizialmente come ufficio viaggi del genere ricettivo, con un proprio e importante parco di autopullman.

Il lancio verso l'internazionalizzazione delle attività turistiche inizia dopo la fine del secondo conflitto mondiale, a opera dei due giovani figli, Sergio e Geo. Il primo, in associazione con la famiglia Albek, si espande gradualmente ma costantemente in campo internazionale, e in particolare in Inghilterra e negli Stati Uniti, facendo assurgere la Holding Globus a protagonista del mercato mondiale dei viaggi. Parallelamente egli sviluppa la compagnia aerea Monarch. Il fratello Geo, laureatosi in ingegneria civile al Politecnico federale di Zurigo nel 1952, fonda nel 1954 lo studio d'ingegneria Mantegazza & Cattaneo, affermatosi in Ticino nel campo dell'edilizia e assumendo importanti incarichi nel campo delle costruzioni pubbliche e private.



A destra, lo stand di Immobiliare Mantegazza

Un'attività che prosegue ancora oggi a più di cinquanta anni dalla sua fondazione. «In questa veste egli si fa promotore e realizzatore di tutte le iniziative edilizie della famiglia che portano alla costruzione di diversi palazzi e residenze tutti situati nelle zone prestigiose della città di Lugano, noti e apprezzati per la modernità della costruzione architettonica, per la generosità e il lusso delle sue rifiniture e per il prestigio acquisito nell'edilizia cittadina. La famiglia Mantegazza figura oggi tra i più importanti imprenditori immobiliari del cantone Ticino» spiegano alla Società. «Particolare fama e grandi aspettative nella popolazione luganese per la qualifica della vocazione residenziale della città assumono le ultime due iniziative della famiglia: il Palazzo Mantegazza in Riva Paradiso, di avveniristica concezione architettonica, quale espressione simbolica del percorso familiare legato alla città e la nuova residenza in cui verrà trasformato il vecchio Albergo Palace che, testimone della sua storia, rinascerà in tutta la sua eleganza. Esso, con il nuovo progettato complesso espositivo-museale e con il nuovo teatro-auditorio, si affaccerà su una nuova piazza sede del nuovo centro culturale della città di Lugano. L'acquisizione del Palazzo Ransila, già sede principale dell'Unione di Banche Svizzere, progettato dall'architetto Mario Botta e situato nel centro commerciale-amministrativo della città, completa in modo prestigioso il contributo della famiglia allo sviluppo e al progresso della città con realizzazioni di punta che verranno portate a termine nell'immediato futuro».

Il Palazzo Mantegazza era, in particolare, l'iniziativa che il Gruppo ha presentato a EIRE. Si tratta di appartamenti, attici e ville di lusso offerti in pre-vendita e dove gli animali sono ammessi. Con vista lago, giardini e piscina, il complesso sarà disponibile dal marzo 2008.

ITP INVESTIMENTI TORINO PIEMONTE

Torino e il Piemonte, al centro dell'attenzione mondiale per l'evento Olimpico svoltosi nei primi mesi del 2006 hanno presentato a EIRE i grandi interventi infrastrutturali e immobiliari che posizionano oggi il territorio fra le migliori locations internazionali per il business, la ricerca e il turismo. ITP Investimenti Torino Piemonte ha infatti organizzato la presenza del Sistema Piemonte a EIRE per presentare in modo coordinato le eccellenze di un territorio vasto e diversificato che affronta la sfida del proprio futuro forte di una strategia condivisa. Ben 40 i soggetti, sia pubblici che privati, coordinati da ITP all'interno dello stand "Sistema Piemonte". Tra gli altri la Regione Piemonte, i Comuni di Torino, Asti, Cuneo, Verbania, Domodossola, la Provincia di Verbania, il Collegio Costruttori di Torino, ANCE Piemonte, Finpiemonte, ACIEP (Associazione per il Coordinamento degli Insediamenti Economici e

Produttivi), e alcuni operatori impegnati in rilevanti interventi di trasformazione urbana come il Consorzio Unica, Gefim Costruzioni, Immobiliare Europea, ImpresaRosso, Recchi Ingegneria, Zoppoli & Pulcher Costruzioni Generali, Fenera Real Estate. «La partecipazione di un numero così consistente di società rappresentate è il risultato della costante attività di animazione economica svolta da ITP» afferma il Direttore Generale Paolo Corradini. «I progetti d'investimento e gli interventi di trasformazione urbana e territoriale proposti riprendono i grandi temi connessi allo sviluppo economico del sistema territoriale Torino e Piemonte, un'area che gode di una posizione strategica dal punto di vista logistico e che sta rafforzando la propria vocazione come punto di riferimento internazionale per la ricerca e l'alta formazione» continua Corradini.

Oltre all'eredità post-olimpica, "Sistema Piemonte" ha portato a EIRE i numerosi e interessanti progetti proposti dalla Città di Torino, fra cui la valorizzazione del complesso della "Cavallerizza Reale", di proprietà dell'Agenzia del Demanio (l'intervento si sviluppa su un'area di circa 22mila metri quadrati ed è collocato a naturale proseguimento del sistema di edifici dell'adiacente Piazza Castello, la principale piazza di Torino) e il nuovo Business District di Porta Susa - la nuova principale Stazione ferroviaria di Torino - intorno alla quale sono in progetto oltre 100 mila metri quadrati per centri direzionali e alberghi in nuovi edifici di elevata qualità architettonica, uno dei quali diventerà la sede del gruppo Sanpaolo Imi. A questi si accompagna la realizzazione del nuovo polo a supporto dell'automotive e del design: 300 mila metri quadrati di edifici nell'area di Mirafiori, che costituiranno un nuovo complesso ricettivo al quale farà da sfondo un campo da golf a 18 buche (Comune di Collegno).

Ricca anche la proposta di Cuneo, Asti e Verbania. Quest'ultima, in particolare, ha pubblicizzato oltre 340 mila metri quadrati di terreni per investimenti turistici, residenziali, commerciali e manifatturieri a soli 35 minuti dall'aeroporto di Milano Malpensa, in un territorio di grande pregio ambientale caratterizzato dalla prossimità con il Lago Maggiore. Hanno completato la panoramica dell'offerta numerose aree industriali attrezzate, piattaforme logistiche, business center e opportunità localizzative strategiche svilup-



Presentazione allo stand di ITP



Presentazione allo stand ITP

pate da società pubblico-private partecipate da Finpiemonte, l'Istituto Finanziario Regionale Piemontese.

Allo stand di "Sistema Piemonte" sono infine stati presentati i progetti candidati da ITP per partecipare al premio di Marketing Territoriale "Promuovere, valorizzare e riqualificare la città e il territorio" indetto dal Comitato Scientifico di EIRE. Si tratta del progetto "Ricettività 2006", avviato da ITP nel 2002, su richiesta e in collaborazione con la Città di Torino, la Provincia di Torino e Toroc, che ha portato alla realizzazione di importanti risultati sia in termini di nuovi alberghi di standard internazionale, attratti o supportati nel processo di sette nuovi insediamenti alberghieri per un totale di oltre 97 milioni di euro di investimenti, e del progetto "Torino capitale del design": grazie all'attività di ITP la città di Torino è stata nominata per il 2008 "World Design Capital" da ICSID, organizzazione mondiale dell'industrial design. Un calendario di manifestazioni ed eventi proporranno alla vetrina internazionale le eccellenze piemontesi e italiane del design. Il processo che ha portato alla decisione di candidare la Città, si è basato su un confronto con altre 39 città.



Il Convegno sui Centri Commerciali

LARRY SMITH

Larry Smith, società di consulenza e gestione di Centri Commerciali guidata da Corrado Vismara, ha presentato a EIRE moltissimi dei progetti che sta seguendo per conto di importanti clienti. Tra questi, spiccavano il "Retail Park Rivalta", nei pressi di Torino, e "RomaEst", a Roma.

L'avvio dei cantieri del Parco Commerciale è previsto per questa estate con completamento entro la fine del 2007. Si tratta di un progetto con una GLA complessiva di circa 24 mila metri quadrati, che gode di una ottima accessibilità e visibilità ed è a distanza pedonale dal centro città di Orbassano. Impostato in tre edifici, il progetto si caratterizza per la presenza di portici che creano una passeggiata di oltre 200 metri e per la grande piazza pedonale sulla quale sono previsti numerosi bar e ristoranti. Le facciate con mattone a vista sono armonizzate con l'immagine del superstore Esselunga che costituisce l'ancora alimentare del parco. I parcheggi potranno ospitare oltre 1.600 auto e sono in buona parte coperti. Il bacino d'utenza è stimato in oltre 130 mila abitanti.

L'offerta commerciale sarà articolata in circa 30 negozi; spiccano cinque medie superfici specializzate nel bricolage, l'elettronica, gli articoli sportivi, l'abbigliamento e la calzatura. Una grande palestra è prevista al piano superiore mentre molte attività di servizio affacceranno sulla piazza pedonale. Il progetto è destinato a diventare il punto di riferimento per il popoloso territorio che gravita su Orbassano e Rivalta anche grazie all'insolita elevata qualità progettuale dell'iniziativa.

L'apertura al pubblico del nuovo Shopping Center RomaEst, che è localizzato nella zona centrale di Roma a pochi chilometri dal Grande Raccordo Anulare, sulla direttrice Roma-L'Aquila, è prevista per settembre 2006. Il Centro Commerciale, che per dimensioni è il più grande d'Italia, ha una superficie lorda complessiva di circa 110 mila metri quadrati di cui circa 20 mila circa destinati a un'ancora alimentare a insegna Panorama, 12 mila a mall/spazi comuni e 78 mila destinati ad attività commerciali, paracommerciali, di servizio e ricreative. RomaEst si sviluppa su due livelli commerciali serviti da cinque piani di parcheggi che distribuiscono i flussi in corrispondenza dei vari ingressi. Ogni livello è in grado di ospitare circa 1.100 posti auto a cui si aggiunge una piastra da 2.400 posti localizzata a livello -1, per un totale di circa 7 mila posti auto. La struttura del nuovo Centro è pensata per soddisfare le esigenze di un bacino di utenza di oltre un milione di persone.

La galleria si sviluppa con un percorso circolare attorno a un'isola centrale su entrambi i livelli. Sono presenti oltre 220 negozi - tra di quali dieci medie superfici superiori a mille metri quadrati - e un modernissimo complesso cinematografico multisala e di intrattenimento. Il Centro propone un'offerta completa e competitiva di prodotti di uso quotidiano, capace di rispondere alle esigenze dei diversi target familiari, coniugando la necessità dello shopping con il desiderio di svago e di relax.

LEFIM - GRUPPO BASSO

Lefim, con sede a Treviso, fa parte del Gruppo Basso, impresa che opera da oltre settant'anni nel settore edilizio-immobiliare. Fondato dal cavaliere Angelo Basso nel 1930, il Gruppo si è sviluppato e specializzato da qualche decennio nella promozione immobiliare e nei servizi correlati alla gestione dei patrimoni in tutto il Nord e Centro Italia. La filosofia del Gruppo non si limita solo alla gestione e costruzione ma punta anche al consolidamento finanziario patrimoniale dell'immobile. Questo ha fatto sì che oggi il Gruppo Basso detenga un portfolio composto da circa due milioni di metri quadrati di aree in proprietà e circa 300 mila metri quadrati di immobili a reddito, diversificati per locations, tipologia di utilizzatori e destinazioni d'uso.

Fanno parte del Gruppo Basso, oltre a Lefim tre società: Costruzioni Generali Basso (impresa di costruzioni, leader in Italia nella produzione di strutture prefabbricate in calcestruzzo armato a elevata tecnologia e performance, General Contractor di riferimento per importanti commesse pubbliche o private); Sogecom srl (società che garantisce al Gruppo la disponibilità costante e puntuale di un supporto tecnico qualificato, offre servizi amministrativo-finanziari di property, project, engineering, marketing e facility management); Basso Hotels and Resorts (BHR) posizionata nel settore hotellerie, con specifico riferimento alle gestioni alberghiere "first-class" su tutto il panorama nazionale, si rivolge alla clientela del segmento business e leisure.

Lefim ha una singolare completezza nella individuazione delle migliori locations, analisi della compatibilità edilizio-urbanistica, studio delle dotazioni viabilistiche infrastrutturali esistenti e di progetto, elaborazione del business plan con proiezioni di mercato e simulazioni progettuali, realizzazione dell'opera e commercializzazione diretta in locazione o vendita degli assets realizzati. Ogni competenza è sviluppata da apposite "Business Units".

Tra i più recenti sviluppi, Lefim ha deciso di mettere in mostra a Milano il nuovo quartier generale della GUESS in provincia di Firenze: un immobile di circa 10 mila metri quadrati suddivisi in tre piani, destinato a diventare un nuovo polo di riferimento per la moda fiorentina; e il "Parco Tecnologico Manzoni", risultato della riqualificazione dell'ex compendio industriale appartenuto alla multinazionale ABB, un imponente complesso immobiliare che si sviluppa



Da REAG si lavora sempre

su un'area complessiva di circa 35 mila metri quadrati alle porte di Milano, in prossimità del casello autostradale di Agrate, per un totale di oltre 17 mila metri quadrati di superficie utile.

Il Parco coniuga al suo interno funzioni e destinazioni differenziate (direzionale, industriale, espositivo, servizi avanzati all'impresa), ed è stato concepito in un'ottica di assoluto rispetto dell'ambiente circostante. Lefim, fin dalla fase progettuale, ha integrato lo sviluppo industriale con quello ambientale, cercando di armonizzare la tipologia dei fabbricati esistenti con quelli di nuova realizzazione, e valorizzando il torrente Molgora che scorre all'interno della struttura.

Lo stesso Gruppo Basso ha scelto di insediare all'interno del Parco Tecnologico Manzoni la propria sede milanese che, inoltre, già ospita alcune importanti società nazionali e internazionali, che hanno localizzato qui proprie sedi centrali di rappresentanza, depositi di movimentazioni merci, poli specializzati di produzione e trasformazione prodotti.

L'iniziativa è quindi destinata a favorire l'insediamento di società che desiderano operare in un ambiente polifunzionale, moderno, dotato di tutti i servizi avanzati all'impresa, e facilmente accessibile grazie alla prossimità con le arterie autostradali.

«Le operazioni di prossima realizzazione riguarderanno oltre 700 mila metri quadrati di aree, di cui 140 mila per il settore industriale, 200 mila al retail, altri 120 mila per il settore direzionale, 200 mila alla logistica, e circa 55 mila di riqualificazioni» afferma Mario Basso, attuale Presidente del Gruppo. «Nel settore alberghiero Lefim, insieme alla Basso Hotels and Resorts, pun-



Roberta Basso, a capo di BHR

terà inoltre allo sviluppo di strutture alberghiere a quattro stelle per una clientela di lusso, sia business che leisure. Target sono le principali città italiane ed europee, con particolare attenzione a Venezia, Milano, Roma, Napoli e Firenze».

MAIRE ENGINEERING

Il 25 ottobre 2005 è stato perfezionato l'atto definitivo dell'acquisizione di Tecnimont da parte del Gruppo Maire. La realtà industriale che ne scaturisce rappresenta la maggiore novità degli ultimi anni nel quadro degli operatori italiani del settore ed è di assoluto rilievo nel panorama nazionale e internazionale nei servizi di ingegneria e general contracting; un forte polo ingegneristico italiano che si pone come protagonista nel mercato delle grandi opere e dell'engineering procurement & construction.

A fine dicembre 2005 Maire Engineering aveva un organico di 650 persone e un fatturato consolidato di 428 milioni di euro. La neo acquisita Tecnimont presentava invece un organico di circa 2.100 persone e un fatturato di oltre 450 milioni di euro.

Il nuovo Gruppo opererà come un'unica entità, ma continuando ad avvalersi delle realtà operative e competenze distintive di Maire Engineering e di Tecnimont.

Il nuovo soggetto ha una consolidata presenza in Italia, Francia, Germania, Brasile, India, e uffici operativi in più di 30 Paesi in tutto il mondo, dove opera in qualità di General Contractor nei settori delle Infrastrutture, Energy & Power, Civile e Industriale, Manutenzione, Petrolio & Gas, Petrochimico.

Dal punto di vista squisitamente immobiliare Maire Engineering si è già distinta agli occhi della real estate community per alcune notevoli realizzazioni. Tra queste meritano di essere ricordati i grandi complessi residenziali e commerciali a Milano (la nuova sede IBM Italia e il Centro Leoni), a Firenze (Novoli) e a Torino (area Lingotto, il Villaggio Olimpico di Torino 2006, il Palavela). Nonché gli ospedali di Teramo, Forlì, Avellino, e il San Giovanni di Roma. Accanto a queste, notevole anche l'attività di opere di grande valore culturale tra cui Palazzo Grassi a Venezia, la Reggia di Venaria a Torino, l'Ara Pacis a Roma, le ex Scuole Leopoldine a Firenze.

Di seguito alcuni dei progetti immobiliari attualmente in via di sviluppo.

Progetto "Alfiere". Maire Engineering è nella joint venture vincitrice del bando Fintecna per la scelta del partner con cui intraprendere l'iniziativa di riqualificazione delle due Torri EUR, ex sede del Ministero delle Finanze a Roma, prospiciente l'area dove è prevista la realizzazione del nuovo Centro Congressi progettato da Massimiliano Fuksas.

Il programma si è attuato attraverso la costituzione di una Società di Scopo, Alfiere Spa, partecipata al 50% da Fintecna e dalla Newco costituita tra i membri della

cordata risultata vincitrice. La selezione è stata avviata nel maggio del 2004 e si è conclusa, attraverso due fasi, il 15 marzo 2005. Membri della cordata vincitrice sono Lamaro Appalti, Maire Engineering, Astrim (Gruppo Alfio Marchini), Immobiliare Lombarda (Gruppo Fondiaria SAI - Ligresti), Fimit (SGR del gruppo Capitalia), Eurospazio (Gruppo Armellini).

Le Società partecipano tutte con una quota del 19% tranne Eurospazio al 5%. Alfiere spa è operativa da ottobre 2005 ed è oggi proprietaria del complesso immobiliare.

Il progetto si sviluppa su un programma di cinque anni con un valore complessivo dell'operazione stimato in 420 milioni di euro. È prevista la demolizione e ricostruzione della volumetria attuale entro e fuori terra, e la realizzazione di un nuovo edificio progettato dall'architetto Renzo Piano, a prevalente destinazione residenziale - in un'area fin d'ora destinata esclusivamente al terziario - con annessi spazi commerciali, uffici e servizi alle persone, parcheggi interrati su tre livelli. Elementi caratterizzanti il progetto, che prevede la riduzione dell'altezza del nuovo fabbricato rispetto alle torri attuali di circa 20 metri, sono la trasparenza delle facciate e l'uso del verde che predomina nel grande cortile interno e nella "serra", costruzione in acciaio e vetro, che si affaccia direttamente sul laghetto. Sarà un intervento di assoluta novità nel panorama nazionale: sia per la capacità delle società coinvolte a gestire un progetto in project financing veramente complesso, sia per l'innovazione della riqualificazione stessa che presenta caratteristiche costruttive di eccellenza e modernità in termini di ecocompatibilità, risparmio energetico, e relazione con il contesto.

Progetto "Cinque Cerchi". Partito nel 2004, il progetto Cinque Cerchi è un'iniziativa di riqualificazione di una vasta area ex industriale a Torino (190 mila metri quadrati) di proprietà di Cimi Montubi, società del gruppo Fintecna il cui patrimonio immobiliare è costituito prevalentemente da grandi complessi industriali dismessi.

L'intervento di valorizzazione si iscrive all'interno del Programma di Riqualificazione Urbana "Spina 3". Maire Engineering e i partners Immobiliare Lombarda, Impresa Rosso, Zoppoli & Pulcher, e Codelfa hanno acquistato il 50% delle quote messe a disposizione dal proprietario dell'area. Maire costituirà una società immobiliare insieme ai partners e alla Cimi Montubi per lo sviluppo dell'operazione immobiliare. Nell'ambito delle attività di sviluppo, Maire sarà responsabile della progettazione dell'intervento - la cui conclusione è prevista nell'arco massimo di sette anni - e gestirà la costruzione e la commercializzazione insieme ai partners.

Il progetto prevede le seguenti destinazioni d'uso, su un totale di circa 113mila metri quadrati edificabili: circa 66mila metri quadrati di residenziale e altri 43mila a destinazione terziaria. I rimanenti 4mila saranno destinati a servizi alle persone e alle imprese.

Nuovo Stadio di Mantova. Nel 2004, sulla base del progetto dell'architetto inglese Richard Rogers, Maire Engineering e CoopSette portano all'attenzione del Comune di Mantova la possibilità di realizzare un nuovo Stadio attraverso un'operazione di Project Finance. Nel 2005 entrambi i promotori si aggiudicano l'appalto per la realizzazione.

L'area d'intervento, circa 181mila metri quadrati, si trova nel territorio comunale di Mantova, circa 3,5 km a Sud dal centro cittadino, lungo il confine con il comune di Curtatone.

Il Nuovo Stadio sostituirà l'attuale Stadio Martelli situato nei pressi di Porta Cerese e Palazzo Te, che verrà ceduto insieme a una vasta area circostante per la copertura dei costi del nuovo stadio, creando la possibilità di ipotizzare un conseguente nuovo progetto per la riqualificazione urbana dell'area interessata.

Il progetto dello stadio a oggi approvato dal Comune prevede la realizzazione di 16mila posti a sedere di cui 9.700 coperti e 6.300 a cielo aperto, potrà essere utilizzato anche per eventi musicali o di altro tipo per cui sia necessaria una grande capienza di pubblico. Oltre allo stadio, sono previsti due campi di allenamento, viabilità interna e aree di parcheggio a servizio dei nuovi impianti sportivi.

Il progetto privilegia l'inserimento della nuova struttura nel contesto ambientale locale, con grande attenzione al rispetto del paesaggio agricolo circostante, attraverso la messa a punto di una tipologia innovativa di un impianto sportivo e un'attenta definizione degli spazi e delle strutture. La struttura proposta presenta caratteri innovativi pur rispettando le normative vigenti: al contrario di un normale impianto poggiato sul terreno in posizione rialzata rispetto alla quota di campagna, lo stadio proposto è modellato seguendo i profili del terreno, in modo da realizzare le tribune all'interno di grandi dossi, completamente sistemati con vegetazione. La struttura dello stadio perde quindi il valore di edificio trasformandosi in sistemazione paesaggistica, più tipica di un parco che di un impianto sportivo. Il risultato è quindi quello di una dolce collina verde al centro della campagna agricola mantovana e non di una tradizionale struttura elevata che potrebbe risultare aliena al contesto. L'organizzazione distributiva e la sezione adottata



Un'immagine del Salone

consentono un approccio dall'esterno molto spettacolare. Lo spettatore, passeggiando sulla piazza inclinata e sulle rampe di accesso immerse nel verde, raggiunge la parte alta delle tribune, da cui scopre improvvisamente la grande cavea dello spazio centrale.

Sarà insomma un luogo d'incontro immerso nel paesaggio agricolo mantovano che permetterà di assistere a eventi calcistici nazionali e internazionali, ma non solo: sarà possibile ospitare anche grandi eventi musicali e culturali.

Progetto Firenze Campus. Successivamente alla presentazione, nel giugno 2001, di una proposta di project financing, l'Università degli Studi di Firenze ha promosso un progetto per la realizzazione di un residence per studenti la cui realizzazione è stata aggiudicata nel dicembre 2005 dalla cordata guidata da Maire Engineering.

La localizzazione dell'intervento è Viale Morgagni, a Firenze. Il complesso sarà suddiviso in quattro differenti destinazioni:

- 850 metri quadrati circa di spazi commerciali;
- un ostello per complessivi 23 posti letto;
- alloggi per studenti per complessivi 112 posti letto;
- minialloggi a uso privato per complessivi 56 unità e 77 posti letto.

I lavori per la realizzazione del residence partiranno nel maggio 2007 e termineranno nel maggio 2009. La superficie costruita complessiva, per un investimento complessivo di circa 11,5 milioni di euro, si aggira intorno ai 9mila metri quadrati.

La scelta tipologica della torre risponde a una necessità di caratterizzazione del sito, divenuto ormai per i fiorentini e per gli studenti, riconoscibile proprio per la tipologia "a torre" dei corpi di fabbrica che accolgono le esistenti residenze studentesche. Ciò a significare la volontà di portare un segno nuovo nel tessuto della città in continuità con la memoria più recente sia storicamente che funzionalmente.

Nuovo Ospedale Alba-Bra. Tra le città di Alba e Bra, in provincia di Cuneo, Maire Engineering si è impegnata a costruire in meno di cinque anni un polo ospedaliero con annessi servizi, parcheggi, aree a verde, collegamenti infrastrutturali. L'area interessata consta di circa 300 mila metri quadrati, di cui 25mila saranno destinati a ospitare l'edificio vero e proprio. Il costo dell'opera è di 145 milioni di euro e il committente è la ASL locale.

Da oltre venti anni l'idea di un nuovo ospedale destinato a sostituire i due esistenti nelle città di Alba e Bra è stata ritenuta utile per garantire un elevato livello di specializzazione e qualità dell'attività svolta, con adeguato riconoscimento nell'ambito della locale programmazione sanitaria territoriale.

Maire Engineering, mandataria dell'appalto di concessione per la costruzione e gestione dell'ospedale, curerà anche la manutenzione dell'edificio, la fornitura di energia, la climatizzazione, oltre alla gestione

degli spazi commerciali per i prossimi venti anni. Garanzia questa, afferma la Società, di una maggior attenzione alla qualità di realizzazione.

Il progetto, curato dall'architetto Aymeric Zublena, rappresenta per Maire una grossa sfida per l'importanza architettonica e ingegneristica e per l'impatto sociale ed economico nella zona interessata. La necessità di realizzare un'opera di utilizzo pubblico così importante come un ospedale, che sia all'avanguardia e che rispetti tutti i criteri di qualità ed efficienza, sia nella fase di realizzazione che di utilizzo e di gestione, permetterà a Maire Engineering di portare questa opera come esempio tra i propri progetti.

Il progetto vuole dare grande attenzione alla componente umana, sia per l'accoglienza così come per la degenza dei pazienti, nonché per le condizioni di lavoro del personale. Le scelte architettoniche rompono volutamente con i rigidi criteri della progettazione ospedaliera tradizionale: al cemento si affiancheranno parti interne della galleria realizzate con elementi più colorati e caldi, come il legno e il rame, o tradizionali, come la pietra e il cotto. Lamiere forate contribuiranno a proteggere le vetrate dall'irraggiamento e a creare piacevoli giochi di luce e ombre.

NAVIGLI LOMBARDI

Ben 350 fra edifici storici e cascine, borghi e tenute di vaste dimensioni da sviluppare a scopi residenziali e ricettivi, grandi complessi industriali e aree dismesse da recuperare e valorizzare per il terziario avanzato e attività di ricerca, innovazione e formazione.

Queste le opportunità presentate a EIRE da Navigli Lombardi, il soggetto preposto al recupero, rilancio, e valorizzazione "Sistema Navigli", un'area che si estende su una superficie di 1.800 chilometri quadri adiacenti a 160 chilometri di canali. Soci di Navigli Lombardi sono la Regione Lombardia, le Provincie e

le Camere di Commercio di Milano e Pavia, il Consorzio Villoresi (gestore idraulico dei Navigli), i Comuni di Milano, di Pavia, e altri 45 Comuni il cui territorio è intersecato dai famosi canali.

Nata nel dicembre 2003 e pienamente operativa da aprile 2005, Navigli Lombardi ha fino a ora coordinato l'esecuzione di 173 opere - 103 delle quali già ultimate - per un investimento di circa 76 milioni di euro. La Società ha recentemente elaborato un piano per gli interventi da mettere in opera fino al 2010 - per circa 1 miliardo di euro di investimenti - e ha partecipato a EIRE per avviare collaborazioni e presentare concreti progetti di sviluppo.

Le opere fin qui coordinate hanno riguardato prevalentemente il recupero dei canali, interventi idraulici, il restauro di beni architettonici, la realizzazione di infrastrutture per il tempo libero (come i 100 chilometri di piste ciclabili già agibili lungo le alzaie, che in futuro saranno integrate in un vero e proprio circuito attrezzato), la piantumazione di boschi e altri significativi interventi sul paesaggio.

I nuovi 750 progetti avranno invece il compito di trasformare i Navigli in una vera e propria "città ideale", con la realizzazione di nuove residenze (si pensi alla crescente richiesta di alloggi nelle aree limitrofe ai contesti urbani e all'esigenza di fornire dimore a prezzi accettabili) e strutture turistiche. La Società è convinta che il territorio abbia forte attrattiva nei confronti del turismo internazionale, tanto che i progetti, sia pure ancora sulla carta, hanno suscitato forte interesse da parte dei tour operator in occasione dell'ultima BIT - Borsa Internazionale del Turismo.

Alcuni progetti riguarderanno inoltre la gestione integrata di spazi multifunzionali, e il recupero dei beni architettonici presenti sul territorio. La Società afferma che sono numerosi i complessi destinabili ad attività di ricerca, formazione e cultura che necessitano di essere integrati con attività di tipo imprenditoriale - a esempio ricettivo o ristorazione - affinché i progetti si possano sostenere da un punto di vista economico.

Credendo che l'area possa rappresentare un contesto privilegiato per investitori e gestori di immobili pubblici e privati, Navigli Lombardi si propone dunque come "regista" per individuare opportunità, sviluppare progetti, e coordinare la partecipazione degli Enti Pubblici.

NOVA MARGHERA

Nova Marghera sviluppa il tema della riqualificazione delle aree urbane waterfront, con particolare attenzione alle città-porto italiane, al fine di ricucire vaste aree degradate con il tessuto cittadino per la creazione di nuove centralità.

I progetti legati alla valorizzazione delle aree waterfront non possono prescindere dalla riqualificazione e dallo sviluppo delle infrastrutture e strutture portuali, in un quadro di pianificazione territoriale indi-



Due visitatori noti: Alberto M. Lunghini Presidente di Reddy's Group (a sinistra), con Massimo De Meo, AD di Beni Stabili

rizzato al miglioramento dell'ambiente circostante e della vita degli abitanti. Al centro del Mediterraneo e costellata di città-porto, la penisola italiana è vocata a essere il perno della riscoperta centralità del Mediterraneo, e deve sfruttare il potenziale della portualità come elemento generatore di ricchezza: sviluppo, lavoro, servizi.

Nelle città-porto italiane due aspetti apparentemente in contrasto possono diventare l'elemento guida dello sviluppo. L'attività del porto è il nervo pulsante della crescita dell'economia della città e del territorio e richiede il potenziamento e l'ampliamento delle infrastrutture; non si deve poi dimenticare che le strutture portuali risultano spesso incastonate nel tessuto più prezioso dei centri storici, occupando vaste aree a fortissimo potenziale di valorizzazione.

Questo consente di riprogettare il fronte del porto come nuova centralità urbana: con architetture di qualità e funzioni di pregio, destinate ad accogliere e fornire servizi alla città e al turismo internazionale che arriva via mare, complessi residenziali e ricettivi di concezione innovativa, attrezzature per il tempo libero, retail & leisure, centri culturali e di ricerca, uffici prestigiosi di rappresentanza per le società nazionali e internazionali attive nei vari settori del sistema portuale integrato.

Nel quadro di questa visione Nova Marghera sta lavorando in parallelo sia a progetti di sviluppo per la riqualificazione nel cuore delle città porto (Venezia e Trieste in particolare) sia al progetto di configurazione di una rete di hub logistici, per implementare l'efficienza dei retroporti.

Nova Marghera sta già attuando a Venezia la metamorfosi di un territorio inscindibilmente legato alla presenza vitale dell'acqua: il progetto "Waterfront Rays" ridisegna le relazioni fra i luoghi a partire da Marghera, porto commerciale e industriale di Venezia, e dal successo della City, un Business District di oltre 60mila metri quadrati che si completerà a breve con il "Music City Mall", polo d'attrazione, incontro e intrattenimento con negozi, arena teatro all'aperto, sala da ballo e music hall.

Nova Marghera ha inoltre avviato il progetto di configurazione di uno hub logistico nell'area del Veneto Orientale, al confine con il Friuli Venezia Giulia. A partire dalle potenzialità di sviluppo del network dell'area portuale e ferroviaria di Venezia, Porto Nogaro, Monfalcone, Trieste, si sta studiando la possibilità di realizzare una rete di poli logistico-industriali per un potenziale sviluppo di 500mila metri quadrati. I lavori per la realizzazione della prima piattaforma multimodale (90mila metri quadrati di magazzini) che sarà il polo logistico-industriale di eccellenza di riferimento dell'intero network sono già stati avviati.

POLICENTRO

Sono ben tre i progetti presentati a EIRE da Gruppo Policentro, uno tra i "big" nello sviluppo di Shopping Center in Italia. Si tratta di "Tower Center", un centro polivalente di circa 53 mila metri quadrati di GLA di prossima apertura - settembre 2006 - a Fiume, in Croazia. Il Centro, per un investimento di 100 milioni di euro, si svilupperà su cinque livelli comprendenti 160 attività commerciali e di entertainment (sala giochi, palestra, cinema multisala da 1.700 posti), e sarà servito da oltre 1.800 posti auto.

Gli altri due progetti riguardano Siena (in Piazzale Carlo Rosselli sorgerà nel 2007 "Porta Siena", edificio "lineare" con 8mila metri quadrati di spazi commerciali e 14mila per uffici pubblici e servizi socio-culturali) e Mosca (lungo la tangenziale della capitale russa aprirà nel secondo semestre del 2008 il Centro Commerciale "Policentro", 40 mila metri quadrati per un investimento di 64 milioni di euro), ma la vera novità è la decisione di creare una nuova società per mettere al servizio di investitori e costruttori le competenze del Gruppo.

"Policentro Engineering & Service", questo il nome della neo-creatura del Presidente di Policentro Lino Iemi, nasce dalla trentennale esperienza del Gruppo con un target preciso: seguire i progetti in modo integrato, così da ricercare soluzioni tecnico-economiche ottimali per il committente, con la garanzia di un prodotto di alta qualità.

La Società è in grado di controllare e gestire ogni fase della realizzazione del progetto: dalla ingegnerizzazione alla corretta programmazione, dalle modalità di appalto alla gestione del cantiere. «Policentro Engineering & Service vuole offrire a investitori, costruttori e promotori i vantaggi di una formula a controllo totale, con la garanzia dei migliori specialisti del settore» afferma Iemi.

La formula consiste nell'appaltare a un unico soggetto tutte le fasi collegate alle realizzazioni delle opere. Il committente ha il vantaggio di tene-



Business conversation allo stand di Nova Marghera

re sotto stretto controllo l'andamento dei lavori e di essere costantemente informata sull'evoluzione e sull'andamento dell'opera, diventando, pertanto, spettatrice attiva e interlocutrice diretta di ogni fase.

Quello proposto da Policentro Engineering & Service è insomma un nuovo sistema di "fare cantiere", dove il binomio ingegneria-gestione permette anche notevoli risparmi sui costi di costruzione, un più attento ed efficace controllo sulle tempistiche, e l'annullamento dei rischi che potrebbero essere causati da una gestione non opportuna del cantiere.

Come dice lo stesso nome, la Società è in grado di svolgere attività di "engineering" (ingegnerizzazione e cantierizzazione del progetto sulla base del progetto esecutivo, capitolati di appalto e contratti di appalto, analisi tecnico-economica delle soluzioni, ottimizzazione dei processi di produzione, assemblaggio e realizzazione, direzione generale del cantiere e direzione lavori, direzione della gestione e manutenzione delle opere edili e degli impianti, assistenze ai collaudi tecnici e amministrativi) e "service" (gestione di tutto il processo costruttivo, pianificazione e ottimizzazione delle tempistiche in relazione alla situazione finanziaria, selezione dei fornitori e degli appaltatori, gare di appalto, analisi delle offerte e dei prezzi, gestione degli acquisti, supervisione tecnica alla costruzione e ai collaudi, coordinamento e frazionamento delle responsabilità tra i vari appaltatori e fornitori).

PR.IM

Il gruppo PR.IM fa capo alla famiglia Antonelli, e vanta una lunga storia di passione e di successo nel settore immobiliare che risale al 1972, quando viene fondata la Promozioni Immobiliari Generali, poi trasformata nel 1989 in società per azioni.

Durante gli anni, PR.IM ha saputo rispondere alla crescita costante della domanda di servizi specialistici e alle nuove esigenze espresse dal mercato articolandosi in più società attive in ambiti sinergici, operanti nelle aree distinte della promozione immobiliare, delle attività di sviluppo (che rappresenta il core



Lo stand di Provincia di Roma

business del Gruppo), della gestione dinamica del patrimonio sia di proprietà che per conto di terzi e della gestione alberghiera.

La solidità economica del Gruppo è confermata dalla continua crescita e da un cospicuo patrimonio immobiliare ubicato in Roma e dintorni. Da poco tempo, Prim è presente anche nell'Europa dell'Est, con l'acquisizione nelle città di Praga e Karlovy Vary di quattro immobili di prestigio in joint venture con operatori locali e con un processo di acquisizione di forte sviluppo grazie alla conoscenza sempre più approfondita di tali mercati.

Nell'ambito delle attività di sviluppo, il progetto più significativo è costituito dalla pianificazione delle aree costituenti la centralità urbana di "La Storta" a Roma, e dei comprensori contermini con diritti edificatori da trasferirvi, entrambi di recente acquisizione.

La centralità La Storta, ubicata a Roma Nord, lungo la via Cassia, per la sua localizzazione in posizione intermedia fra Roma e Cesano potrà svolgere secondo il nuovo PRG il ruolo di attrattore di funzioni pubbliche e private in un'area del tutto carente. In sostanza, andrà a costituire uno dei "nodi" della Roma policentrica del futuro, dove si concentreranno funzioni pregiate di scala metropolitana e internazionale.

Nella centralità La Storta è prevista la realizzazione di superfici per 150 mila metri quadrati, di cui oltre 52 mila a destinazione privata e il restante a destinazione pubblica, su un'area fondiaria di quasi 68 ettari.

Si tratta di un disegno progettuale ambizioso e articolato poiché realizzerà una vera e propria città, dotata di completa autonomia, perfettamente integrata nel contesto urbano. A questo proposito, la Società intende affidarsi alla collaborazione di un nome autorevole dell'architettura contemporanea, da designare con un concorso di idee condiviso anche dall'Amministrazione Comunale, al fine di connotare l'identità del luogo e per conferire al progetto quelle alte qualità urbane che la particolarità del sito richiede, essendo spartiacque e allo stesso tempo contatto di logiche insediative e realtà sociali diverse.

Tra le iniziative immobiliare più rilevanti, vale la pena segnalare la realizzazione del complesso immobiliare "Parco della Riserva Verde", nella zona Infernetto Castel Porziano-Roma, che prevede oltre quattrocento unità immobiliari di cui gran parte già



Business conversation allo stand del Gruppo Galotti

edificate e vendute. Analoga iniziativa sta per essere avviata nella zona Torrino Mezzocamino - Roma EUR, dove è prevista la costruzione di circa un centinaio di unità immobiliari.

Il Gruppo sta inoltre per iniziare la ristrutturazione e la commercializzazione di due importanti edifici destinati a uso prevalentemente residenziale siti in Viale Liegi - zona Parioli - a Roma nell'ambito di una Joint Venture paritetica con la property quotata Aedes (di cui PR.IM è anche azionista con il 5% del capitale), realizzata con la finalità di promuovere attività di sviluppo e trading immobiliare nel settore degli uffici, del retail e dell'edilizia residenziale di alto livello. Con questa sinergia il Gruppo PR.IM arricchisce la sua capacità di azione nella valorizzazione di importanti complessi immobiliari ubicati in quartieri di pregio a Roma.

Nell'ambito dell'Asset Management l'attività prevalente è indirizzata alla gestione degli immobili di proprietà delle società del Gruppo e del Fondo Immobiliare chiuso "Colonna" titolare di un consistente patrimonio immobiliare.

È operativa la PR.IM Agency, società di nuova costituzione, che svolge tutta l'attività di intermediazione per il patrimonio del gruppo, per quello in gestione e per quello di proprietà di terzi. Ottimi risultati inoltre sono stati conseguiti anche dall'attività alberghiera con l'Hotel Ibis Tor Vergata, mentre per il prossimo anno è prevista l'apertura del Venetia Palace Hotel (4 stelle, 80 stanze), gestito da una società del gruppo, nelle immediate vicinanze della Stazione Termini.

Infine, tra le iniziative di development in programma, gli interventi residenziali nell'ambito della centralità "Ostiense" e il progetto di recupero urbano a "S. Basilio", entrambi ubicati in Roma.

PROGETTO CMR

Massimo Roj, amministratore delegato di Progetto CMR, società di architettura leader in Italia, ha partecipato a EIRE presentando uno dei suoi ultimi, più significativi progetti: "Eco City Villasanta" uno sviluppo promosso dal Gruppo Addamiano che interessa la vasta area dell'ex "Lombarda Petroli". Si tratta di circa 390 mila metri quadrati nel comune di Villasanta, in provincia di Monza. Il progetto si configura come un processo di riqualificazione urbana che recupera una ex area produttiva e la rende fluida e permeabile alla città, un nuovo modo di viverla in un sistema di qualità ambientale di eccellenza.

«Il vivere nel verde è il nuovo standard qualitativo al quale tendere» dichiara Massimo Roj, che spiega anche come «l'intento del progetto sia stato riscattare la negatività di un'area che per lunghi anni ha suscitato apprensione e paura. Le fiamme delle torri di raffinazione che brillavano in lontananza, creando un'atmosfera quasi inquietante, lasceranno ora il posto a un'area completamente immersa nel verde. Eco City Villasanta sarà dunque la felice trasforma-

zione di un'area che potrà nuovamente assolvere alla sua naturale funzione di collegamento tra il Parco della Villa Reale di Monza e il Parco della Cavallera».

Forte di una storia lunga dieci anni che lo hanno visto protagonista in molteplici settori, da leader nel mondo nella progettazione di uffici, retail e residenziale, nonché di grandi realizzazioni in Cina, Progetto CMR è oggi in grado di andare incontro alle specifiche richieste del mondo immobiliare progettando e riqualificando immobili di alte performance per creare e aggiungere valore agli edifici come alle città. Attualmente lo Studio è impegnato per complessivi 780 mila metri quadrati, di cui circa 500 mila di Masterplan, e altri 280 mila tra retail, uffici, hotel e residenze.

La filosofia progettuale di Progetto CMR prevede un processo di integrazione che mette sullo stesso piano tutti gli elementi che fanno di un'operazione immobiliare un'operazione di successo in termini di risultati economici: tempi più brevi di realizzazione dell'opera, costi di costruzione contenuti, canoni di locazione in linea con le previsioni, tasso di "vacancy" inferiore al mercato, costi di gestione contenuti e in linea con le aspettative.

«Il punto di forza della nostra società» sottolinea Massimo Roj «è proprio la condivisione di diverse professionalità che, grazie alla loro integrazione, danno valore aggiunto all'intervento di ristrutturazione. Ho una visione neumanistica del mestiere dell'architetto» continua Roj «la mia filosofia è progettare per il cliente andando a soddisfare le sue esigenze. Progettare significa rendere reali i sogni di chi utilizzerà gli spazi».

Progetto CMR partecipa attivamente al rinnovamento che sta investendo il settore, con importanti realizzazioni per i maggiori protagonisti del mercato immobiliare: da Aareal Property Services, uno dei grandi investitori europei, per conto del quale ha realizzato la riqualificazione del complesso edilizio Arconati a Milano, ad alcune delle più importanti società italiane, quali Beni Stabili, Lamaro Appalti,



Lo Stand di Progetto CMR

Pirelli RE, Aedes, Galotti, Carlyle, Cogei, CBRE.

Un po' di storia. L'attività della società inizia nel lontano 1994: Progetto CMR nasce con l'intento di mettere a frutto l'esperienza maturata dai soci nella progettazione di uffici e offrire al mercato italiano qualcosa di diverso. Parola d'ordine: razionalizzare e ottimizzare gli spazi di lavoro, innalzando nel contempo la qualità della vita. La novità nel modo di operare di Progetto CMR risiede nella considerazione che il mondo dell'ufficio è molto complesso e in pieno sviluppo, sotto la spinta dei cambiamenti organizzativi e delle innovazioni tecnologiche. Il primo lavoro importante arriva nel giugno 1995 da una grande multinazionale, JP Morgan, e nello stesso anno, Progetto CMR acquisisce clienti come Honeywell, Schering Plough, e Coca Cola.

Dal 1996 al 2000 si susseguono altri grandi progetti, tra cui uffici e sedi per Gillette, Canon e Cisco. Dal 2000 in avanti Progetto CMR lavora prevalentemente per società della new economy come Sun Microsystems, per il quale realizza la sede di Milano, Cisco Photonics e Nortel Networks.

Con il 2002 si apre una nuova stagione e la Società di progettazione apre il periodo della diversificazione e dell'esplorazione di nuovi mercati: Progetto CMR si propone come partner di investitori istituzionali desiderosi di investire nel mercato immobiliare italiano. Nel contempo, verso la fine dell'anno, la Società rivolge la sua attenzione alla Cina e si unisce alla delegazione di imprenditori guidati dalla Regione Lombardia. In Cina si aprono per Progetto CMR importanti prospettive e nel 2003 le sono affidate la realizzazione delle prime opere nella città di Tianjin. Contemporaneamente amplia la sua presenza nel settore della pubblica amministrazione con la realizzazione della sede provvisoria della Regione Lombardia a Milano, e i nuovi uffici della presidenza del Consiglio dei Ministri a Roma.

Intanto sono sempre più intensi i contatti con il mondo immobiliare, e nel 2004 Progetto CMR realizza, per conto di Aareal Property Services, uno dei



Gli stand di Risanamento e Euromilano

più importanti investitori europei, la riqualificazione di un complesso edilizio Arconati 1, collocato in un'area strategica di Milano. Collabora inoltre con i maggiori protagonisti del mondo immobiliare quali: Beni Stabili, Lamaro Appalti, Carlyle, Cogei, Galotti, CBRE. Sempre nel 2004 si chiude un'altra tranche di lavoro per gli uffici della Presidenza del Consiglio nella Galleria Colonna a Roma. Sul versante Cina viene affidata a Progetto CMR la realizzazione del nuovo Hotel Crowne Plaza di Tianjin, un edificio di 25 piani di circa 50mila metri quadrati e la sede di "Tianjin China Sports Lottery", prestigiosa istituzione cinese equivalente al Lotto italiano. Nel contempo, Progetto CMR vince la gara per la realizzazione di due nuovi interventi urbani, sempre a Tianjin, di residenze, uffici e centri commerciali, Yu Lian Plaza in centro città (160mila metri quadrati) e un altro in Sixth Avenue (110mila metri quadrati).

REGINA DEL MARE

La società del Gruppo De Luigi (fondato nel 1969, con sede a Cinisello Balsamo, nei pressi di Milano), si occupa di Asset e Project Management. Ed EIRE ha presentato un intervento edilizio teso a valorizzare un albergo storico a Ospedaletti, sulla costa ligure: il "Grand Hotel de la Reine". L'originaria struttura, nel rispetto delle caratteristiche architettoniche, verrà trasformata in residenze, con elevata qualità tecnologica, e altre attrattive (il parco secolare, la piscina, il fitness, etc.). Un "moderno ritorno al passato", assicurano dalla Società.

RISANAMENTO - GRUPPO ZUNINO

Oltre all'ormai conosciuto progetto di Milano Santa Giulia su cui molti hanno già scritto e detto, la Società del Gruppo Zunino ha presentato a EIRE tutta una serie di progetti "minori" o future possibilità di sviluppo a cui la Società deve ancora mettere a fuoco. Di seguito viene proposta una veloce ricapitolazione di ciò che "bolle in pentola", non prima di ricordare però che, proprio a Santa Giulia, Risanamento ha recentemente sottoscritto con SKY Italia un contratto per la costruzione della nuova sede dell'emittente privata. Si tratterà di un complesso immobiliare di circa 85mila metri quadrati



Cocktail allo stand Risanamento



Euromilano, lo stand più originale (courtesy of EREP)

tra uffici direzionali, studi televisivi, parcheggi e magazzini.

Il progetto architettonico è curato dallo studio australiano Byron Harford & Associates e dallo studio URBAM S.p.A. di Milano. Il nuovo edificio sarà dato in locazione all'emittente televisiva.

Alassio - "Punta Murena". L'area è situata nel territorio comunale di Alassio. La proprietà è costituita dall'intero promontorio di Punta Murena (circa 10.800 metri quadrati) dove si trovano, all'interno di un parco esteso fino al mare, una villa e la relativa dependance, entrambe costruite nei primi anni del novecento dall'antiquario Brunati. Il progetto di Risanamento è articolato in recupero, accorpamento e nuova costruzione, con la ristrutturazione della villa e della dependance e la costruzione di nuovi appartamenti. Il concept project è di Foster and Partners con la collaborazione della HUB Project di Milano.

Napoli - "Progetto Shopping Center". L'area è ubicata nel territorio comunale di Napoli in località San Giovanni a Teduccio, in prossimità dei raccordi autostradali per le tangenziali di Napoli. La superficie complessiva dell'intervento è di circa 186 mila metri quadrati. Si tratta delle aree dismesse dell'Agip, della Feltrinelli Legnami e Sacim Metalli. Il progetto prevede la realizzazione di una struttura polifunzionale integrata che conservi il carattere produttivo dell'area, attraverso la realizzazione di attività per la produzione di beni e servizi. Ospiterà strutture commerciali, ricettive, per la ristorazione, lo svago e il tempo libero.

Pavia - "Ex Borgo Snia". L'area è ubicata nel territorio comunale di Pavia, nel quartiere di San Pietro in Verzolo. Si tratta di un'area particolarmente accessibile con superficie pianeggiante, un tempo occupata dagli stabilimenti SNIA. L'area sviluppa una superficie di



Luigi Zunino

171mila metri quadrati ed è soggetto a un intervento di ristrutturazione urbanistica attraverso un Programma Integrato di Intervento. All'interno di tale ambito Risanamento è proprietaria di un'area di circa 47.700 metri quadrati cui competono diritti edificatori per 28.600 metri quadrati destinati ad attività commerciali, terziarie e per il tempo libero.

Roma - "Viale Manzoni". Si tratta di un'area della superficie complessiva di circa 21.300 metri quadrati localizzata nel settore orientale del centro di Roma nei pressi della stazione Termini. Sull'area insiste un edificio con una volumetria complessiva di circa 134mila metri cubi, attualmente occupato da una concessionaria auto. Risanamento intende trasformare il complesso immobiliare, attraverso un progetto di riqualificazione, in un Centro Commerciale urbano composto da medie e piccole strutture di vendita.

Sesto San Giovanni - "Ex area Falck". Le aree delle ex industrie siderurgiche Falck sono situate nel Comune di Sesto San Giovanni, e si estendono su una superficie di 1,5 milioni di metri quadrati. Risanamento ha affidato il progetto all'architetto Renzo Piano. Lo scopo del progetto di riqualificazione è rimettere al centro dello sviluppo urbano la ricerca dei più elevati livelli di qualità della vita in una città rimodellata attorno alle esigenze dei suoi abitanti e dei suoi utilizzatori. Il progetto si fonda quindi su di un mix di funzioni private - residenziale, terziaria, commerciale, ricettiva e ricreativa - e funzioni pubbliche - servizi alla persona, attrezzature sociali e culturali.

Settimo Torinese. L'area è localizzata nel quadrante Nord Est dell'area metropolitana torinese a circa 10 km da Torino. La superficie complessiva, di circa 170mila metri quadrati, gode di alta accessibilità e visibilità grazie alla presenza della Tangenziale Nord e delle vicine Autostrade A4 e A5. Il potenziale edificatorio dell'area è di 64.500 metri quadrati articolati in funzioni direzionali, ricettive, ricreative e commerciali. Parcheggi interrati e un grande parco completano l'intervento.

Bisogna ricordare che la Società è attualmente attiva anche oltre i confini nazionali. In Francia sono in corso diverse iniziative. Ad Amiens, a 140 km da Parigi, Risanamento intende sviluppare circa 20 mila metri quadrati di residenziale serviti da altri 8mila metri quadrati tra commerciale e terziario. L'intero complesso, ubicato nella periferia Nord-

Occidentale della città e ben servito da autobus e ferrovie (stazione di St. Roch a 1.500 metri, stazione Nord a 3mila metri) sarà dotato di parcheggi per 10mila metri quadrati.

A Nanterre, centro cittadino situato a Ovest di Parigi, Risanamento ha individuato all'interno di una zona a valenza industriale-terziaria un terreno di circa 40mila metri quadrati su cui sarà possibile realizzare uffici (20mila metri quadrati) e magazzini (20mila metri quadrati).

Un altro progetto in area industriale sta per essere lanciato a Villeneuve (La Garenne), dove Risanamento ha acquistato su un'area di 24mila metri quadrati su cui insistono fabbricati industriali e a uso uffici (8mila metri quadri) che la Società intende valorizzare attraverso un progetto di riqualificazione e riconversione a destinazione commerciale. Gli immobili vedranno incrementare le proprie volumetrie fino a raggiungere i 12mila metri quadrati.

Negli ultimi anni Risanamento ha poi acquistato proprietà di prestigio localizzate nel centro di Parigi (prevalentemente nell'ottavo Arrondissement) che si collocano nelle più importanti Avenue della moda parigina, nei pressi del distretto finanziario. Gli immobili sono a destinazione mista (terziario/commerciale/residenziale) e si contraddistinguono per la presenza di boutique di alta moda e grandi società internazionali.



Lo stand Sircom

SIRCOM REAL ESTATE

La Società promuove e realizza grandi progetti immobiliari innovativi, in particolare nel Mezzogiorno: Centri Commerciali, Retail Park, Centri Direzionali, Centri Polifunzionali per lo sport e il tempo libero, strutture turistiche e alberghiere.

Da oltre dieci anni opera con successo nel settore immobiliare commerciale, svolgendo attività specifiche del settore come studio delle location, studi di fattibilità, analisi dei bacini di utenza, progettazione, pilotaggio e gestione.

Tra i maggiori progetti attualmente in corso di realizzazione occorre citare il Centro Commerciale "Sannicola" di Termoli, con una superficie complessiva di circa 25 mila metri quadrati, e la cui apertura è prevista per la fine dell'anno; e il Centro Commerciale "Gli Aranci" di Catania, recentemente autorizzato, che sorgerà su un lotto di 241mila metri quadrati lungo l'autostrada Catania-Palermo. L'intervento prevede una superficie complessiva di circa 64mila metri quadrati con grandi e medie strutture commerciali e 85 negozi.

La società realizzerà inoltre a Taranto un progetto ancora più ambizioso, il "Sircom Trade Center" ubicato di fronte l'esistente Centro Commerciale Auchan. L'intervento prevede la realizzazione di un Retail Park, un polo fieristico, tre torri direzionali, un albergo, un centro congressi e un cinema multisala. I tempi del progetto sono ancora da definire.

VERBANO CUSIO OSSOLA

Sono 11 le opportunità localizzative presentate a Expo Italia Real Estate dalla Camera di Commercio del Verbano-Cusio-Ossola insieme ai Comuni di Verbania, Omegna, Domodossola e Vogogna, oltre che alla stessa Amministrazione Provinciale.

Approfondendo della vetrina di EIRE, gli 11 progetti - oltre 340mila metri quadrati di terreni complessivamente disponibili per investimenti nel settore turistico, residenziale, commerciale, manifatturiero - hanno guadagnato l'interesse degli investitori internazionali grazie anche a una Conferenza Stampa di presentazione svoltasi in data 23 maggio.

Alla Conferenza, dal titolo "Verbano Cusio Ossola:



A destra, Michele Emiliano, Sindaco di Bari

nuove opportunità di investimento nel cuore dell'Europa», sono intervenuti Giuseppe Moroni - Presidente CCIAA del Verbanico-Cusio-Ossola, Marino Barassi - Assessore Attività Produttive Comune di Verbania, Francesco Pesce - Assessore Cultura Comune di Omegna e Marco Zago - Sindaco del Comune di Vogogna.

«La nostra presenza a Expo Italia Real Estate rappresenta una delle tappe di un percorso iniziato nel 1999 per promuovere un ampio programma di marketing territoriale che vede la partecipazione di tutti i soggetti presenti qui oggi» ha spiegato Giuseppe Moroni, all'apertura dei lavori. Il Presidente della CCIAA del Verbanico-Cusio-Ossola ha poi incentrato il proprio intervento sulle potenzialità e le caratteristiche del territorio, in primis la qualità della vita e dell'ambiente, poi l'accessibilità e la presenza di un significativo tessuto imprenditoriale.

«Uno dei patrimoni del Verbanico Cusio Ossola è la bellezza naturale e paesaggistica, che fonde tra loro storia, cultura, ed elevata qualità degli ambienti urbani. È un territorio ideale per vivere e lavorare» ha continuato Moroni «vicinissimo alle grandi città del Nord Italia e d'Europa, ma senza inquinamento, traffico, tensioni sociali, crescita disordinata degli agglomerati urbani. Il Verbanico-Cusio-Ossola è la prima provincia in Italia per raccolta differenziata, e la quinta nella speciale classifica di "qualità ambientale" redatta annualmente da Legambiente» ha poi ricordato Moroni.

«Il nostro slogan è "un piede in Piemonte e l'altro in Europa": siamo a soli 35 minuti dall'aeroporto internazionale di Milano Malpensa, a 50 minuti da Milano e 75 da Torino; il territorio si trova inoltre sulla direttrice ferroviaria Genova/Rotterdam che vedrà entro il 2007 il completamento della nuova galleria del Loetschberg, con il potenziamento del valico del Sempione, seconda porta d'ingresso della Pianura Padana all'Europa» ha concluso Moroni prima che venisse lanciata la girandola di interventi volti ad approfondire le opportunità di sviluppo immobiliare offerte dal territorio. Ecco di seguito le proposte.



Top player allo stand di Hypo Real Estate (courtesy of Luca G. Clavarino)



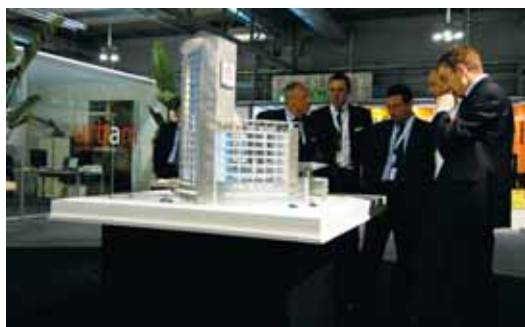
"Totem" di Verbanico-Cusio-Ossola

Villa Poss. In un'area di particolare pregio affacciata sul Lago Maggiore, con oltre 67mila metri quadrati a destinazione turistico-recettiva, l'edificio di Villa Poss si inserisce in un grande parco di impostazione neoclassica, situato tra antichi borghi della collina di Intra. L'area urbanizzata ma da ristrutturare è già inserita nel piano regolatore del Comune di Verbania, approvato recentemente, come destinazione turistico recettiva.

L'Amministrazione Comunale ha ottenuto il consenso dei proprietari, ed è disponibile a valutare ogni possibile soluzione che sia compatibile con la destinazione e con il vincolo per la tutela delle bellezze storiche e naturali.

Comune di Omegna. Quattro le opportunità localizzative collocate nel Comune di Omegna. L'area denominata "Ex Cusiana Gas" (6.700 mq) si affaccia sul Lago d'Orta, uno dei pochi laghi italiani completamente balneabile, e presenta un ex insediamento produttivo, oggi dismesso, particolarmente adatto alla destinazione turistico-recettiva. Alle spalle di questo fabbricato è presente una seconda area, 5.300 metri quadrati della medesima proprietà, che l'Amministrazione comunale ha individuato come destinazione residenziale e commerciale.

Una terza opportunità è offerta dall'area "Ex Girmi": si tratta di oltre 39mila metri quadrati desti-



Lo stand di World Jewellery Center

nati a servizi privati di interesse collettivo (a esempio, centri di riabilitazione e strutture per la terza età). Sull'area è già presente una struttura edilizia, utilizzata fino a poco tempo fa per l'attività produttiva della Girmi. L'edificio è in buone condizioni di manutenzione e secondo l'Amministrazione Comunale è in gran parte riutilizzabile per la destinazione prevista.

Infine, in prossimità del centro storico di Omegna, il Comune mette a disposizione un'area destinata a uso residenziale e commerciale di 8mila metri quadrati, oggi occupata da un insediamento industriale dismesso.

Comune di Vogogna. Centro medioevale e uno dei cento "Borghi più belli d'Italia", il Comune di Vogogna è collocato all'interno del Parco Nazionale della Val Grande, la più grande area "wilderness" d'Europa. L'amministrazione offre tre aree ben collegate all'Autostrada A26, in posizione strategica anche rispetto al vicino Canton Vallese.

L'area "San Rocco" offre circa 50mila metri quadrati per uso produttivo/artigianale, immediatamente disponibili dal punto di vista amministrativo.

L'area "Dresio" conta oltre 15mila metri quadrati a destinazione residenziale e commerciale; destinazione turistico commerciale per l'area "Masone", oltre 22mila metri quadri anch'essi immediatamente disponibili.

Comune di Domodossola. Altre tre interessanti opportunità localizzative sono presenti nella zona dell'Ossola, che fa riferimento allo Sportello Unico Associato di Domodossola.

A nord di Domodossola, ben collegata all'autostrada e



Lo stand di Hines

allo scalo ferroviario, l'area "Poscio" ospita 38mila metri quadrati a destinazione commerciale.

A sud della Città, anche l'area "Indel", circa 110mila metri quadrati, è anch'essa stata recentemente destinata a destinazione commerciale/artigianale.

Infine, nel Comune di Ornavasso, è immediatamente disponibile un'area edificabile di 25mila metri quadrati. Particolarmente indicata, afferma l'Amministrazione, appare la destinazione commerciale, sebbene sia prevista la possibilità di inserire anche una funzione produttiva.

WORLD JEWELLERY CENTER

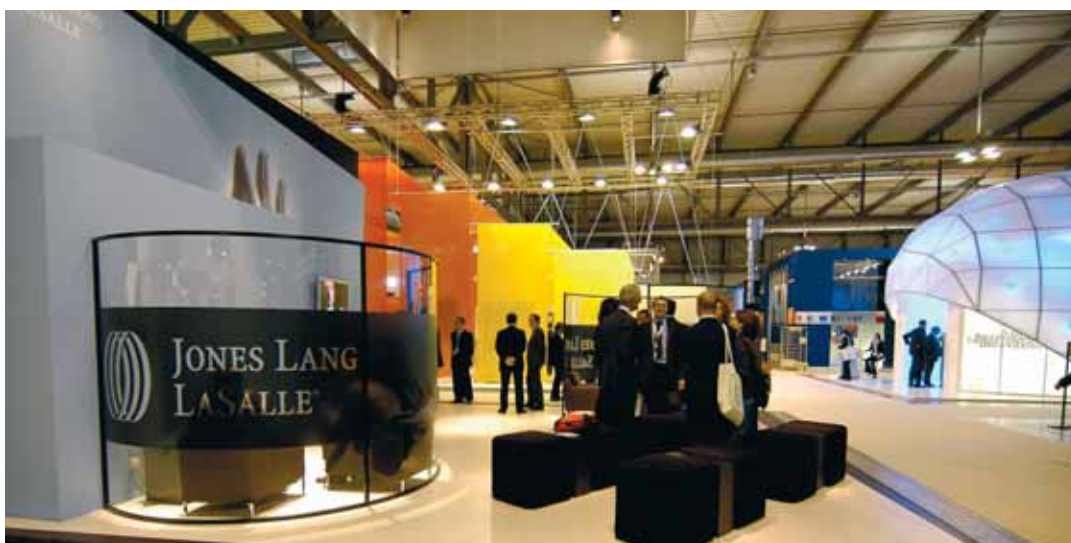
«L'iniziativa che oggi presentiamo è il risultato che nasce da un'amicizia tra uomini liberi» ha esordito niente meno che Antonio Intiglietta, Presidente di GEFI, parlando del "World Jewellery Center" nel corso di Expo Italia Real Estate.

In appena 12 mesi - la fine dei lavori è attesa per dicembre 2006 - il progetto farà sorgere all'interno dell'area Portello a nord-ovest di Milano, nei pressi dell'autostrada Milano-Laghi, due edifici di 9 e 18 piani con pareti in vetro e pannelli zinco titanio per un totale di 17mila metri quadrati di superficie costruita fuori terra, di cui 13 mila destinati al terziario e ai servizi. Il Centro ospiterà la prima, esclusiva, casa dell'oro italiano. Candidati a divenire l'emblema dello spirito imprenditoriale milanese, i due edifici saranno uniti al centro da una grande piazza di 3.500 metri quadrati di forma ellittica, coperta da una struttura in vetro e zinco titanio. Attorno, un parco di 25 mila metri quadrati. Le destinazioni delle superfici saranno commerciale (2.600 metri quadrati), artigianale (2.600 metri quadrati), e terziario (7.400 metri quadrati), oltre 1.800 metri quadrati di magazzini. Il terreno era di proprietà del gruppo Caprotti e l'investimento complessivo sostenuto è stato pari a circa 50 milioni di euro.

«Il World Jewellery Center è nato in collaborazione con l'Associazione Orafa Lombarda» ricorda Intiglietta «e sarà il primo distretto "industriale" a riunire circa 200 imprese del settore orafa e argentiero». Il progetto è firmato dagli architetti Fabio Mello e Marco Cerri, quest'ultimo coordinatore dello studio Progettare e Costruire di Milano. A progettare la grande area verde sarà l'impresa Land Italia, azienda leader specializzata del settore.

Le aziende del settore compreranno da WJC Srl, la società veicolo controllata da GEFI, gli spazi a prezzi di mercato (3.400-3.900 euro/mq per terziario e commerciale). Il WJC sarà dunque una "vetrina internazionale", rivolta al mercato interno e a quello estero e comprenderà dai laboratori delle aziende più piccole alle sedi commerciali di quelle più grandi, oltre a servizi finanziari, di sicurezza e di trasporto.

Numerosi gli accorgimenti architettonici studiati per



Business conversation da Jones Lang Lasalle

realizzare un centro d'avanguardia anche nelle soluzioni tecniche. Nella progettazione sono stati messi in primo piano l'impatto eco-sostenibile, i risparmi energetici e il confort lavorativo. «La filosofia del World Jewellery Center prende corpo nella sintesi tra qualità architettonica e qualità dell'ambiente» annuncia Intiglietta, spiegando anche che saranno due le principali tecnologie innovative per rispettare l'ambiente: la facciata intelligente che renderà possibile controllare l'energia solare entrante per conseguire un risparmio energetico sia estivo che invernale, e l'utilizzo completo acqua di falda per il raffrescamento estivo della piazza e per la climatizzazione dell'intero complesso.

«La tradizione orafa della nostra Regione da sempre ha giocato un ruolo strategico in Italia e all'estero» rileva il Presidente di GEFI, osservando però che «oggi i settori dell'oreficeria e della gioielleria stanno attraversando un momento di crisi dovuto alla congiuntura economica negativa alla globalizzazione. Il nuovo Centro sarà dunque un punto di riferimento per coloro che sentono la necessità di spezzare la solitudine imprenditoriale, e permetterà alle piccole e medie imprese, non solo milanesi, di crescere in modo sinergico condividendo know how e servizi integrati in una struttura unitaria. Il World Jewellery Centre è nato per questo, ma strada facendo il progetto si è ampliato, coinvolgendo anche Compagnia Delle Opere e le sue imprese associate. Accanto al "palazzo dei gioiellieri" ci sarà dunque un vero e proprio "World Company Centre" verticale per uno slancio innovativo dell'intera città».

Il complesso ospiterà anche un Centro Congressi e un Auditorium di oltre 250 posti, un asilo, una zona fitness, banche, luoghi di ristoro e perfino una chiesa. La grande piazza ellittica potrà essere destinata ad accogliere eventi del mondo della moda, della comunicazione e manifestazioni internazionali.

LE AZIENDE DELLA TECNOLOGIA

C'era, a EIRE, anche una sezione della Fiera dedicata alle aziende tecniche. Presentiamo qui di seguito anche alcuni di questi ritratti o, meglio, "autoritratti".

Armstrong Floor Products Italia. È la filiale italiana della divisione pavimenti di Armstrong World Industries Inc, un gruppo multinazionale con sede a Lancaster (Pennsylvania, USA) e filiali in tutto il mondo, che deriva dalla fusione di due realtà "antiche". Una, tedesca, risale al 1926; quella statunitense, addirittura al 1864. Due le grandi "business units" del Gruppo: pavimenti e controsoffitti. L'headquarter europeo della divisione pavimenti (AFP Europe) ha sede a Bietigheim (Germania). Il gruppo Armstrong racchiude in sé numerosi marchi di prodotto quali: Armstrong DLW, Desso DLW, Desso, Bruce (parquet). In Europa si concentra la produzione di tutte le famiglie di prodotto della divisione pavimenti: linoleum, pvc omogeneo ed eterogeneo, piastre decorative, rivestimenti murali. La Società italiana, che ha sede a Milano, ospita anche la divisione sportiva del gruppo, Desso DLW Sports Systems, con un totale di 17 dipendenti.

Atradius. È una delle società leader nel settore dell'assicurazione dei crediti e del credit management, con un fatturato totale di circa 1,3 miliardi di euro e una quota del mercato mondiale del settore pari al 24%. Ogni anno Atradius assicura contro il rischio di mancato pagamento circa 330 miliardi di euro di operazioni commerciali in tutto il mondo contro il rischio di mancato pagamento e delibera 12mila limiti di credito ogni giorno, fornendo una gamma completa di prodotti per l'assicurazione e la gestione dei crediti. Ha circa 3.400 dipendenti e oltre 90 uffici in 40 Paesi. In Italia Atradius ha le sedi principali a Roma e Milano, circa 300 dipendenti e un volume

di premi di oltre 120 milioni di euro. Dispone inoltre di una organizzazione periferica di Agenzie presenti su tutto il territorio nazionale.

Pochi giorni prima dell'apertura di EIRE, la Società si era messa in luce annunciando la seconda giornata del torneo "Atradius Golf Cup 2006". Dopo il successo ottenuto lo scorso marzo in Inghilterra, con l'evento internazionale "The Celtic Manor Wales Open 2006", Atradius ha infatti scelto di sponsorizzare anche in Italia un avvenimento sportivo ed essere così al fianco di tutti gli appassionati del Golf. Per il 2006 Atradius sarà partner del Golf in 25 Club Italiani.

Bticino. Interlocutore unico nel panorama italiano, Bticino è in grado di fornire una offerta completa e articolata di soluzioni perfettamente calibrate sugli standard normativi e sulle abitudini di utilizzo nazionale e, al contempo, in linea con le più avanzate tendenze e tecnologie internazionali, in termini di sicurezza e qualità, ma anche di semplicità di gestione, coordinamento, funzionalità.

Centri di ricerca, capacità produttive e umane d'avanguardia, testimoniate dalla presenza solo in Italia di 7 insediamenti produttivi e distributivi e oltre 2.800 dipendenti, e stabilimenti in numerosi paesi, caratterizzano un marchio universalmente apprezzato, simbolo di qualità e di standard abitativi di eccellenza, testimonial riconosciuto dell'Italian Way of Life, per i suoi valori di tecnologia e design.

Indiscusso leader nel segmento delle linee civili Bticino, è protagonista italiano e internazionale anche nel mercato delle della comunicazione (citofonia e videocitofonia) e della domotica con un'offerta che spazia in tutti i segmenti per applicazioni residenziali e terziarie.

Nel settore terziario Bticino presenta un'offerta ampia e articolata che, a partire dalle linee civili e dal sistema di distribuzione di energia, spazia dalle soluzioni Btnet per cablaggio strutturato (connettori e conduttori in rame e fibra ottica, quadri e accessori) al sistema di distribuzione Interlink (torrette, torrette a scomparsa, canalizzazioni, colonne e minicolonne per la distribuzione di energia e segnali).

Gruppo Arcelor. Grande spazio, in Fiera, per il "gigante dell'acciaio". Il gruppo Arcelor, leader nella siderurgia, era presente a EIRE con la società dedicata alle costruzioni: Arcelor Building & Construction Support, che propone soluzioni personalizzate facilitando i contatti tra gli esperti della siderurgia e quelli della tecnica edile. L'industria delle costruzioni "consuma", in Europa, circa 58 milioni di tonnellate di acciaio all'anno. Su questo mercato, il gruppo Arcelor realizza circa un quarto del proprio fatturato che è stato, nel 2005, di circa 32,5 miliardi di euro. Ha un organico di circa 90mila dipendenti in 60 Paesi del mondo. Oltre a vantare una gamma ricca e innovativa di prodotti e servizi, il Gruppo è particolarmente impegnato nel

rispetto dell'ambiente: lo sviluppo sostenibile è infatti - e in modo conclamato - al centro della strategia di Arcelor. Tra i landmark building che la Società ha realizzato in Italia figurano "Etnapolis", lo Shopping Centre in Sicilia disegnato dall'architetto Massimiliano Fuksas che, con 270mila metri quadrati di superficie, sarà tra i maggiori d'Europa; il polo Fieristico di Rho-Pero (sono state utilizzate per l'impianto ben 110 mila tonnellate d'acciaio, di cui 77 mila solo di carpenteria metallica); il "Palahockey" di Torino, che si deve al famoso architetto giapponese Arata Isozaki; la "Passerella" della nuova Fiera di Roma (lo studio di architettura è Tommaso Valle); e la sede della Torno International, a Milano.

Pierre Bourrier, Senior Vice President della Construction è stato a EIRE in giornate particolarmente "calde" per il gruppo che, sotto assedio da parte della società indiana Mittal Steel, ha annunciato proprio il 26 maggio (ultimo giorno del Salone) l'avvio di trattative con la società russa Severstal. Se la fusione dovesse andare in porto, la vicenda coinvolgerebbe anche il gruppo italiano Lucchini, di proprietà del colosso siderurgico russo.

Zintek (Gruppo Simar). Marchio registrato e nuova proposta per architetti e progettisti Zintek nasce a sostegno dei progettisti realizzando un servizio "chiavi in mano", che non si limita soltanto alla fornitura di un prodotto di indubbe qualità, ma che sia in grado di seguire il professionista e formare la mano d'opera di cantiere: la conoscenza del prodotto e la corretta posa in opera sono infatti condizioni indispensabili per il massimo rendimento di qualsiasi materiale. Zintek, inoltre, prevede l'unione di diversi know-how provenienti da realtà aziendali leader nel campo dell'edilizia e dell'accessoristica di coperture e facciate. Il mondo della progettazione avrà, oltre alla certezza di un prodotto di sicura resa e ottimo rapporto qualità/prezzo, la consapevolezza di aver scelto per ogni fase di posa in opera e per ogni singolo accessorio di lattoneria a complemento del laminato zintek la serietà di aziende che operano da tempo nel panorama edile italiano. È, insomma, un prodotto innovativo, rispondente alla norma UNI EN 988, che asseconda le nuove tendenze nel campo di coperture e facciate e che viene proposto assieme a una gamma completa di accessori per lattoneria. Lo Zintek si pone ai massimi vertici per rispetto ambientale, economicità rispetto ai metalli non ferrosi utilizzati in analoghe applicazioni, assenza di manutenzione, lunghissima durata nel tempo, e gradevole aspetto estetico. Infine, non pone limiti applicativi: teatri, centri commerciali, luoghi di culto, complessi sportivi, edifici e centri residenziali. In moderni centri urbani come nei più suggestivi centri storici, in contesti metropolitani piuttosto che in aree rurali.

DUE NUOVE TORRI PER LA FIERA DI RHO-PERO

Quale poteva essere, se non Expo Italia Real Estate, la sede migliore per presentare al grande pubblico il progetto vincitore dei due nuovi alberghi che sorgeranno nei pressi del nuovo polo Fiera Milano di Rho-Pero? Ad aggiudicarsi il concorso internazionale, tra le cinque cordate in gara, è stato il raggruppamento guidato da Consorzio Cooperative Costruzioni (CCC) con Marcora Costruzioni Spa e Pessina Costruzioni Spa, su disegno dell'architetto francese Dominique Perrault. La classifica è stata redatta in base alla migliore proposta qualitativo/economica. La Commissione di Valutazione era formata da quattro componenti del Consiglio di Amministrazione di Sviluppo Sistema Fiera (Marco Ambrosini, Claudio Artusi, Marcello Botta e Giorgio Montingelli). CCC si è aggiudicata il primo posto presentando un'offerta di circa 35,6 milioni di Euro.

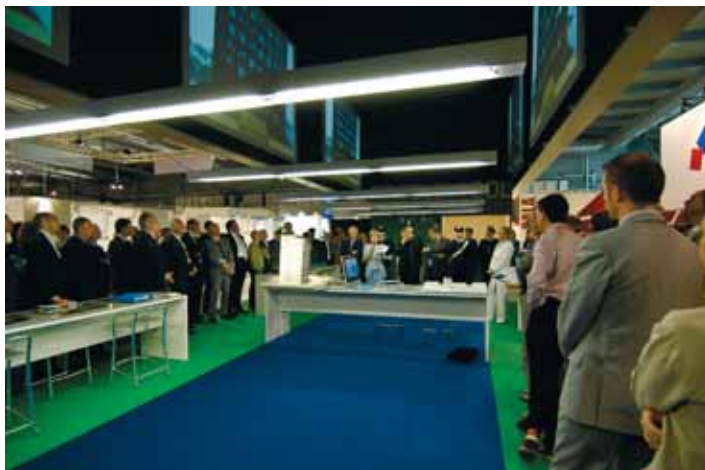
Gli edifici saranno gestiti da Italjolly, compagnia italiana del gruppo Jolly Hotels. La durata dei lavori è stimata in circa 19 mesi. Gli alberghi fanno parte delle cosiddette "funzioni compatibili" individuate dal master plan di riassetto dell'area che prevede la realizzazione a regime di 60mila metri quadrati di superficie lorda di pavimento, 37mila dei quali riservati ad attività ricettiva alberghiera, 13mila ad attività commerciali e 9mila ad attività ricreative e per il tempo libero.

La mattina del 26 maggio, al momento di incontrare la Stampa e gli operatori del settore, il Presidente di Sviluppo Sistema Fiera, Luigi Roth, ha ricordato che «le società della cordata vincitrice hanno già realizzato importanti opere in tutto il mondo, mentre il progetto di Dominique Perrault rispetta criteri di funzionalità e bellezza, che sono coerenti con lo spirito alla base della trasformazione del sistema espositivo milanese». Proprio sul concetto di coerenza è più volte ritornato Roth, convinto che «la Nuova Fiera non deve esistere da sola». Sbilanciandosi, il Presidente di Sviluppo Sistema Fiera ha poi aggiunto che «gli edifici sono splendidi e il grande architetto ha potuto esprimersi in piena libertà».

Il progetto di Dominique Perrault prevede due torri a pianta quadrata alte quasi 70 metri, per 18 piani e 398 camere. Le due torri sono accostate e inclinate di 5 gradi rispetto alla verticale. Il rivestimento dei due edifici è in marmo bicolore: bianco sulle facciate rivolte a sud-ovest, nero su quelle rivolte a nord-est, meno esposte al sole.

Una pensilina semitrasparente in vetro colorato e metallo collega gli alberghi con il Centro Congressi del Nuovo Polo, oltre che con l'area a verde prevista in un'area adiacente. Sulla sommità di ciascuno dei due edifici è previsto il "mirador", un ampio spazio dedicato al relax e all'intrattenimento con terrazze e locali ristoro. Entrambe le terrazze sono orientate verso il Centro Congressi e l'ingresso d'onore della Fiera.

La gara internazionale è iniziata il 14 luglio 2005, con



Presentazione degli alberghi di Fiera Milano

la pubblicazione del bando. Le linee guida, elaborate da Sviluppo Sistema Fiera, sono state articolate in quattro punti, che indicavano le caratteristiche e gli obiettivi richiesti per l'assegnazione dell'appalto. Secondo queste indicazioni, gli alberghi del Nuovo Polo dovevano essere sia espressione dell'eccellenza milanese, sia portatori di internazionalità e di innovazione.

Dal 15 settembre 2005, termine per la presentazione delle domande di partecipazione, la Commissione di Valutazione ha lavorato per esaminare le candidature formulate dai partecipanti e il 7 novembre 2005 ha reso noti i nomi dei sette selezionati su un totale di nove candidati. Il 10 febbraio 2006, termine ultimo per la presentazione dei progetti, Sviluppo Sistema Fiera ha ricevuto le proposte di cinque raggruppamenti. Oltre alla vincitrice Consorzio Cooperative Costruzioni, anche Borio Mangiarotti Srl, Italiana Costruzioni Spa, Codelfa Spa, e Baldassini-Tognozzi-Pontello Spa. Tra gli architetti che hanno firmato i progetti, Antonio Citterio, Anna Giorgi e la "Archistar" Zaha Hadid.

MUTUI: SANPAOLO IMI E BHW ITALIA SVELANO I NUOVI PRODOTTI

Continua a crescere la fame di mutui degli italiani in cerca di una casa. Ben lo sanno le banche, e il panorama dei prodotti offerti va sempre più consolidandosi. Dalla roboante vetrina di Expo Italia Real Estate, SanPaolo IMI lancia una serie di idee molto innovative per il credito alle imprese edili e agli acquirenti finali.

La proposta di SanPaolo Imprese, la struttura del Gruppo che si occupa di corporate banking, prende spunto dal recente DLgs 122/2005 sulla tutela degli acquirenti di immobili da costruire, il quale introduce l'obbligo per il costruttore di rilasciare una fidejussione per la tutela degli acquirenti e una polizza decennale postuma per coprire tutti i possibili rischi a cui può andare incontro il nuovo prodotto immobiliare.

L'idea è stata modificare il già esistente mutuo



La presentazione del Premio di Marketing Territoriale

“Aedifica”, aggiungendo un pacchetto di nuovi servizi, tra cui anche garanzie fideiussorie-assicurative per la tutela degli acquirenti.

«Il nostro scopo è stato fornire al costruttore un nuovo finanziamento altamente specifico al modello di business avviato, flessibile, e affiancato da un completo pacchetto di servizi aggiuntivi» spiega Bernardino Luino, Responsabile Credito Fondiario per la Direzione Imprese di SanPaolo IMI.

Tra i servizi rientra anche “Casa.Community”, un portale on-line riservato ai detentori di un mutuo SanPaolo per pubblicizzare il proprio prodotto immobiliare, contribuendo così a favorire l'incontro tra domanda e offerta.

La linea di mutui “Aedifica” si compone oggi di tre differenti prodotti. Al fianco del tradizionale “Aedifica Impresa”, il classico mutuo fondiario con erogazioni progressive correlate all'avanzamento dei lavori del cantiere, si aggiungono “Aedifica Cantiere” e “Aedifica Ristrutturazione”. Il primo è una formula innovativa che, strutturandosi in forma di un'apertura di credito ipotecaria, consente una gestione elastica delle erogazioni in funzione delle necessità finanziarie dell'impresa. Il secondo è un prodotto pensato per la specifica attività di ristrutturazione e vendita degli immobili.



Giovanni Verga (Comune di Milano) al centro, riceve una “Menzione Speciale”

Come per altri prodotti SanPaolo, il limite di finanziamento è pari all'80% del progetto. La vera novità è che i nuovi prodotti della linea “Aedifica” richiesti dal costruttore si possono scaricare direttamente sull'acquirente. Il costruttore beneficia del credito per costruire, ma il pagamento delle quote del mutuo avviene a partire dalla vendita degli appartamenti, una volta avvenuto il passaggio di proprietà. L'idea è ripartire l'importo complessivo erogato da SanPaolo per la realizzazione del progetto, sulle singole unità immobiliari da vendere.

Il costruttore, oltre a vendere l'appartamento all'acquirente, gli dà infatti la possibilità di avviare da subito uno dei numerosi “mutui casa” offerti dal Gruppo SanPaolo, risparmiando così le spese dell'istruttoria, i costi dell'ipoteca e i costi notarili. «Circa cinquemila euro» precisa Luino.

Sarà dunque l'acquirente a decidere se usufruire o meno di questo servizio. In caso affermativo, il compratore potrà scegliere la durata del mutuo e tutte le sue caratteristiche tecniche secondo le proprie preferenze, rimborsando a SanPaolo il costo della casa e, con questo, le stesse spese di costruzione. In caso di rifiuto, qualora l'acquirente intenda avvalersi di un altro mutuo o decida di pagare in contanti l'intero importo dell'appartamento - cosa che avviene spesso all'acquisto di una seconda casa - sarà invece il costruttore a rimborsare a SanPaolo le rate del mutuo, questa volta comprendenti le sole spese di costruzione dell'appartamento.

Poter pagare le rate del mutuo solo una volta che l'appartamento è stato venduto, e la possibilità di scaricare l'onere sull'acquirente, sono indubbi vantaggi per il costruttore. SanPaolo si aggiudica invece la possibilità di acquisire nuovi clienti fin da subito.

Interrogato sull'andamento futuro dei tassi di interesse Luino ha affermato che «durante l'anno si assisterà a un aumento di 25-50 basis point, poiché sono previsti ritocchi della BCE sul costo del denaro. Più in là è difficile fare previsioni, ma la tendenza è al rialzo. A oggi la forbice tra tasso fisso e tasso variabile si sta riducendo. Per entrambe le soluzioni i valori minimi si sono raggiunti a metà 2005».

SanPaolo IMI ha poi sviluppato altri prodotti di finanziamento a medio-lungo termine, studiati ad hoc per il settore turistico-alberghiero, prevedendo la possibilità di finanziare non solo l'hardware, (ossia sviluppo, acquisizione e ampliamento di nuove strutture ricettive), ma anche il software, ossia la manutenzione e il rinnovo dell'arredamento e delle attrezzature di servizio. Innovativa l'“Opzione Stagionalità”, che permette di corrispondere rate di soli interessi nei periodi di bassa stagione.

Anch'esso presente a EIRE, il Gruppo BHW affianca SanPaolo in qualità di soggetto capace di portare innovazione all'interno del panorama italiano dei mutui per la casa. Primo istituto tedesco specializzato nel finanziamento edilizio privato e quotato dal 1997 alla Borsa di Francoforte, il Gruppo BHW è presente in Italia attraverso la propria controllata BHW Italia,



Da sinistra, Carlo A. Puri Negri (Pirelli RE), il Rettore Ballio e il Presidente Intiglietta

specializzata nel solo finanziamento immobiliare abitativo a privati, e attiva al Nord Italia e Roma con circa un centinaio di propri "punti consulenza".

BHW Italia ha partecipato per la prima volta a Expo Italia Real Estate per presentarsi e lanciare il pezzo forte della sua vasta offerta finanziaria. Si tratta di "Dispo MaXX", non un vero e proprio mutuo, ma un "piano di risparmio edilizio". È con questo prodotto che il Gruppo è diventato grande in Germania, e oggi il pacchetto viene proposto anche agli acquirenti italiani. Il prodotto può essere considerato come un modo per ottenere un mutuo per la casa a condizioni particolarmente vantaggiose; l'idea è incominciare a versare a BHW delle rate già alcuni anni prima dell'acquisto di un appartamento, seguendo un piano di risparmio remunerato all'1% annuo lordo. In questo modo, i soldi accantonati da chi ha in progetto di comperare casa, permetteranno di ottenere due diversi vantaggi al momento di stipulare il mutuo vero e proprio con BHW: da una parte sarà possibile abbattere l'importo complessivo del mutuo riducendo così la quota fissa delle rate, dall'altra si avrà il diritto di ottenere un contratto a tasso fisso con condizioni davvero vantaggiose. Proprio a EIRE la Società ha annunciato la decisione di ridurre il livello del tasso fisso dei propri prodotti, portandolo dal 4,25% al 3,75%.



Antonio Intiglietta (courtesy of EREP)

Sempre nel corso del Salone di Milano, il Gruppo tedesco ha annunciato la chiusura degli accordi con "Deutsche Postbank" per la stretta di un'alleanza che porterà alla creazione di un nuovo colosso bancario tedesco, il quale potrà far presto

sentire la propria influenza anche in Italia.

Deutsche Postbank e BHW Holding AG hanno deciso di acquisire la seconda Cassa di Risparmio Edilizio in Germania, la Holding Hameln, per 1,8 miliardi di euro. Con la leadership tra gli istituti retail di Deutsche Postbank e il rafforzamento di BHW nel settore del Risparmio Edilizio, nasce un nuovo gigante nel finanziamento immobiliare ai privati.

Anche a seguito di tali recenti sviluppi, BHW Italia stima di chiudere il 2006 con un fatturato di oltre 1.000 miliardi di euro, ben al di sopra delle aspettative. Con una quota del 4% la Società dichiara di puntare alla leadership tra le banche straniere attive in Italia nel ricco business dei mutui residenziali.

MARKETING TERRITORIALE: EIRE PREMIA LE PUBBLICHE AMMINISTRAZIONI LOCALI

Anche quest'anno Ge.Fi., in collaborazione con il Comitato Scientifico di Expo Italia Real Estate e con il Politecnico di Milano, ha voluto stimolare e coinvolgere le Pubbliche Amministrazioni di tutta Italia attraverso il Concorso Nazionale "Promuovere, valorizzare e riqualificare la città e il territorio", il cui scopo è il riconoscimento delle migliori azioni di marketing territoriale volte ad attrarre importanti investimenti immobiliari, oltre che promuovere la conoscenza, lo sviluppo e la riqualificazione del territorio. A questa seconda edizione hanno partecipato ben 68 Pubbliche Amministrazioni Locali. Ecco di seguito la nutrita "schiera": Amministrazione Provinciale dell'Aquila, Amministrazione Provinciale di Belluno, ATI Molise, Battipaglia Sviluppo - Società di Trasformazione Urbana di Battipaglia (Sa), Comune di Bagnacavallo (Ra), Comune di Bolzano, Comune di Bovisio Masciago (Mi), Comune di Bra (Cn), Comune di Camaione (Lu), Comune di Campi Bisenzio (Fi), Comune di Campobasso, Comune di Capua (Ce), Comune di Casale Monferrato (Al), Comune di Castellammare di Stabia (Na), Comune di Cerea (Vr), Comune di Cerveteri (Roma), Comune di Cervia (Ra), Comune di Cesenatico (Fe), Comune di Colle di Val d'Elsa (Si), Comune di Comiso (Rg), Comune di Corridonia (Mc), Comune di Fucecchio (Fi), Comune di Genova, Comune di Grottammare (Ap), Comune di Grugliasco (To), Comune di Jesolo (Ve), Comune di Limbiate (Mi), Comune di Lonigo (Vi), Comune di Lugo (Ra), Comune di Luino (Va), Comune di Magenta (Mi), Comune di Manduria (Ta), Comune di Mantova, Comune di Mercogliano (Av), Comune di Milano, Comune di Mogliano Veneto (Tv), Comune di Monteroni (Le), Comune di Monza (Mi), Comune di Nembro (Bg), Comune di Noceto (Pr), Comune di Oleggio (No), Comune di Parma, Comune di Pero (Mi), Comune di Pescara, Comune di Piove di Sacco (Pd), Comune di Poggiomarino (Na), Comune di Pontassieve (Fi), Comune di Pontedera (Pi), Comune di Porto Sant'Elpidio (Ap),

Comune di Rivoli (To), Comune di San Giuseppe Vesuviano (Na), Comune di Settimo Milanese (Mi), Comune di Tavagnacco (Ud), Comune di Valdagno (Vi), Comune di Valenza (Al), Comune di Valmontone (Roma), Comune di Venezia, Comune di Vico Equense (Na), Consorzio per lo sviluppo del Polesine (Rv), Invest in Turin and Piedmont - Società di sviluppo di Torino, Promofirenze - Azienda Speciale CCIAA di Firenze, Provincia di Cagliari, Provincia di Mantova, Provincia di Milano, Provincia di Roma, Provincia di Verona (in collaborazione con Associazione Industriali di Verona), Provincia Regionale di Enna, Sipro Agenzia per lo sviluppo di Ferrara.

La Giuria, formata da 20 autorevoli rappresentanti della Pubblica Amministrazione e del mondo del Real Estate (il portavoce è stato Giulio Ballio, Rettore del Politecnico di Milano), ha esaminato le proposte pervenute valutando la quantità e la qualità delle azioni messe in campo per la promozione del territorio; il "mix" di strumenti e azioni di marketing territoriale implementati, nonché la qualità concettuale ed estetica del "brand" proposto.

Ad aggiudicarsi gli ambiti e prestigiosi "Awards" sono stati solamente sei fortunati vincitori (tre premi sono stati attribuiti alle Amministrazioni con meno di 50mila abitanti e tre premi per le amministrazioni con più di 50mila abitanti), anche se a questi vanno sommate quattro menzioni speciali. Di seguito Economia Immobiliare riporta una breve sintesi di tutti i progetti premiati.

PREMI ATTRIBUITI ALLE AMMINISTRAZIONI SOTTO 50.000 ABITANTI

Amministrazione Comunale di Comiso (RG). Progetto di Marketing Territoriale "Reti per lo sviluppo locale" che individua "Pacchetti Integrati di Operazioni Strategiche" (PIOS) per diversi Comuni dell'area ragusana "Valle dell'Ippari", con l'obiettivo di promuovere lo sviluppo del territorio intercomu-



Fabiola Abba, responsabile Eventi e Convegni di Ge.Fi



Dario Fossati, Project Manager di Ge.Fi

nale in termini turistici e industriali. Ogni Comune si contraddistingue per la propria vocazione territoriale. Il Progetto ha voluto quindi valorizzare gli interventi sviluppando l'identità territoriale di ognuno, facendo emergere le specificità locali e definendo un programma di sviluppo intercomunale, turistico e industriale. L'obiettivo è stato perseguito attraverso la costituzione di un Ufficio Comprensoriale Integrato (UCI), strumento che assicura la semplificazione delle procedure ed esplica la sua azione assistendo gli operatori pubblici e privati nell'attivazione di processi di sviluppo socio-economico e nella progettazione di

interventi di trasformazione della città e del territorio. L'UCI è responsabile anche di favorire la partecipazione alle decisioni.

Amministrazione Comunale di Jesolo (VE). Progetto di Marketing Territoriale che assume come obiettivi la dimensione dello sviluppo sostenibile delle attività turistiche e la gestione sistematica e organizzata del territorio. Progetto che si determina in un master plan di elevato livello qualitativo che prefigura il futuro sviluppo territoriale della città. La politica di gestione della città è orientata allo sviluppo sostenibile delle attività turistiche e alla valorizzazione qualitativa del territorio fondata sull'organizzazione gestionale dei servizi e sul controllo e monitoraggio delle attività svolte nell'area comunale. Per raggiungere questo obiettivo l'Amministrazione ha promosso un concorso internazionale di idee incaricando "Kenzo Tange Associates" di redigere il nuovo masterplan della città, che definisce le priorità di qualificazione e sviluppo urbano, creando una nuova immagine (lancio del brand "Jesolo") per permettere alla città di divenire polo di attrazione economica. All'interno del progetto si è anche realizzato un evoluto Sistema Informativo Territoriale (SIT), per l'archiviazione delle pratiche edilizie, e per la gestione delle reti comunali e del "codice ecografico". Il "codice ecografico" permette di individuare una unità immobiliare attraverso un codice composto dal numero della strada, dal numero civico e dall'interno. Con questa modalità diventa così possibile effettuare delle interrogazioni sull'individuazione della proprietà, sulle verifiche tributarie, e informazioni commerciali.

Amministrazione Comunale di Lugo (RA). Progetto di Marketing Territoriale "Lugo Città Mercato", che partendo dall'identificazione degli elementi caratteristici del territorio comunale sviluppa un complesso di azioni finalizzate alla promozione della vocazione commerciale della cittadina romagnola.



Gabriele Alberti, AD di Ge.Fi

Il progetto consiste in azioni di comunicazione a sostegno dell'attuale offerta commerciale della città e delle iniziative di animazione che la caratterizzano, attraverso la costruzione di un'immagine unitaria e accattivante in grado di influire positivamente sulla percezione complessiva. Per raggiungere tale obiettivo è stato coniato uno slogan e abbinato un logo-tipo che costituisce la sintesi dell'immagine del progetto e rappresenta la tradizionale vocazione commerciale cittadina.

Il marchio "Lugo Città Mercato" è filo conduttore che lega le iniziative di promozione turistico-commerciale della città, e nell'ambito del progetto sono state realizzate molteplici iniziative. Ci sarà un'offerta commerciale estremamente ricca e articolata con la presenza di 500 negozi, un mercato settimanale con oltre 400 banchi e un Centro Commerciale di 8mila metri quadrati. Sono stati realizzati dei contenitori stagionali per ospitare manifestazioni culturali, sportive e ludiche. Ognuna di queste attività viene attivata con una intensa campagna promozionale su tutto il territorio.

MENZIONI SPECIALI ALLE AMMINISTRAZIONI SOTTO 50.000 ABITANTI

Amministrazione Comunale di Casale Monferrato (AL). Azione di Marketing Territoriale finalizzata alla valorizzazione del territorio comunale e alla sua promozione economica. Le linee strategiche per lo sviluppo dell'area Casalese si articolano a partire dai temi dell'attrattività e dell'accessibilità.

Lo strumento di governo di questa articolata iniziativa è la creazione dello Sportello Unico di Casale Monferrato, dove confluiscono tutte le azioni pubbliche finalizzate alla riqualificazione del territorio. Allo Sportello Unico hanno aderito 42 comuni che insistono sull'area. In ognuno esiste un'area di destinazione industriale o commerciale o artigianale e il territorio offre elevati standard di ricettività in grado di sollecitare nuove opportunità turistiche di tipo: culturale, sportivo/ambientale, enogastronomi-

co, didattico/scolastico. L'obiettivo è "vendere" il territorio identificando i suoi punti di forza e debolezza per poter incrementare l' "Investment Appeal". La pianificazione delle attività si svolge in quattro percorsi: analisi e studio delle disponibilità territoriali, analisi e studio delle opportunità di credito e di sostegno all'investimento, implementazione funzionale (avviamento, formazione, contenuti), creazione del marchio Casale.

Amministrazione Comunale di Pontedera (PI). Progetto di Marketing Territoriale che favorisce e promuove le occasioni di nuovi insediamenti produttivi e rilocalizzativi nell'area della Valdera, dal titolo "Incrementare le occasioni di insediamento per nuove imprese".

L'Amministrazione Comunale ha voluto favorire i processi di innovazione del sistema produttivo della "Valdera" attraverso diverse modalità riconducibili a una logica comune. Da un lato si è cercato di incrementare le occasioni di insediamento per nuove imprese attraverso l'offerta di una più adeguata localizzazione dei soggetti già esistenti. È stato necessario completare nuove opere di urbanizzazione primaria, realizzare nuove infrastrutture per il sistema produttivo e facilitare il raccordo fisico e logistico tra tali infrastrutture, l'area urbana, le vie di grande comunicazione. Con questa azione si è cercato di favorire il consolidamento delle nuove realtà imprenditoriali attraverso il loro insediamento in una area attrezzata positivamente inserita nel sistema infrastrutturale. A oggi queste aree coprono complessivamente oltre 200 ettari di superficie, in parte già completate e per la maggior parte in cantiere.

Su un altro versante si è realizzata una struttura dedicata al raccordo tra il sistema della ricerca e il sistema delle imprese, per il sostegno ai processi di trasferimento tecnologico e di innovazione.

PREMI ATTRIBUITI ALLE AMMINISTRAZIONI SOPRA 50.000 ABITANTI

Amministrazione Provinciale di Belluno (BL). Progetto di Marketing Territoriale "Dolomit In Business", finalizzato a promuovere, stimolare e sostenere la nascita di nuove imprese. Si tratta di un'iniziativa promossa dalla Provincia di Belluno, attuata in collaborazione con le associazioni imprenditoriali, i Comuni e le Comunità Montane del Centro Cadore, del Comelico Sappada, dell'Agordino, del Cadore, Longarone, Zoldo, dell'Alpago e della Valle del Boite. L'obiettivo delle azioni di "Investment Attraction" è la nascita di nuove iniziative imprenditoriali attraverso attività di informazione e promozione delle opportu-



Simone Finotello, Comunicazione e Relazioni Esterne di Ge.Fi



Il Gala Dinner di EIRE

nità localizzative sul territorio bellunese. L'obiettivo è costruire un servizio all'imprenditore per la ricerca e la selezione delle opportunità localizzative, dei finanziamenti, delle agevolazioni per l'insediamento. Il programma prevede la realizzazione di un sito internet che permette all'utente di accedere a tutte le informazioni inerenti a terreni e fabbricati presenti nei comuni della Provincia bellunese.

Azienda Speciale Promo Firenze (FI). Programma di Marketing Territoriale "Investire nell'Area Metropolitana", in grado di valorizzare il territorio fiorentino attraverso l'attrazione di investimenti diretti esteri e nazionali.

La "mission" del programma di Marketing ha voluto attrarre investimenti diretti esteri, fornire assistenza agli investitori (supporto alle potenziali nuove imprese in tutte le fasi del processo d'insediamento), e svincolare l'immagine di Firenze dallo stereotipo di città d'arte e cultura associando anche elementi d'imprenditorialità, innovazione e tecnologia.

La scelta localizzativa degli insediamenti produttivi è frutto dell'identificazione dei vantaggi che un determinato territorio può offrire e garantire all'investitore rispetto ad altre aree.

Il principale obiettivo è stata l'implementazione del "rating del territorio" con lo scopo di identificare i vantaggi competitivi quantificabili per poter attrarre investimenti e rafforzare il tessuto di imprese già presenti. L'attività di promozione si è sviluppata anche attraverso la ricerca di investitori interessati a cogliere i vantaggi competitivi offerti dal territorio fiorentino. Hanno partecipato al progetto la Camera di Commercio di Firenze, la Provincia di Firenze, il Comune di Firenze, i 44 Comuni della Provincia, le Associazioni di Categoria, l'Università, APT, Toscana Promozione e gli Istituti Bancari.

Consviso - Consorzio per lo Sviluppo del Polesine (RV). Progetto di Marketing Territoriale "Il Polesine: area di sviluppo e opportunità". Partendo da un'approfondita analisi del contesto, il progetto ha innescato articolate iniziative di promozione e sviluppo

del territorio di significativo valore.

Tutte le attività svolte hanno consentito la predisposizione da parte di Consviso di creare un monitoraggio delle dinamiche socio-economiche, così da creare una fotografia dinamica a livello comunale della Provincia di Rovigo.

È stata poi realizzata un'analisi della Provincia per individuare i fattori competitivi del Polesine. L'analisi dell'offerta localizzativa ha permesso di realizzare una mappa integrata della disponibilità di aree per insediamenti produttivi presenti nel territorio provinciale. E il monitoraggio ha poi consentito la definizione di un benchmarking condotto a livello tecnico-urbanistico-economico che evidenzia i vantaggi rispetto ad altre offerte territoriali limitrofe. Dall'analisi fatta è stato possibile definire dei Pacchetti Localizzativi strutturati in modo tale da poter rispondere alle esigenze di diverse tipologie di investitori.

L'attività si è conclusa con la creazione di una guida digitale disponibile per gli investitori, con informazioni sulle incentivazioni finanziarie, e le agevolazioni derivanti da leggi europee, nazionali e regionali.

MENZIONI SPECIALI ALLE AMMINISTRAZIONI SOPRA 50.000 ABITANTI

Amministrazione Comunale di Milano (MI). Intraprendenza dell'Amministrazione Comunale nel raggiungere un'elevata capacità di attrazione e promozione degli investimenti diretti nazionali e internazionali nel settore immobiliare, attraverso la creazione dell'Urban Center: un luogo istituzionale di informazione, comunicazione e discussione sui problemi o le esperienze dello sviluppo e trasformazione urbana e sui contenuti della città.

L'Urban Center ha avuto l'obiettivo di favorire il rapporto tra l'Amministrazione e i cittadini, oltre a promuovere il dibattito pubblico attorno ai progetti in corso per valorizzare il patrimonio architettonico di Milano. Le attività promosse e organizzate dall'Urban Center si articolano in esposizioni permanenti e temporanee, convegni, seminari e workshop su temi di architettura, urbanistica, storia e cultura urbana (oltre a una pluralità di iniziative finalizzate alla conoscenza e alla promozione del territorio, tra cui la pubblicazione di guide, cd-rom, documenti illustrativi e l'organizzazione di itinerari tematici nella città e nel suo immediato hinterland). Tutte le iniziative vengono promosse attraverso la spedizione di inviti in formato cartaceo e digitale a una mailing list ampia e flessibile composta da diverse migliaia di indirizzi di professionisti, operatori di settore, giornalisti, enti e istituzioni.

Amministrazione Provinciale di Milano (MI). Progetto "Promuovi e valorizza le eccellenze del tuo territorio", per la realizzazione di un evoluto e sofisticato sistema di raccolta, organizzazione e messa a disposizione di informazioni via web sulle diverse realtà, caratteristiche e opportunità del territorio provincia-

le. Il servizio promosso nella Provincia di Milano costituisce un potente strumento di comunicazione al servizio dei comuni, dei cittadini e delle imprese. Uno strumento, il portale internet, nel cui ambito le informazioni vengono fornite in modo omogeneo e comparabile per avviare un'azione di marketing territoriale e di promozione a livello locale. Il progetto ha due finalità: promuovere un logo comune e riconoscibile, e predisporre uno strumento capace di raccogliere informazioni da tutti i Comuni.

IL PROGRAMMA CONVEGNISTICO

Fiumi di parole si sono spese sulla Stampa circa i Convegni, istituzionali e non, che si sono svolti durante EIRE. Giustamente, perché questi incontri - circa 30 quelli organizzati e riportati sul programma ufficiale, e almeno altrettante le presentazioni presso gli stand, hanno avuto un successo strepitoso, coinvolgendo alcune centinaia di Relatori (i maggiori esperti - sia italiani che esteri - del settore) e migliaia di visitatori. Spesso, gente in piedi nelle Sale. Un vero e proprio "muro umano" al Convegno istituzionale di apertura (sul ruolo delle Banche, presente ai lavori anche il celebre sociologo Francesco Alberoni), a quello sugli "Shopping Centres", a quello sul Territorio (svolto in collaborazione con ULI), e al Workshop di AICI Giovani.

Competitività, relazione con il territorio, nuova progettualità, qualità, responsabilità sociale e misurabilità degli investimenti (tutti temi strategici) si sono intrecciati con momenti in cui si sono presentati risultati di Ricerche, o approfondimenti particolari anche nell'ambito delle tecnologie applicabili. Essenziale, nell'organizzazione del programma convegnistico del Salone, è stata la collaborazione che caratterizza dall'origine di EIRE il rapporto tra il Comitato Scientifico diretto da Oliviero Tronconi (Politecnico di Milano) e il tessuto aziendale e professionale del real estate, quest'ultimo rappresentato anche dalle più significative Associazioni di categoria. L'attualità del tema è stato spesso l'elemento centrale dei Convegni, senza però dimenticare gli aspetti "evolutivi" delle molteplici realtà presenti a EIRE.

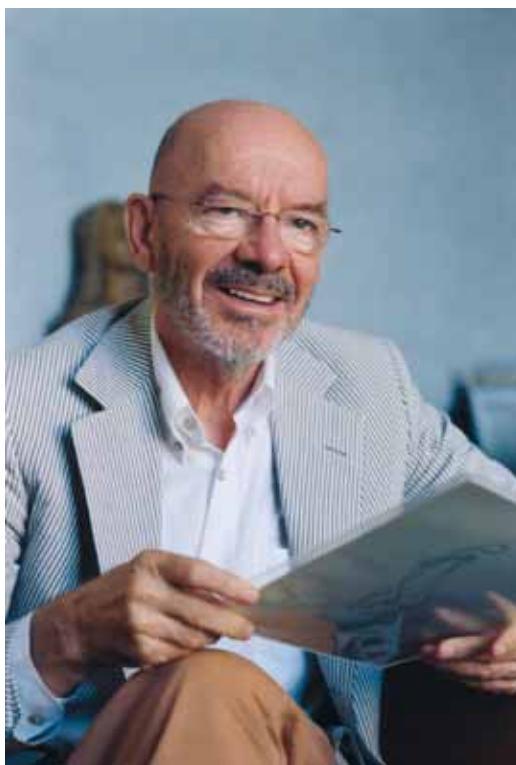
«Anche il programma di Convegni e Seminari che definiamo "privato" - sviluppato cioè da Aziende, Enti, Gruppi editoriali, Associazioni e Politecnico di Milano - è stato in linea e ha approfondito il concept generale di EIRE» ha osservato Antonio Intiglietta, Presidente di Ge.Fi. «Lo scopo è stato quello di offrire al pubblico dei visitatori la possibilità di scegliere tra i temi di maggiore attualità e interesse per le varie categorie professionali coinvolte. Filo conduttore, la nuova dimensione della cultura immobiliare. Il Salone si è presentato infatti come un "sistema immobiliare globale" capace di spingere all'innovazione e al cambiamento, in una logica di collaborazione e convergenza tra aziende e istituzioni; e di contribuire alla sempre maggior consapevolezza nella gestione di questa fondamentale "asset class" che è il real estate».



Daniel Liebeskind, a sinistra (courtesy of EREP)

"ARCHISTARS" A EIRE

Nome in codice: "archistars". Sono gli architetti da prima pagina, quelli che si accaparrano i grandi progetti perché - è noto - la firma di un grande architetto è un "valore economico", oltre che garanzia di bellezza. A Expo Italia Real Estate se ne sono visti diversi: Mario Bellini, Dante O. Benini, Paolo Caputo, Mario Cuccinella, Maurice Kanah, Dominique Perrault Ma i riflettori li ha catturati soprattutto il celeberrimo Daniel Liebeskind, chiamato a illustrare insieme al collega italiano Lamberto Cremonesi il progetto "San Nazzaro", cioè la riqualificazione degli ex Magazzini Generali di Brescia, 113 mila metri quadrati tra residenziale, terziario e funzioni pubbliche. Promotore dell'iniziativa è NAU (Nuovi Assetti Urbani), una società di Brescia che vede nella compagine il Comune, la Provincia, Istituti di Credito e altri operatori locali.



Mario Bellini



Il Gala Dinner di EIRE

IL GALA DINNER DI EIRE

Fulgide signore in abito da sera e signori in abito scuro (tra cui molti espositori, abbastanza stanchi dopo tre giorni di intenso lavoro in Fiera, ma felici di essere stati invitati) hanno affollato, la sera del 25 maggio - penultima giornata di EIRE - le splendide Sale del "Palazzo Reale" di Milano, per la Cena di Gala durante la quale sono stati consegnati gli Award del "Premio di Marketing Territoriale". Giulio Ballio, Rettore del Politecnico di Milano - affiancato da Antonio Intiglietta, Presidente di Ge.Fi., e da Oliviero Tronconi, Politecnico di Milano - ha chiamato al podio i rappresentanti delle dieci pubbliche amministrazioni vincitrici che, sorridenti e soddisfatti, hanno ricevuto il bellissimo "trofeo" (pressoché tutti i siti web di codesti Enti hanno segnalato l'evento).

Allietati da musica d'archi, i circa 250 selezionatissimi ospiti si sono poi accomodati nella "Sala delle Cariatidi" (vedi foto) dove hanno potuto gustare raffinate pietanze e bei vini. Notati, tra gli altri, Carlo Alesandro Puri Negri (è stata questa l'unica "visita" a EIRE da parte dell' AD e VP di Pirelli RE, dato che al salone non si era fatto vedere proprio), Roberto Benaglia, Royal Bank of Scotland (main sponsor del Salone), Gianni Verga, assessore allo Sviluppo del Territorio del Comune di Milano (che è stato premiato con una "menzione speciale"), Fabrizio Bonelli, Bancaintesa, Fabio Bandirali, Eurohypo, Luca G. Clavarino, Hypo Real Estate International Bank, Marco Lanata (che, lasciato il Gruppo Pirelli Re, è ora in CityLife), Gerardo Solaro del Borgo, Cordea Savills, Marco Mutti, Foruminvest, Patrizia Ludi, ITP, Corrado Vismara, Larry Smith, Pietro Membri, Presidente di ANACI, Alessandro Mazzanti, CBRE, Alberto M. Lunghini, Reddy's Group, Leo Civelli, REAG, Massimo Roj, Progetto CMR, Gianfranco Lizzul, Chapman Taylor; e i giornalisti Evelina Marchesini, Il Sole 24 Ore, Celine Marcato, RE (la rivista ha anche assegnato un premio, per la miglior campagna di comunicazione, al Comune di Nemi), Marinus e Jeannette Dijkman, Europe Real Estate, e

Marianne Schulze, Immobilien Manager.

IL PARERE DI VALDADIGE

Chiudiamo questa ampia sezione interamente dedicata a Expo Italia Real Estate con un parere, che si deve alla penna di Carlo Oppici, DG di Valdadige Costruzioni, e che porta il titolo di "L'evoluzione del mercato immobiliare".

«Abbiamo vissuto anni di grande euforia nel nostro settore imprenditoriale: l'immobiliare. L'interesse si è manifestato in modo diverso su due grandi aree di mercato. La prima è quella degli utenti del prodotto immobiliare, in particolare quello residenziale, che ha visto l'interesse all'acquisto da parte di molti soggetti (famiglie, giovani coppie, piccoli investitori). Forte impulso al successo di questo mercato è venuto in particolare dalle favorevoli condizioni di accesso al credito bancario. I tassi convenienti dei mutui ipotecari hanno consentito un confronto diretto e vantaggioso con il costo degli affitti e/o con le rendite da essi derivanti.

La seconda area di mercato è quella dei grandi investitori, del trading immobiliare e dei fondi di investimento. A questo settore è legato il boom delle "Fiere" specializzate, a partire dal MIPIM di Cannes, l'Expo Real di Monaco e l'EIRE di Milano. Qui le logiche di interesse del mercato hanno una diversa scala e sono legate ai progetti di sviluppo urbano di grandi e piccole città o di intere aree geografiche. Essi si coniugano con i progetti di investimento dei grandi patrimoni finanziari.

Le prospettive di evoluzione di queste due aree di mercato sono comunque legate a un unico fattore: il permanere dell'interesse dell'utilizzatore finale. Come si potrebbe, o che senso avrebbe, pensare a un grande sviluppo urbano in assenza dei potenziali utilizzatori degli edifici di nuova realizzazione? A prescindere dalla congiuntura economica mondiale, di rilevanza fondamentale ma, ovviamente, indipendente dalla nostra operatività, resta un solo argomento a forte sostegno della futura attività immobiliare. Tale argomento si sintetizza nel termine "qualità".

I nuovi brani di città, i nuovi quartieri, i nuovi edifici le singole unità immobiliari devono essere migliori di ogni prodotto a essi confrontabile e presente sul mercato. Più efficienti devono essere le infrastrutture, più ampie le dotazioni di verde pubblico, più efficaci gli edifici in termini prestazionali (contenimento dei consumi energetici, comfort acustico), più funzionale la distribuzione degli spazi interni, più evoluta la dotazione tecnologica.

Sono questi gli argomenti che devono alimentare l'interesse all'acquisto da parte degli utilizzatori e quindi, con lo sviluppo dell'attività urbanistica ed edilizia, quello della qualità del vivere di ognuno di noi».

Le presentazioni delle aziende, in questo servizio, sono elaborazioni di Economia Immobiliare su testi forniti dalle aziende stesse.



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

Il mondo Associativo a EIRE

“PIAZZA ITALIA”

È iniziato a EIRE un interessante confronto tra diverse realtà associative operanti nel settore immobiliare e dei servizi al real estate, per individuare le possibili sinergie nel confronto con il mercato e le istituzioni. Dodici associazioni che rappresentano le aziende, gli operatori del mercato immobiliare e le imprese che forniscono servizi integrati agli immobili, si sono infatti presentate al Salone in un unico spazio collettivo, denominato “Piazza Italia”. È la prima volta che è stata presa una simile iniziativa: ciascuna associazione era in Fiera con la propria identità e specificità, ma con la consapevolezza di appartenere a un “sistema” di mercato dove è comune interesse raggiungere il traguardo di una maggiore efficienza e trasparenza. Ecco quindi le associazioni “antesigname”:

AGESI - Associazione Imprese di Facility Management e Energia

AGIRE - Associazione Golf Italiana Real Estate

AICI - Associazione Italiana Consulenti e Gestori Immobiliari

ANACI - Associazione Nazionale Amministratori Condominiali e Immobiliari

ASPESI - Associazione Nazionale tra Società di Promozione e Sviluppo Immobiliare

ASSOIMMOBILIARE - Associazione dell'Industria Immobiliare

FIABCI - Federazione Internazionale delle Professioni Immobiliari

FIAIP - Federazione Italiana degli Agenti Immobiliari Professionali

FIMAA - Federazione Italiana Mediatori Agenti d'Affari

IFMA - International Facility Management Association

PMI - Northern Italy Chapter

RICS - Royal Institution of Chartered Surveyors

In questo spirito sono stati organizzati due eventi: la Conferenza stampa per l'annuncio della costituzione della “Consulta Interassociativa Nazionale dell'Intermediazione”; e una informale “Tavola Rotonda” (moderata dal noto avvocato Riccardo Delli Santi e da Gualtiero Tamburini, Presidente di Assoimmobiliare) a cui hanno partecipato i Presidenti delle associazioni aderenti, dal tema: “Filiera nel mondo dei servizi immobiliari e del mercato del RE: come migliorare la trasparenza, l'efficienza e la concorrenza del mercato”.

REAL ESTATE EDUCATION: LA PAROLA AD AICI GIOVANI

Quale futuro per la formazione in ambito Real Estate?

È stato questo l'interrogativo attorno al quale si è dibattuto nel corso del Convegno “Le nuove figure professionali del Real Estate sul mercato italiano:



Presidenti a Piazza Italia

ruoli e competenze richiesti nel nuovo scenario professionale dell'industria immobiliare», un'iniziativa promossa dal Gruppo Giovani di AICI - Associazione Italiana Consulenti e Gestori Immobiliari - all'interno di Expo Italia Real Estate. Il convegno si è svolto venerdì 26 maggio 2006 ed è stato anche occasione per presentare i primi risultati di uno studio condotto da AICI Giovani in partnership con PRAXI (primaria società di consulenza ad aziende e Pubblica Amministrazione) sulle figure professionali del Real Estate. «L'indagine verrà pubblicato a ottobre e ha l'obiettivo di fare il quadro sulle molte figure che operano oggi all'interno del mercato immobiliare» spiegano Luca Fantin e Alberto Pavan, rispettivamente Presidente e Consigliere di AICI Giovani. In un mercato che va sempre più specializzandosi «occorre chiarire le idee dei non addetti ai lavori su ruoli e competenze delle diverse figure professionali» aggiunge Pavan, ricordando anche che la ricerca fornirà una serie di indicazioni sulle qualità umane e le capacità professionali che il mercato del real estate si attende oggi dai giovani. Saranno questi degli utili consigli che l'industria immobiliare indirizza al mondo dell'università italiana. «Se è vero che non esistono ancora dipartimenti di Real Estate all'interno delle facoltà di ingegneria, economia e architettura, è pur vero che in Italia è in corso un avvicinamento specifico al mondo immobiliare, con la nascita di nuovi corsi e master ad hoc».

Concorde con questa tesi anche Paloma Taltavull, Docente di Economia Immobiliare presso l'Università di Alicante nonché Past President di ERES (European Real Estate Society), chiamata a portare la voce dell'Europa all'interno del dibattito. «Il Real Estate sta diventando sempre più importante in termini macroeconomici in tutti i Paesi europei, e nuove figure professionali stanno nascendo. Occorrono sempre nuove conoscenze e "skills"» ha osservato la Taltavull. Il sistema universitario è chiamato a recepire questi segnali per reagire velocemente ai cambiamenti in corso, pena il verificarsi di un "gap" di conoscenze tra mondo del lavoro e mondo universitario».

Insomma, il mercato corre e l'università fatica a stargli dietro: è questo ciò che starebbe già avvenendo non solo in Spagna, denuncia la Taltavull, ma anche in Paesi più attivi dal punto di vista educativo, come UK.

Secondo la Professoressa «la soluzione risiede in una "post-graduate education" sviluppata a braccetto con le aziende, così da accompagnare conoscenze teoriche a esperienze pratiche sul campo. Si devono poi introdurre sempre più lezioni in inglese, e occorre potenziare l'attività di networking per abituare gli studenti al mondo del lavoro».

Anche secondo Pietro Traverso, di PRAXI, il mercato del lavoro in ambito real estate va complicandosi e specializzandosi anche in Italia. «Su un totale di circa 22 milioni di lavoratori, ben 500mila italiani sono



Il pubblico a Piazza Italia

oggi occupati nel real estate» spiega Traverso «anche se occorre diversificare tra settore delle costruzioni, dei servizi, ambienti economici e finanziari. Complessivamente il settore sta abbandonando la funzione di gestione del mattone per le famiglie, e si sta rivelando una vera e propria leva per lo sviluppo nazionale interno». A ciò si accompagna la specializzazione e trasformazione di vecchie figure professionali, accanto a cui ne nascono di nuove, con un dilagare di nuovi termini di derivazione anglofona: dal "real estate controller" al "fund manager", passando attraverso "advisors" e valutatori tecnici, "asset e property manager", "risk manager", "project manager", "facility manager", developer e progettisti che sempre più si misurano con la Pubblica Amministrazione e devono possedere competenze di economia e finanza. «Il vero volto nuovo del settore» spiega Traverso «si trova nell'area finanza-investment: non più un'occasione puntuale, ma oggi materia che segue tutto il processo di sviluppo delle nuove iniziative». Spettano invece alle società di advisory le migliori prospettive di carriera e le più alte retribuzioni.

Concorde con le tesi di Traverso anche Fabio Donato, MD di AXA REIM Italia, secondo cui ingegneri e architetti che entrano nel settore del real estate necessitano sempre più di competenze in investment e risk management». Un'affermazione supportata anche da Barbara Polito, di Carlyle Real Estate,



Il Presidente di Assimpredil, Claudio De Albertis, a una presentazione presso ANCE

secondo cui «il mercato del lavoro si è spostato dal mattone alle banche e ai fondi di investimento. Ciò a cui assistiamo oggi» prosegue la Polito «è la necessità, anche per le grandi società, di proporre una formazione continua all'interno delle proprie strutture, in nome della trasformazione continua e dell'aggiornamento delle specifiche competenze interne. Pirelli RE e Generali Properties, a esempio, possiedono programmi di formazione interni» ricorda la Polito. «Non dimentichiamo però le opportunità educative offerte ai giovani da parte del mondo associativo» precisa Elio Gabetti, Presidente dell'omonima società di intermediazione. «Sono proprio le associazioni che detengono la più forte capacità di dialogo con il mondo universitario, e che possono dunque farsi carico di portare avanti le battaglie di cui tutta l'industria immobiliare sente la necessità» afferma Gabetti invocando una spinta da parte delle università verso una formazione pratica che contri-



Giovanni Nassi

buisca a far recuperare al settore immobiliare italiano il "gap" con l'estero.

«Stop dunque ai ricoveri di lusso per persone che non hanno il coraggio di lavorare» ha esordito Alberto M. Lunghini, Presidente di Reddy's Group. «I Master devono dare la possibilità di entrare in azienda: è questa la vera multidisciplinarietà. Il real estate non chiede dei "tutologi", ma persone che sappiano capire il linguaggio di figure con un profilo diverso dal loro. È

ormai finito il tempo dei tecnici puri e i giovani devono sapere che lo studio non si esaurisce con il percorso universitario ma, nel real estate, prosegue anche in ambito lavorativo».

Nel corso del convegno, AICI Giovani ha infine voluto tributare a Giovanni Nassi, VP di Pirelli RE, il primo "Premio alla loyalty aziendale" istituito dallo stesso Gruppo di AICI. Come ha spiegato Luca Fantin «nel parlar di loyalty aziendale, i 62 anni di servizio di Nassi all'interno del Gruppo Pirelli non necessitano di addurre alcun altro tipo di motivazione».

Esprimendo la propria gratificazione per il premio ricevuto, il VP di Pirelli RE ha voluto commentare che si può rimanere a lungo nella stessa società, purché esista la possibilità di cambiare mansione perseguendo ciò che più ci stimola e ci permette di lavorare e di divertirci. «L'importante non è avere un ruolo importante, ma essere felici con se stessi». Nassi ha poi salutato i giovani di AICI ricollegandosi al tema del convegno e affermando che «sebbene oggi si stia progredendo verso la dinamicità e la specializzazione, ai giovani occorre dare un "senso di marcia". Il punto critico per le aziende sarà conciliare la creatività generatrice di risultati economici con la necessità di mantenere strutture organizzative appropriate».

CONSULTA INTERASSOCIATIVA NAZIONALE DELL'INTERMEDIAZIONE

È ripartita da Expo Italia Real Estate la "Consulta Interassociativa Nazionale dell'Intermediazione": le tre associazioni rappresentative della categoria degli Agenti e Mediatori Immobiliari, FIMAA (Confcommercio), FIAIP (Confindustria-Confedilizia), ANAMA (Confesercenti), si sono riunite per dare nuova linfa a un "nuovo" organismo che coordinerà ed elaborerà strategie comuni e azioni condivise nell'interesse di tutti gli agenti regolarmente iscritti nei "Ruoli Mediatori" presso le Camere di Commercio.

Questo l'obiettivo di un soggetto che era già stato reso operativo una prima volta nel 1996, e che già aveva indicato alcuni temi prioritari per l'intero panorama associativo.

Alla firma del protocollo d'intesa a EIRE erano presenti questa volta i tre presidenti: Alberto Pizzirani per FIMAA, Franco Arosio di FIAIP, e Paolo Bellini di ANAMA. I tre hanno espresso soddisfazione per la realizzazione di un progetto comune che porterà positivi risultati alla categoria.

«In tempi di mercato globale» hanno dichiarato congiuntamente i tre Presidenti «la politica dei "giardinetti" non è premiante. Riteniamo che il pluralismo di appartenenza si possa e si debba coniugare con la ricerca di obiettivi, e di nuove strade comuni. La riforma del mondo dei servizi e delle professioni è un tema che ci deve trovare uniti in Italia e soprattutto in Europa».

«La crescente complessità dei mercati, la competitività nei servizi e la necessità di portare maggior forza e capacità di ascolto ai tavoli istituzionali nazionali ed europei impone oggi maggior senso di responsabilità, capacità e forza. Sul tavolo della Consulta dell'Intermediazione tali sforzi potranno trovare sinergie di qualità e quantità».

«Un tavolo permanente di confronto, elaborazione e realizzazione di politiche comuni è necessario per accrescere l'efficacia delle azioni svolte».

Ancora una volta obiettivi della Consulta saranno:

- promuovere e sostenere la categoria degli Agenti e

Mediatori Immobiliari a livello sociale ed economico;

- favorire lo sviluppo e riconoscimento professionale, in funzione delle esigenze presenti e future della professione;
- favorire le relazioni tra le Federazioni che la costituiscono;
- promuovere ed elaborare strategie e progetti comuni per la realizzazione degli obiettivi prefissati.

Oltre alle Federazioni che le hanno dato vita, potranno partecipare ai lavori della Consulta anche altre associazioni ed enti rappresentativi di interessi vicini alla categoria, qualora se ne ravvisi di volta in volta l'opportunità in considerazione degli argomenti e delle attività. La segreteria sarà affidata per ogni biennio a una delle Federazioni aderenti. Per il primo biennio il coordinamento della Consulta è stato affidato a FIAIP, la quale ha nominato coordinatore il proprio Presidente Onorario, Luciano Passuti. Nel corso della prima riunione della Consulta è già stata indicata l'opportunità di dare priorità allo studio del Regolamento sul praticantato previsto dalla Legge 57/2001, tenuto conto delle direttive comunitarie per le professioni e sui servizi.

CRESCITA PROFESSIONALE: LA "BATTAGLIA" DI ANACI

EIRE si è conclusa venerdì 26 maggio con il Convegno "Il ruolo delle Associazioni per la crescita professionale e l'internazionalizzazione del mercato immobiliare italiano". Particolarmente interessante l'intervento di Pietro Membri, Presidente nazionale di ANACI - Associazione Nazionale Amministratori Condominiali e Immobiliari che raccoglie oggi oltre 7mila iscritti, circa 25mila addetti, 200mila stabili, e 6 milioni di unità immobiliari su 108 Province italiane, con un indotto di centinaia di milioni di euro. «Il tema che oggi affrontiamo è sempre stato oggetto di particolare attenzione presso ANACI, in quanto con il passare degli anni il ruolo delle associazioni si rivela sempre più cruciale per arrivare a un effettivo e reale cambiamento del modo di agire degli operatori immobiliari sul mercato italiano» ha esordito Membri, secondo cui tuttavia «nonostante i numeri dell'Associazione che rappresento, farci ascoltare e portare le nostre istanze in parlamento è impresa assolutamente ardua: in questi cinque anni di presidenza mi sono accorto che gli operatori del mercato immobiliare sembrano essere considerati "figli di un dio minore", il cui unico ruolo sembra essere quello di agire per conto di coloro che costituiscono la vacca da mungere preferita dallo Stato». «È indubbio infatti» ha continuato Membri «che il legislatore si interessa di immobili solo quando arriva il momento di raschiare il fondo del barile per raccogliere risorse che invariabilmente vengono poi destinate ad altri fini. Sono altri i soggetti istituzionali - possiamo citare Confindustria, Confcommercio, Confartigianato, e le associazioni dei consumatori -



Piazza Italia

che sembrano ottenere maggiore ascolto, anche attraverso un'impatto mediatico di alto livello che non guasta mai».

«Tutto ciò pone ovviamente una rilevante pressione sul nostro modo di lavorare, che già solo per gli adeguamenti normativi e per le incombenze ordinarie richiede elevati sforzi, ma che si trova anche a dovere subire le lamentele di soggetti che, già poderosamente tartasati dal fisco, hanno sempre meno disponibilità a corrispondere i giusti compensi a professionisti immobiliari preparati ed attenti a tutelare gli interessi dei clienti. Ciò ovviamente crea una corsa al ribasso dove purtroppo riescono a farsi largo gli operatori meno preparati, senza alcuno scrupolo e privi di garanzie, i quali disattenderanno le aspettative dei loro clienti, aumentando l'insoddisfazione e creando così un circolo vizioso che non ha apparente rimedio».

«In realtà» ha proseguito il Presidente di ANACI «mi sono da tempo convinto che la soluzione può essere trovata dando ai professionisti del mercato immobiliare italiano un respiro di più ampia portata, cercando a livello comunitario quegli sbocchi che risultano più impervi a livello italiano. Forse vale la pena di provare a imporre dall'alto quell'adeguamento legislativo che dal basso resta inascoltato. Grande rilevan-



Il Panel del Convegno di AICI Giovani

za ha dunque assunto nel mio operato la necessità di consolidare i rapporti con altre associazioni a livello europeo quali a esempio la CEAB (Confederazione Europea Amministratori di Beni) per analizzare se le potenzialità oggi ravvivate dal sistema europeo in cui ci troviamo a operare consentano di ottenere quei risultati che a livello nazionale sono sicuramente mancati. Tale mancanza» denuncia Membri «viene evidenziata da un immobilismo legislativo e da un silenzio che sono in netto contrasto con la sempre maggiore attenzione che la popolazione civile ha per l'immobile».

«Diventa invece sempre più urgente l'assunzione di strategie per sostenere il paese nella competizione globale, facendo leva sulla qualità e su un quadro di regolamentazione efficace dei mercati. Dunque, se da un lato sono persuaso che l'approccio europeo potrà essere in prospettiva fruttifero, sono tuttavia dall'altro lato convinto che anche a livello italiano vi sia l'impellente necessità di cambiare il tipo di interventi rispetto a quelli sinora effettuati».

«Secondo ANACI Istituzioni e terzi devono rendersi conto che, quando si muovono fatturati non indifferenti come nel caso immobiliare, è opportuno stare a sentire. Perché solo questo chiediamo: essere ascoltati».

«Quando i politici avranno compreso l'importanza di avere un partner tecnico-scientifico-giuridico in grado di aiutarli a realizzare le leggi migliori, a far camminare al meglio il paese, a garantire trasparenza e sicurezza, saranno loro stessi, insieme agli amministratori pubblici, a volere cambiare con noi le regole del gioco».

«È però chiaro che molte delle associazioni che operano sul mercato immobiliare italiano da sole non hanno quella cosiddetta "massa critica" che potrebbe consentire loro un "impatto istituzionale di alto livello". In questo senso ritengo che sarà con ogni probabilità indispensabile arrivare a una confederazione di associazioni, chiamiamola "Federimmobiliare", per ottenere quei risultati che non siamo riusciti, o non ci hanno consentito di raggiungere».

«Intendo quindi cambiare atteggiamento nei confronti delle altre associazioni presenti in Italia» ha fatto sapere il Presidente di ANACI «per cercare di portarle su posizioni comuni e agire insieme per svecchiare il sistema normativo e creare una cultura immobiliare che protegga gli interessi degli utenti ma non scordi di tutelare i più seri e preparati professionisti del settore. Rapporti più stretti ci consentirebbero di definire i parametri di un confronto critico sviluppando per quanto possibile sinergie comuni, ognuno nel proprio ruolo e tutti nell'interesse della collettività, senza magari sottovalutare la necessità di forti rapporti con gli ordini professionali, i cui iscritti giornalmente ci coadiuvano nella nostra attività e con i quali sono frequentissime le occasioni di incontro e confronto. Perché questo accada» ha osservato Membri «è fondamentale imparare a conoscere e usare un altro strumento potentissimo: la comunica-

zione. La comunicazione non può viaggiare solamente a "circuiti chiusi", all'interno delle associazioni. Ben vengano le riviste specializzate, purché diventino sempre più diffuse anche verso chi di immobili non si interessa professionalmente. Ben vengano i siti internet, già visitati da milioni di persone ogni anno ma, se vogliamo acquisire visibilità, il grande obiettivo è far ascoltare le nostre ragioni a milioni di persone che hanno avuto, hanno o avranno a che fare con immobili».

«Sarebbe sciocco per noi, oltre che improduttivo, creare una nuova cultura immobiliare e poi non trasferire questa cultura all'infinito bacino degli utenti: dobbiamo insegnare agli italiani che pagare un professionista serio e preparato non è un costo ma è un investimento. Per fare questo occorre andare sui giornali, sulle radio, in televisione».

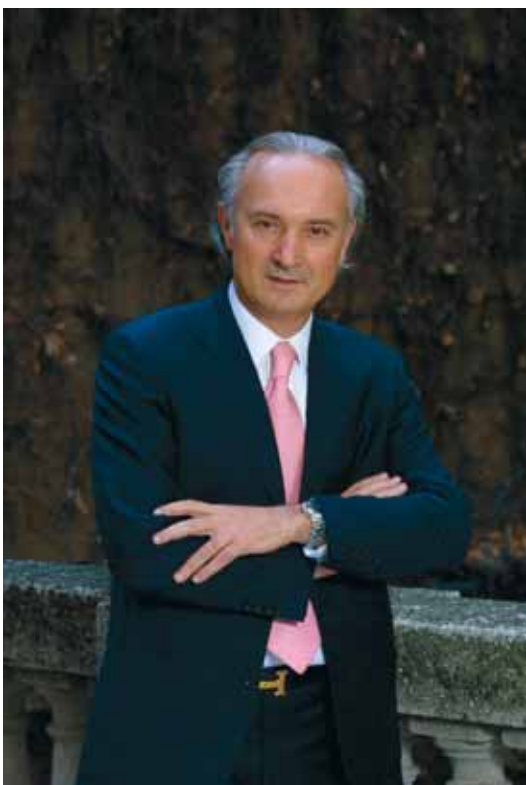
«Questo nella convinzione che i servizi professionali e più in generale i servizi ad alto contenuto di conoscenza hanno un ruolo fondamentale per la crescita di ogni paese e alcuni di essi costituiscono un insostituibile strumento di tutela di molti diritti fondamentali dei cittadini».

«Premessa imprescindibile di tutto ciò resta il ruolo che le singole associazioni oggi hanno nella formazione e nella crescita professionale dei loro iscritti. ANACI attua da anni una politica di selezione per cui si può diventare associati superando un esame che dimostri una preparazione seria e qualificata, al termine di corsi di formazione di durata annuale. L'Associazione mantiene forti legami con le maggiori istituzioni culturali italiane, prime fra tutte le università, e cerca da tempo di attuare una politica che porti all'omogeneizzazione della formazione degli amministratori. ANACI si distingue da altre associazioni del settore per l'ampiezza e la completezza di tutte le sue iniziative in merito alla formazione e selezione dei propri associati, al loro aggiornamento professionale, all'attenzione per le leggi che il legislatore chiede di applicare, all'attività sanzionatoria nei confronti di chi non rispetta i valori dell'Associazione: la stessa attività degli associati è infatti esaminata da probiviri e revisori dei conti, che sono i fondamentali organi di controllo interni».

«Da tutti questi punti di vista non posso che confermare che una maggiore internazionalizzazione del nostro mercato non potrà che essere foriera di interessanti spunti per imparare e scambiare esperienze. Ciò che noi desideriamo realizzare in Italia è già stato fatto in altri paesi. Accedere a questo consolidato patrimonio di conoscenza ed esperienza deve diventare punto fondamentale per la nostra politica: solo così sarà possibile aumentare il rispetto e la considerazione a livello internazionale per l'intero mercato immobiliare italiano».

AGIRE

AGIRE, l'Associazione golfistica Italiana del Real Estate, ha offerto ai visitatori della Fiera la possibili-



Fabio Tonello

tà di avvicinarsi al mondo del golf e di tentare i primi passi alla scoperta di questo sport. Presso lo Stand di AGIRE sono state infatti predisposte una struttura di pratica e un'area di putting green per consentire tanto a esperti quanto a neofiti di provare il gioco corto e di cimentarsi con i colpi più lunghi. Una pausa divertente e rilassante che esce dalle proposte istituzionali. È stato, secondo Fabio Tonello, presidente dell'Associazione nonché amministratore unico di Antoitavia Networking, un modo nuovo per incontrare e far incontrare i principali interlocutori del settore e, nel contempo, per far conoscere l'Associazione, importante sodalizio operativo dallo scorso autunno. Con AGIRE, la possibilità di allargare le conoscenze nel proprio ambito professionale è andata a coniugarsi così felicemente con l'opportunità di sviluppare nuove iniziative finalizzate alla promozione dell'attività golfistica. Proprio alcuni dei associati, secondo Tonello, trovano nel golf sbocchi professionali importanti, grazie all'implementazione di attività che includono la progettazione, la costruzione, la proprietà, la gestione, la valutazione e la commercializzazione di iniziative immobiliari collegate ai campi da golf. AGIRE non è stata presente in Fiera l'ultimo giorno della manifestazione, perché ha organizzato, presso il Golf Club Castello di Tolcinasco, già sede del prestigioso Telecom Italian Open recentemente conclusosi, la gara d'apertura della stagione agonistica di AGIRE. Tale competizione, aperta a tutti i protagonisti del mondo del real estate che vorranno partecipare (per iscrizioni o maggiori informazioni si prega contattare la Segreteria

Organizzativa di AGIRE) ha rappresentato il debutto ufficiale di AGIRE sui verdi campi da golf, la tappa d'esordio del Circuito Italiano AGIRE 2006, circuito golfistico che si compone di cinque appuntamenti ospitati nei percorsi più belli d'Italia (per maggiori informazioni si veda il sito ufficiale dell'Associazione all'indirizzo www.agire.org).

PMI

Il PMI Northern Italy Chapter è il punto di riferimento per tutti gli interessati alle tematiche del Project Management dell'Italia centro-settentrionale. Fondato nel 1996 da un gruppo di "pionieri" provenienti dal mondo aziendale, accademico e professionale, il Chapter si è da subito caratterizzato come un punto di aggregazione aperto in cui confluiscono esperienze e competenze differenziate per settore, azienda, area geografica. I soci portano al Chapter contributi professionali maturati in tutte le aree applicative del Project Management: industria farmaceutica, information technology, formazione e consulenza, spettacolo, grande distribuzione, industria meccanica e automobilistica, costruzioni e impiantistica, settore pubblico, telecomunicazioni e altre ancora.

Il Chapter ha sede principale a Milano, ma opera in tutta l'Italia settentrionale e centrale con presenze molto significative nel Nordest e a Torino. La finalità principale del Northern Italy Chapter è promuovere missione e obiettivi del Project Management Institute americano (PMI - www.pmi.org) in ambito locale.

Il Chapter, sviluppando il numero dei soci (attualmente ne conta oltre 400) e la loro attiva partecipazione, mira in particolare a: contribuire alla crescita professionale nel Project Management attraverso programmi e iniziative basati sulle necessità locali; promuovere attività di ricerca e seminari tematici che rafforzino le competenze; professionali dei Project Manager e contribuiscano ai programmi di certificazione del PMI; far conoscere i principi e le tecniche di Project Management presso scuole, aziende, Università e altre associazioni professionali.

Il 2006 rappresenta per l'associazione un anno importante: ricorre, infatti, il primo decennio di vita del PMI-Northern Italy Chapter che ha voluto festeggiare questo evento con il lancio definitivo di una discussione negli ambienti manageriali che porti a una rinnovata cultura del management attraverso la diffusione delle metodiche della gestione per progetti applicate alla nostra realtà nazionale. Il target sarà quindi coerente con la cultura manageriale "vera" del nostro Paese: gli interlocutori privilegiati saranno la piccola e media impresa, vero motore della nostra economia, settori importanti della produzione e, infine ma non ultima, la scuola.

Hanno collaborato gli uffici stampa di tutte le società indicate nel servizio.

Beni Stabili Story

- *Marzo 1904. Nasce a Roma l'Istituto Romano di Beni Stabili.*
- *Settembre 2004. Con una grande festa al "Teatro dal Verme" (concerto del celebre violinista Salvatore Accardo, seguito da Gala Dinner), Beni Stabili festeggia a Milano i suoi primi cento anni.*
- *Inizi 2005. Beni Stabili trasferisce la sede romana nel nuovo building di via Piemonte 38.*
- *Fine 2005. Beni Stabili pubblica la propria storia: il volume riccamente illustrato si intitola "L'ufficio lungo un secolo".*



Massimo de Meo



Aldo Mazzocco

Dalla fondazione e sino alla fine degli anni '70 la Società (nata con la mission di "modernizzare" le abitazioni romane rivolte all'inquinato) si allarga man mano anche ad altre città del nord, con una serie di fusioni e passaggi societari, in cui si incontrano tra gli altri i nomi di Sacip e Bastogi Irbs SpA, che faceva capo al Gruppo Romagnoli. Dal 1986 al 1990 un vero terremoto, nel quale Beni Stabili SpA, pur rimanendo quotata alla Borsa di Venezia, viene successivamente ceduta alla UNO Holding - Unione Operatori Holding SpA. Seguono anni di crisi immobiliare e anche la società, più che deteriorata nella struttura economico-patrimoniale, passa nel 1997 sotto il controllo della Banca Sanpaolo IMI, che ne completa la ristrutturazione economico-

finanziaria e la “de-lista”.

In quegli anni, le poche property companies quotate del Paese sono silenziose, quasi dormienti. I “titoli sottili” sembrano non interessare nessuno. Nel novembre 1999 il mercato immobiliare è in pieno recovery e la “nuova” Beni Stabili, interamente priva di debito e dotata di consistenti mezzi, viene quotata alla Borsa di Milano. È il risultato di uno spin-off della Banca, che comunque ancora ne detiene una quota pari al 30%. Il 17% è in mano ad altri Istituti di Credito, e il resto è flottante. Nel 2000, un deal da prima pagina: Beni Stabili, insieme a Lehman Brothers e a Telecom stessa, acquista parte del patrimonio immobiliare di Telecom Italia (2.900 milioni di euro), che per circa un terzo viene inserito nel portafoglio trading e venduto con ottime plusvalenze.

Poi, sino al 2003, altri deal e ancora giri vorticosi: l'azionista di riferimento diviene CFI (Compagnia Finanziaria d'Investimento, una Società immobiliare il cui azionariato è composto da diciannove azionisti del Nord-Est italiano, tra cui i notissimi imprenditori Leonardo del Vecchio - patron di Luxottica, leader mondiale nell'ottica, e Gilberto Benetton, mente finanziaria del Gruppo omonimo).

Beni Stabili cambia management e strategia. Comincia così a concludere operazioni caratterizzate da un atteggiamento di “grande prudenza” e da sempre più grandi risultati. Dal 2002 altri giri vorticosi tra i quali spicca l'acquisizione di parte del portafoglio di Banca Intesa, per circa 700 milioni di euro. Nel 2004 CFI viene acquistata al 100% da Leonardo Finanziaria Srl, Società controllata al

100% da Leonardo Del Vecchio, il quale detiene oggi il 34,9% del capitale azionario di Beni Stabili. Gli altri principali shareholders sono investitori internazionali, e di ciò la società va fiera. Il modello di business è semplice: a ottobre 2005 c'è un portfolio investment (2.973 milioni di euro, con “maturity” 2011-2021) in cui spiccano il portafoglio anche estero di Prada (acquisizione nel 2004) e il portafoglio FIAT, che comprende alcuni dei più famosi edifici storici del Gruppo (acquisito nel marzo 2005). E c'è un portfolio trading (312,4 milioni di euro a ottobre 2005), gestito in maniera attiva (ma fiutando le opportunità).

La superficie totale degli asset è, a fine 2005, di oltre 2,25 milioni di metri quadrati.

La strategia si focalizza sull'office-retail nel Centro-Nord Italia “with a search of long term high quality rents”, e si articola in tre linee di attività: property, asset e fund management. Valori importanti sono “improvement of transparency and best practise in corporate government and communication”.

Credete che l'uso dell'inglese sia una civetteria? Niente affatto. Le “conference call” che i due AD Aldo Mazzocco e Massimo de Meo tengono periodicamente si svolgono in tale lingua; ed è stato recentemente annunciato l'interesse per investimenti all'estero...

Dopo la creazione di quattro Fondi immobiliari (Immobilium 2001, Securfondo, Invest Real Estate Security e Beni Stabili Italian Real Estate Fund - i primi tre sono retail e l'ultimo è dedicato a investitori istituzionali) nel cui equity sono presenti anche importanti investitori esteri (tra cui ABP, Paesi Bassi,



Un palazzo di Beni Stabili, a Milano

e GIC, Singapore), la spinta è ora verso Fondi opportunistici e nuovi "vehicle based on the french SIIC experience", con un'ottica alla diversificazione geografica degli investimenti, anche a livello internazionale (sebbene, come dicono i due A.D della Società, "ciò non sia facile").

Nel corso del primo semestre 2006, comunque, Beni Stabili si è data un gran da fare: approvato a metà marzo il progetto di bilancio 2005 con numeri tutti in crescita (reddito operativo: 273,7 milioni di euro, +6% rispetto al 2004; risultato ante imposte 165,3 milioni di euro, -3% rispetto al 2004; risultato netto di Gruppo 336,5 milioni di euro, +244% rispetto al 2004; NAV 0,946 euro per azione, +21% rispetto all'esercizio 2004), firmava pochi giorni dopo un accordo quadro per l'acquisto di un portafoglio immobiliare dal Gruppo Operae, e la vendita allo stesso Gruppo di un immobile facente parte del portafoglio trading del Gruppo Beni Stabili. Il portafoglio in acquisto era composto da cinque immobili, per un importo totale di 93,4 milioni di euro con destinazione prevalentemente direzionale, di cui due ubicati a Milano, due a Bologna e uno a Firenze. Gli immobili, date le loro caratteristiche, venivano inclusi nel portafoglio trading. «L'acquisto di questo portafoglio» commentavano i due AD «rientra nelle linee strategiche di crescita della società, effettuata anche attraverso portafogli di medie piccole dimensioni ma con caratteristiche coerenti con l'esistente». Giusto un mese dopo, ad aprile, altro che piccole dimensioni: si realizzava il "colpaccio" dell'anno. Beni Stabili si aggiudicava la gara, partita nel dicembre 2005, offrendo 1.106 milioni di euro come prezzo di acquisto del "Portafoglio Comit", composto da 24 immobili cielo terra e 27 porzioni di immobili a uso terziario (circa 252 mila metri quadrati, pari all'82% dell'intero portafoglio), da cinque immobili cielo terra e 15 porzioni di immobili a uso residenziale (57mila metri quadrati, pari a circa il 18% dell'intero portafoglio), ubicato per circa il 92% in Lombardia, di cui il 74% nel centro di Milano. «Il closing dell'operazione è previsto entro la fine di giugno» dicevano "sornioni" i due A.D che, intanto, concludevano la vendita del 10% di Beni Stabili Gestioni SGR da



Un palazzo di Beni Stabili, a Roma

Beni Stabili SpA. a Lehman Brothers, per 2,2 milioni di euro (contestualmente alla firma del contratto il CdA di Beni Stabili Gestioni SGR nominava come AD Terenzio Cugia di Sant'Orsola, già Consigliere della stessa Società).

A fine marzo, il portafoglio complessivo ammontava dunque a 3.174 milioni di euro e oltre 2,7 milioni di metri quadrati, ma già a giugno Beni Stabili acquistava un altro complesso immobiliare, ubicato a Milano nella Galleria del Corso adiacente a Corso Vittorio Emanuele (costituito da due sale cinematografiche e diversi negozi per un totale di circa 6mila metri quadrati coperti) al prezzo di 49,5 milioni di euro. E sappiamo, al momento di andare in stampa, che non è ancora finita che e ci saranno presto altri movimenti.

Una cosa sola non cambia, alla Beni Stabili: gli AD nonché uomini-immagine, sono sempre due, e nel Real Estate italiano sono famosi anche perché compaiono sempre assieme: rappresentano l'uno il "long term" e l'altro lo "short term" della Società. Aldo Mazzocco (ingegnere, 44 anni) e Massimo de Meo (laureato in economia, 46 anni), entrambi veneti di nascita, sono da lunghissimo tempo legati da profonda amicizia. Sono aggressivi con prudenza («meglio perdere qualche opportunità piuttosto che fare cattive operazioni»), orgogliosi dei risultati ottenuti, e hanno molta "potenza di fuoco", tra free capital e loan. Si definiscono flessibili («la nostra strategia non è inchiodata: se necessario, la cambiamo in tre ore»), ma sono consapevoli che nella Società «siamo impegnati verso l'azionariato a una politica stabile del 50% di payout ratio, a meno di situazioni positive straordinarie». Appaiono concreti («ci piace possedere immobili, ma non possiamo sopportare una fiscalità al 40%»), sono molto pratici e diretti nel comportamento (i loro uffici sono essenziali. Nessuna mondanità. Per entrambi residenza in Veneto con la famiglia. Due figli l'uno, tre l'altro) e nell'eloquio. Hanno dichiarato: «siamo ottimi predatori: se a fine anno mi passa a fianco un portafoglio al 20% di sconto, lo inseguo»; «ogni tanto bisogna vendere qualcosa, altrimenti ci si annoia»; e «abbiamo tenant di cui siamo fieri». Secondo me, è il Real Estate italiano che può andar fiero di loro.



Un palazzo di Beni Stabili, a Milano

Aedes Story

- *Aprile 1905. Nasce a Genova la società per azioni Aedes Società anonima Ligure per imprese e costruzioni.*
- *Settembre 2005. Con un esclusivo party al "Palazzo della Triennale", a Milano, Aedes festeggia i suoi primi cento anni.*
- *Novembre 2005. Aedes si trasferisce nel nuovo headquarter milanese, in Bastioni di Porta Nuova 21.*
- *Fine 2005. Aedes stampa un volume splendidamente illustrato, dal titolo "Aedes cento anni di impresa 1905-2005".*

Al di là di Alfio Noto, Presidente della Società, che compare quasi esclusivamente in occasioni istituzionali (e il ruolo gli si addice, essendo stato per molti anni, prima di assumere la carica in Aedes, alla guida di Banche nonché - dal 1979 al 1997 - a capo della sede milanese della Banca d'Italia), l'uomo-immagine della property company un tempo ligure e ora totalmente milanese è Luca Castelli. "Rampollo" di una nota famiglia con interessi nel Real Estate da sempre, 44 anni, laurea in architettura conseguita negli USA, Castelli ama il mare e l'arte contemporanea, ed è famoso per il suo scarso fabbisogno di sonno. Ha così evidentemente la fortuna di avere una giornata lavorativa più dilatata della gente normale, e questo aiuta a comprendere anche la accelerazione che ha impresso ad Aedes da quando nel 2000 (dopo tutta una strada, comunque, nell'immobiliare, avendo operato in TMW, Colliers e prima ancora in Healey & Baker) ne ha assunto la guida. La famiglia Castelli ha un'equity del 12,5%, e gli altri azionisti di riferimento sono alcuni Gruppi italiani e esteri, tra cui Morgan Stanley e DIG (Dubai Investment Group).

Aedes è una creatura che nell'ultimo decennio ha cambiato pelle più volte.

Oggi, infatti, la Società opera come una moderna management company con un'attività rivolta al proprio patrimonio e a quello di terzi che si articola in quattro aree di specializzazione: gestione dei Fondi immobiliari, sviluppo di servizi immobiliari, development, e trading. Attraverso la società Aedes BPM Real Estate SGR, di cui detiene il 51%, il gruppo Aedes gestisce attualmente circa 400 milioni di Euro di patrimonio immobiliare. I Fondi sono Investietico, Dante Retail e Virgilio.

Nel development sono in fase di realizzazione, preva-

lentemente a Milano, progetti per oltre 1,2 milioni di metri quadrati di superficie edificabile, con destinazioni residenziali e commerciali. Tra i principali progetti, lo sviluppo dell'area "Rubattino" (ex Maserati) e il progetto "Adriano" che riqualifica l'area un tempo occupata dagli stabilimenti industriali Magneti Marelli. Aedes opera nel comparto definito "trading" dedicato ad acquisto e rivendita di immobili a elevata profittabilità con orizzonte temporale di 24-30 mesi. Il Gruppo ha creato un buon "track record" nel segmento, raggiungendo un target medio di investimento che si è attestato tra il 15-20% nel corso del 2005. Ha alleanze importanti con partner internazionali (tra cui CDC, Caisse des Dépotes et Consignations, e la tedesca IVG), e si propone l'obiettivo di investire all'estero, tanto che ha aperto, sempre nel 2005, un ufficio a Londra.

Non è stato sempre così. Andiamo a ritroso.

Approvato il nuovo piano industriale al 2007, nel 2005 Aedes rafforzava l'area Servizi con Aedes BPM Real Estate SGR e Agorà. Venivano siglate nuove partnership strategiche a livello internazionale con IVG Immobilien AG e Reit AM. Il patrimonio in gestione superava i 3 miliardi di euro.

Approvato il nuovo Piano Strategico, Aedes si trasformava nel 2004 da property company tradizionale a moderna "co-investor and asset management company", capace di operare in un perimetro esteso di attività.

Iniziava nel 2003 una strategia di partnership internazionali (con la francese Caisse des Dépôts et Consignations) e nazionali (in Piemonte, Veneto, Sicilia, Lombardia). Il patrimonio raggiungeva i 2 miliardi di euro.

A gennaio 2002 Aedes acquistava, in JV con Pirelli & C. Real Estate e Banca Antonveneta, il patrimonio di Edilnord, composto da terreni per lo sviluppo di



Un palazzo di Aedes, ad Agrate (Mi)

immobili a destinazione ufficio, logistica e residenziale, per un ammontare complessivo di 500mila metri quadrati. Inoltre, la Società entrava a far parte del segmento "Star" alla Borsa di Milano. A giugno 2002 Aedes concludeva l'acquisizione di un immobile di 50mila metri quadrati, a destinazione logistica, situato a Origgio (zona Nord di Milano). Nello stesso mese lanciava un aumento di capitale di 197 milioni di euro al fine di sostenere la strategia di investimento nel mercato immobiliare italiano. A ottobre Aedes acquistava, da un fondo di investimento italiano, un portafoglio composto da 10 immobili a uso ufficio con una superficie di 161mila metri quadrati, localizzati nelle città di Milano, Roma e Firenze.

A Dicembre 2001 Aedes creava una partnership strategica con Pirelli & C. Real Estate e Morgan Stanley, attraverso MSMC, e acquistava un patrimonio "prime properties" composto da 56mila metri quadrati di immobili con destinazione d'uso ufficio.

Aedes riorganizzava nel 2000 la propria strategia nel settore immobiliare e iniziava la fase di sviluppo del proprio patrimonio. Nel Settembre 2000 acquistava il patrimonio commerciale "ex-Standa": 355mila metri quadrati distribuiti su tutto il territorio nazionale. Nel dicembre, insieme al gruppo FIAT, acquistava un patrimonio a uso uffici e residenziale di 223mila metri quadrati a Milano, Roma e Torino.

Il Gruppo De Benedetti acquistava Aedes nel 1999 e successivamente coinvolgeva, per l'attività immobiliare, che contava un patrimonio di 50mila metri quadrati, un gruppo assicurativo internazionale che assumeva il ruolo di azionista di riferimento della società. Da allora Aedes si concentrava nuovamente nel settore immobiliare.

Il controllo della Società veniva ceduto nel 1998 dagli azionisti storici a un gruppo imprenditoriale che subentrava scindendo gli immobili di natura residenziale e creando una nuova Società separata. In pochissimo tempo, dunque, un giro vorticoso trasformò la più tranquilla delle property compa-



Luca Castelli

nies italiane in una creatura spericolata, tesa ad aumenti di capitale e all'acquisizione di patrimoni in tutta Italia.

Nel 2001 la Società gestiva un patrimonio di un miliardo di euro, ed entrava nel segmento "Star" di Borsa Italia. L'indebitamento di quegli anni fece tremare i polsi a più di un analista, soprattutto a coloro che conoscevano l'Aedes di un tempo.

Dagli anni '70 alla fine degli anni '90, infatti, e sino alla scalata, Aedes era nelle mani di tre azionisti più che statici: l'Accademia dei Lincei, la Banca d'Italia e il Fondo Pensioni Cariplo. Pochissimo e

prudentissimo, lo sviluppo dei suoli di proprietà, "sana e prudente" la gestione da "buon padre di famiglia", e mai un bilancio in rosso. Dal 1958 e sino al 1997, Aedes era stata ininterrottamente presieduta da Eugenio Radice Fossati.

Dal 1944 e sino al 1952 la Società aveva avuto sede nella centralissima via Torino, a Milano, per poi spostarsi in via Sant'Orsola, dove è rimasta sino ad alcuni anni fa (attualmente lo storico haedquarter è di proprietà di una JV composta dalla stessa Aedes e dal Gruppo Galotti, di Bologna, ed è oggetto di una poderosa opera di ristrutturazione e di vendita frazionata). Quotata alla Borsa di Milano nel 1924, Aedes sviluppava terreni e costruiva immobili. Negli anni venti, si era volentieri dedicata alla speculazione finanziaria, sfruttando la fase di forte ascesa del mercato azionario che vedeva, tra le protagoniste, proprio le società immobiliari. Precedentemente Aedes era stata la principale azionista nella costituzione della società che avrebbe finanziato e costruito il palazzo della "nuova" Borsa del capoluogo ligure (inaugurato nel 1912, un edificio splendido ancora oggi) e avrebbe ridisegnato le aree adiacenti, con i palazzi delle Poste e Telegrafi,



La sede della Borsa di Genova

della Banca d'Italia e del Credito Italiano).

Era nata a Genova, il 3 aprile 1905, come emanazione della Società Bancaria Italiana, e aveva come oggetto l'acquisto e la vendita di beni immobili, e l'esecuzione di lavori edilizi per conto proprio o in appalto.

A Varsavia con CEPIF

(A CURA DI PAOLA G. LUNGHINI)

Sono stata invitata, ai primi di marzo, a Varsavia. Per la prima volta ho avuto modo di visitare (grazie alla premura di CEPIF, un'organizzazione dedicata all'advisory, al marketing e alla comunicazione nel real estate) questa città che, per me, ha sempre voluto dire in passato quasi solo musica di Chopin e insurrezione durante la seconda Guerra Mondiale. Una città romantica, una città-tragedia.

Sapevo bene, però, che dopo la cacciata dei sovietici, Varsavia vedeva l'inizio di uno sviluppo immobiliare che per noi italiani era, nei primi anni novanta, inimmaginabile. Al "Development Strategy and European Integration Department - Economic Development Office" della Città di Varsavia confermano, comunque, che abbastanza poco è stato fatto da noi italiani nel real estate della Polonia. Quasi pionieristica la "case history" dei due fratelli bresciani Franco e Giampaolo Pisa, che andarono con la loro Coimpretil a Varsavia nel 1993, e svilupparono insieme ai francesi di Geant Casino il primo Shopping Center del Paese (altri quattro Centri, tutti con il brand "King Cross" e tutti con la stessa "ancora alimentare" venivano poi costruiti dai Pisa, e poi ceduti "con soddisfazione"). Oggi ci sono in Polonia alcuni gruppi di investitori privati, e tra le aziende note del real estate italiano è attiva la Valdadige Costruzioni (attraverso Verona Building), che ha realizzato le "Residenze di Villa Verona" a Cracovia, e lì - oltre che a Breslavia - continua a operare con sviluppi significativi (sono 600 le unità residenziali attualmente in costruzione, nelle due città). Ma nella classifica degli investimenti immobiliari esteri nel Paese (i dati sono della società di consulenza immobiliare Cushman & Wakefield) la parte del leone nell'ultimo quinquennio l'hanno fatta i tedeschi (27%), gli americani (23%), gli austriaci (18%) e i francesi (9%), i quali, però, molto si erano dati da fare precedentemente, già durante il grande boom degli anni novanta, e sono di fatto i principali operatori stranieri, nel settore della distribuzione e dell'hotellerie (basti citare, tra tutti, il gruppo Accor).

Dopo un periodo di contrazione dei mercati, le prospettive di ripresa del real estate sono oggi tangibili e

lo skyline della capitale si sta ancora una volta rimodificando, pieno di nuovi progetti. Oggi a Varsavia c'è una quantità impressionante di grattacieli; e c'è uno stock importante - si stima in oltre 2,3 milioni di metri quadrati - di uffici moderni e tecnologici, dotati della qualità necessaria a soddisfare le esigenze dei grandi "end user". Almeno 500mila metri quadrati sono in pipeline a breve (24 mesi). Sono dunque grandi numeri, ma è grande anche Varsavia che, come territorio metropolitano, ha circa 3,5 milioni di abitanti. L'assorbimento di spazi a uffici è stato stimato nel 2005 intorno a 370mila metri quadrati, e i canoni, anche nelle migliori localizzazioni, non superano i 200 euro al metro quadrato/anno.

È in costruzione, e se ne prevede la consegna nell'autunno di quest'anno, "Złote Tarasy", nella piazza principale di Varsavia, proprio di fronte allo spaventoso "Palazzo della Cultura e delle Scienze" che Stalin "regalò" alla città agli inizi degli anni cinquanta. Il nuovo building (che ho visitato) rappresenta un investimento di 400 milioni di euro, ed è di ING Real Estate e Rodamco Europe. È uno dei maggiori interventi immobiliari in corso in Centro Europa. Si estende infatti su una superficie di 225mila metri quadrati: 45mila di uffici di altissima qualità, circa 63mila per retail e leisure (220 negozi, già pre-affittati all'80%, tra cui numerosi retailer italiani), e oltre 1.600 posti auto. Il "trade atrium" è coperto da una cupola a vetri, che molto mi ha ricordato la famosa "vela di Fuksas" della nuova Fiera di Milano. Il nuovo Centro Commerciale andrà certo a far concorrenza al colossale "Arkadia", sinora il più grande della città,



La facciata di Hotel Le Regina

che ha aperto i battenti poco più di un anno fa, e in un anno ha avuto un footfall di 15 milioni. Di altri progetti di retail, per ora, a Varsavia non si parla. C'è invece un gigantesco Centro, inaugurato a metà maggio, a Lodz, dove è in corso da parte del developer francese Apsys una delle maggiori operazioni di riqualificazione multifunzione dell'Europa Centrale: "Manifaktura", questo è il nome del complesso che ho visitato, si trova in una manifattura dismessa che insiste su un'area di 27 ettari. Apsys aveva acquisito la fabbrica già nel 1997 e nei vecchi manufatti (i muri in mattoni rossi, da archeologia industriale, vengono accuratamente conservati) sta realizzando, oltre al Centro Commerciale (90mila metri quadrati di GLA, 240 retailer, vi sono anche diverse insegne italiane tra cui Trussardi, Benetton, Stefanel, Intimissimi e Calzedonia), una multisala (Imax) da 15 schermi, una quota di uffici, un albergo (Radisson, 150 camere), discoteca, spazi per attività sportive e ambienti museali. In una palazzina troppo piccola per trovare un locatario, ma esteticamente suggestiva, troverà posto - e questo è davvero fantastico - un servizio di dog-sitting. Nella seconda città della Polonia (800 mila abitanti), a 120 chilometri circa da Varsavia, si guarda all'investimento estero (circa 200 milioni di euro) con grande favore: porterà infatti occupazione e ciò, in una località che ha circa il 20% di disoccupazione, è una vera manna. Torniamo a Varsavia, dove gli alberghi sono numerosi, tutte le grandi catene alberghiere a cinque stelle sono presenti, ma con bassi livelli di occupazione. Le previsioni sono però di un aumento dei coefficienti,



Il "Metropolitan"

a causa di un flusso che non è più solo di business, ma anche turistico. Ho visitato - in compagnia del Manager - Le Regina, di proprietà del gruppo francese Orco Property Group (che si trova nel "vecchio" centro storico, ed è davvero un "Hotel de Charme", con una cucina di gran classe). Ho fatto anche il giro del cantiere del nuovo Hilton. Avrà 314 camere su 27 piani, oltre 3 mila metri quadrati di Convention Center e 3.800 di Fitness (con piscina da 25 metri), garage per 1.200 auto, e innumerevoli altre facilities, tra cui il Casinò.

Proprio sull'area congressuale punta la catena, in quanto, in questo settore, Varsavia non dispone di spazi di dimensione adeguata a ospitare gli eventi che sempre più numerosi si stanno programmando (si sta lavorando anche, accanitamente, all'ampliamento dell'aeroporto, che poco dista dal centro città e oggi è davvero sottodimensionato rispetto alle esigenze). L'attività nel residenziale appare in accelerazione e, secondo un'indagine della società di consulenza immobiliare Knight Frank, sono oltre 10 i nuovi



Il centro di Varsavia, come sarà

alloggi iniziati in costruzione nel 2005, +23% rispetto all'anno precedente. Nella periferia sud della capitale spicca "Wilanów" che, una volta completata, avrà circa 25 mila nuovi residenti. Ci vorranno però, si stima, almeno dieci anni per la realizzazione, e sono oggi dodici gli investitori - di varie nazionalità, tra cui il developer spagnolo Fadesa - ad agire in questa vera e propria "città nella città", dove i prezzi sfiorano oggi i 1.200 euro al metro quadrato. Il centro di Varsavia si colloca invece a circa tre volte tanto.

Sul fronte residenziale, c'è grande attesa per la conclusione dell'iter autorizzativo (si parla di fine anno) del visionario progetto portato avanti da Orco Property Group. Per l'investitore francese, il celebre architetto Daniel Liebeskind ha disegnato una torre trasparente, che conterrà solo appartamenti extralusso da offrire in locazione.

Sono numerose le transazioni avvenute nella capitale polacca nel corso del primo semestre dell'anno. Spiccava, tra tutte, la vendita - lo scorso 10 marzo, da parte di Hines - del "Metropolitan", edificio che il developer americano aveva sviluppato nel pieno centro di Varsavia e era in capo al fondo "Emerging Markets Fund 1". L'acquirente è stato il Fondo tedesco DEGI, ma l'ammontare del deal non è stato rivelato. Il building a uffici (sette piani, oltre 35 mila metri quadrati) è locato al 75% a società prestigiose, tra cui BNP Paribas, Mc Kinsey, HSBC, DZ Bank e TMF. Tra i negozi al piano strada (circa 750 metri quadrati) c'è anche Dolce & Gabbana.

Disegnato dal celebre architetto Norman Foster, il Metropolitan aveva sì vinto il prestigioso Award al Mipim 2004 (nella categoria "Best Office Project")



Hotel Hilton, in costruzione

ma aveva anche sollevato, al suo "apparire" in città, non poche polemiche, non ancora sopite: la struttura, con la facciata rivestita da "lamelle" di granito, era stata ritenuta particolarmente "fredda". L'edificio - un vero e proprio laboratorio di sperimentazione tecnologica - è a pianta pentagonale (ma racchiude all'interno una piazza circolare di uso pubblico, con querce e fontana zampillante) è imponente, ma la dimensione gigantesca della piazza (una vera "spianata") su cui affaccia lo rende quasi "piccino" alla vista. Di fronte, lontanissimo, c'è il lungo skyline dell'Hotel Sofitel. Al terzo lato dell'immenso quadrilatero, una teoria di edifici dal sapore antico (ma che si sa ricostruiti completamente dopo la distruzione della seconda guerra mondiale) sembra osservare da lontano il bellissimo Parco cittadino chiamato "Giardino Sassone", aperto al pubblico già ai primi del '700 dal re Augusto II di Sassonia.

Tra gli eventi del semestre, anche "CEPIF", il principale Salone del real estate del Paese (ha lo stesso nome del Gruppo che lo organizza), che si è svolto con grande successo al Palazzo della Cultura e delle Scienze a maggio, proprio mentre nei giardini di rose attorno al monumento a Fryderyk Chopin, al parco Łazienki, iniziavano i concerti all'aperto dedicati al grande compositore. Prima, ancora quasi con lo sgelo, c'era stata un'altra manifestazione immobiliare: il "Central Europe Meeting Point", organizzato dall'ente fieristico che già da dieci anni porta avanti l'esposizione di Barcellona. "Segni" questi che, certo e a loro volta, rivelano e testimoniano il processo di recovery che è in corso in Polonia, e non solo a Varsavia.



Panoramica di Varsavia (il business district, con i grattacieli, è a sinistra) secondo un disegno di Cushman & Wakefield

Controcanto italo-tedesco

(A CURA DI PAOLA G. LUNGHINI)

Scrivo, in mie ormai molto lontane righe, nell'ottobre 1998, in occasione della mia visita alla prima edizione di Expo Real a Monaco di Baviera, che anche l'Italia, agli occhi tedeschi, poteva iniziare a essere vista come possibile mercato di investimento. Una percezione che allora poteva sembrare presuntuosa.

Cominciavano - anche se il clima fiscale nel mio Paese era ben lungi dall'essere incoraggiante - a esserci le caratteristiche richieste dai grandi investitori, ma non ancora i prodotti. I pochi immobili commerciali validi in offerta erano appena entrati nel mirino dei Fondi immobiliari e dei Fondi Pensione, soprattutto americani e francesi.



Luca G. Clavarino

Il messaggio che avevo raccolto a Monaco poteva essere così sintetizzato «signori italiani, attenzione, proponeteci edifici in linea con le richieste, ben localizzati, efficienti, capaci di esibire cash flow seri e inquilini tripla A. Noi non siamo leggende metropolitane, ma investitori interessati davvero». Alla DEGI, a esempio, mi avevano confidato che per investire in Italia era forse davvero giunto il momento (il "timing"!), ma ancora noi difettavamo di trasparenza sulle informazioni relative agli immobili, e sugli operatori.

Ciononostante, quello che definii il "terzo vertice" del triangolo dell'investimento in Italia stava cominciando a prender forma. Alcune banche ipotecarie tedesche, attori indispensabili per il cross border, erano già qui (Aareal Bank che allora si chiamava DePfa, Reinische Hypotekenbank, che ora è Eurohypo, diretta da Fabio Bandirali), e altre sarebbero arrivate, al pari delle alleanze fra gli studi legali internazionali. Tra le presenze più recenti, Hypo Real Estate International Bank (con a capo Luca G. Clavarino). Sono passati poco più di sette anni e ormai decisamente numerosi sono gli investitori internazionali che hanno realizzato operazioni in Italia. Sono stati conclusi a fine 2005 investimenti diretti cross-border che le società di advisory immobiliare internazionale stimano in almeno 4,5 miliardi di euro. Impossibile citare tutti: mi limito perciò solo ai tedeschi e, appunto, solo al 2005.

A fine 2005 SEB Immobilien-Investment (presente in undici mercati europei) ha concluso un importante deal per il proprio Fondo SEB Immoinvest: l'acquisto dello Shopping Centre "Megalò" a Chieti (Abruzzi, Centro Italia) per un valore di 126 milioni di euro. Il Centro (oltre 48 mila metri quadrati, 110 negozi, multiplex e ristorazione) è al momento locato al 95%. Con questa operazione SEB Immoinvest detiene ora in Italia il 10,5% del proprio patrimonio. Sempre a fine 2005, IVG Immobilien ha concluso una JV paritetica con la quotata italiana Aedes, per la gestione di un portafoglio di immobili a uso ufficio, e il successivo lancio di un Fondo d'investimento immobiliare da 375 milioni di euro. Il portafoglio è costituito da 11 immobili in Italia, per un valore di 238 milioni di euro e con una superficie di 85 mila

metri quadrati complessivi (75% al Nord, 64% concentrato a Milano e Roma). A Milano il gruppo IVG già possedeva 7 immobili situati sia nel centro città che nell'Hinterland.

È al suo secondo intervento di "investimento e sviluppo" a Milano (dopo l'acquisizione della sede Siemens al quartiere Bicocca) la UBS Real Estate KAG, struttura immobiliare basata a Monaco di Baviera, che fa parte del gruppo finanziario internazionale. La Società sta per portare a termine la realizzazione di 52mila metri quadrati di nuovi spazi per uffici: si tratta dell'ormai famoso "Centro Leoni", due edifici direzionali che stanno sorgendo sui terreni di un'area industriale dismessa di oltre 300mila metri quadrati nei pressi dell'Università Bocconi, che offrono una nuova concezione di spazio lavorativo, in cui funzionalità e tecnologia si integrano con il contesto urbano, ponendosi al servizio di Milano e dei suoi abitanti. Per la realizzazione di Centro Leoni la Società ha investito 180 milioni di euro.

A maggio, l'Antitrust ha dato il via libera all'acquisizione, da parte della tedesca DEGI (Deutsche Gesellschaft für Immobilienfonds MBH), del factory outlet "Valdichiana Outlet Village" (nei pressi di Arezzo) dalla Outlet S.r.l, società interamente controllata dalla società Stilo Immobiliare Finanziaria Srl, riconducibile al Gruppo Percassi. Più precisamente, DEGI ha acquistato il novanta per cento del capitale sociale di Outlet Srl. DEGI è controllata, con una quota del 94% del capitale sociale, dalla Dresdner Bank AG, a sua volta interamente controllata da Allianz AG. La Società, che ha sede legale a Francoforte e sede secondaria a Milano, agisce nella gestione di Fondi di investimento immobiliare.

Particolarmente numerosi sono stati i visitatori tedeschi alla seconda edizione di Expo Italia Real Estate, il Salone che si è svolto a Milano dal 23 al 26 maggio scorso. Quali le ragioni di tanto concreto interesse? Va davvero tutto bene, c'è davvero un "contro-canto" italo-tedesco e, se ci sono lacune, quali sono?

S e c o n d o
Andreas Kneip, CEO di UBS Real Estate KAG, «il mercato immobiliare italiano è divenuto, negli ultimi anni, molto attrattivo per gli investitori internazionali, tra i quali spiccano i Fondi e in generale gli investitori istituzionali. Questi ricercano prodotti di qualità, in particolare uffici localiz-

zati a Milano e Roma, ma ora anche a Bologna, Torino e sull'asse Padova-Verona, fino ad arrivare a Trieste: il "ponte" verso l'Est Europa. C'è però ancora molto da fare sul fronte della trasparenza» continua Kneip «dove a esempio la Spagna ci batte. Ci sono molti Fondi troppo piccoli, e mancano i Fondi di grande dimensione, con caratteristiche di trasparenza e governance di livello internazionale».

La critica è importante, e occorre tenerne conto: anche se conoscendo il mercato italiano da quasi 30 anni e avendone vissuti i cambiamenti, davvero strutturali degli ultimi quindici, il parere di Kneip a me pare sin troppo severo. Secondo molti, le condizioni al contorno per fare dell'industria immobiliare italiana un player davvero importante nello scenario internazionale oggi ci sono, e miglioreranno ancora. Proprio per proporre anche in terra tedesca la nuova immagine del mercato italiano, all'ultima edizione di Expo Real, l'Italia si è presentata, per la prima volta, con le istituzioni: pionieri sono stati la Camera di Commercio e il Comune di Milano, che hanno in tal modo cercato di far conoscere non solo i grandi progetti in corso nel capoluogo lombardo, ma la nuova collaborazione tra pubblico e privato, che a Milano sta raggiungendo invidiabili livelli di efficienza.

Vediamo ora cosa succede dall'altra parte della sponda. Investitori italiani, in Germania, ve ne sono stati già in passato, ma quasi sempre (Assicurazioni Generali a parte) in forma strumentale ad attività caratteristiche, industriali e commerciali. Molto poco è avvenuto nel settore della promozione immobiliare. La più attiva è Palladium Group, che già alla metà degli anni novanta era ben presente a Berlino. Questo Gruppo (che nacque nell'Italia del Nord addirittura nel XIX secolo) opera oggi in sei Paesi d'Europa e in USA, con uffici, teams e partner locali, per circa trecento collaboratori. «Alla Germania» mi aveva dichiarato Alessandro Pomini, uno dei responsabili della struttura «si potrebbe tornare a guardare con interesse: Monaco, ma anche altre città».

Della stessa idea è un gruppo privato di imprenditori milanesi e bolognesi, che da qualche tempo sta tenendo sotto osservazione Hannover.

È dunque iniziata l'attenzione anche per il trading?

La risposta appare possibile. Proprio a Monaco, mentre era in corso a ottobre Expo Real 2005, la



Andreas Kneip (UBS Real Estate KAG) è destra con Giovanni Zavagli Presidente AICI

maggior società immobiliare quotata italiana, annunciava infatti la sua prima operazione in Germania. Pirelli RE, guidata da Carlo Alessandro Puri Negri, aveva costituito una joint venture con il Gruppo Kronberg (operatore privato specializzato nel mercato tedesco) per investire in Germania nel settore residenziale. P&K Real Estate GmbH è il nome della società, che si è aggiudicata la gara per rilevare da Corpus Immobilien-gruppe circa 1.600 unità immobiliari nella zona ovest di Berlino per un valore complessivo di 72,5 milioni di euro. Il portafoglio acquisito è costituito da 1.560 unità immobiliari a destinazione residenziale, per una superficie complessiva di circa 100mila metri quadrati, e da 31 unità commerciali, per oltre 5.000 metri quadrati. Il 95% circa delle unità è locato e genera canoni per oltre 5 milioni di euro all'anno. P&K Real Estate investirà unitamente a Lehman Brothers in questo portafoglio e si occuperà della gestione e valorizzazione degli immobili acquisiti fornendo servizi immobiliari specializzati. P&K Real Estate mira a diventare un operatore di riferimento nel mercato immobiliare tedesco grazie all'esperienza consolidata di Pirelli RE e alla profonda conoscenza del mercato locale del Gruppo Kronberg, attivo dal 1987, anno in cui fu fondato da Martin Hellweger. Agli inizi di gennaio 2006 i due veicoli "Tizian Wohnen 1" e "Tizian Wohnen 2" - partecipate da P&K Real Estate, di cui Pirelli RE detiene il 60% del capitale - hanno perfezionato l'annunciato acquisto del portafoglio.

Il 20 giugno Pirelli RE ha comunicato che la propria partecipazione in P&K Real Estate è salita al 90%; e che la società ha concluso l'acquisizione di 18 immobili a prevalente destinazione residenziale, per un totale di circa 78 mila metri quadrati a Berlino, per un valore di circa 64 milioni di euro. Il 90% circa delle unità è locato e genera canoni per circa 4,2 milioni di euro l'anno. Sale così a oltre 170 milioni di euro il patrimonio residenziale in gestione in Germania da parte di Pirelli RE. Che ha già identificato altre interessanti opportunità di investimento nel residenziale e sta valutando di effettuare investimenti anche in



Mario Breglia

altri segmenti del mercato immobiliare tedesco, in particolare in quelli retail e uffici, date le favorevoli condizioni economiche del Paese e gli elevati rendimenti prospettici.

First Atlantic Real Estate ha annunciato a maggio l'acqui-

sizione di una società basata a Francoforte, con la quale ha già effettuato a Colonia - per conto di un cliente privato - un investimento da 70 milioni di euro. Daniel Buaron, Presidente di FARE, si augura di poter presto concludere un secondo



Fabio Bandirali

deal da 100 milioni di euro, per un portafoglio di sei immobili situati in diverse città del Paese.

A fine maggio FIMIT SGR ha inoltre annunciato l'avvio del programma di investimenti internazionali acquistando da una affiliata di Blackstone Group, per conto del "Fondo Gamma", un prestigioso complesso immobiliare a destinazione uffici, prevalentemente locato a Deutsche Bank AG (oltre ad altri primari tenant), sito nella città di Colonia. «Il complesso immobiliare» spiegava una nota «si compone di tre edifici per una superficie complessiva di circa 40mila metri quadrati, ed è situato nel "quartiere delle banche" della quarta città tedesca per importanza, che ha un mercato immobiliare tra i più stabili nel panorama europeo».

A giugno è comparsa per la prima volta - su un settimanale economico italiano - una pagina di pubblicità che invita a investire a Düsseldorf!

Intanto, anche Scenari Immobiliari, la nota società di ricerca, valutazione e consulenza immobiliare presieduta da Mario Breglia, ha in programma l'apertura della sua prima sede all'estero, a Francoforte. «L'iniziativa nasce, innanzitutto, dalla volontà di divenire un punto di riferimento per i maggiori player nazionali del settore che, proprio negli ultimi anni, si sono dimostrati molto interessati ad ampliare il loro raggio d'azione anche al di fuori dei confini nazionali, alla ricerca di nuove e redditizie opportunità di investimento» ha detto Breglia. «La scelta della Germania non è stata, peraltro, casuale, visto che, nei prossimi anni, è dal mercato tedesco che ci attendiamo le migliori performance di crescita». L'obiettivo, però, non è solo quello di affiancare le società italiane che vorranno investire sul mercato tedesco, ma di poter offrire lo stesso genere di servizi alle aziende tedesche che siano interessate a investire in Italia. L'inaugurazione dei nuovi uffici di Francoforte è prevista entro l'anno. (PGL)

Nota: Il presente articolo costituisce la versione italiana (ampliata e aggiornata) di un servizio a mia firma (titolo: "Con un piede nello Stivale") pubblicato sulla rivista tedesca "Immobilien Manager" nel numero di aprile 2006.

BOCCONI

SDA

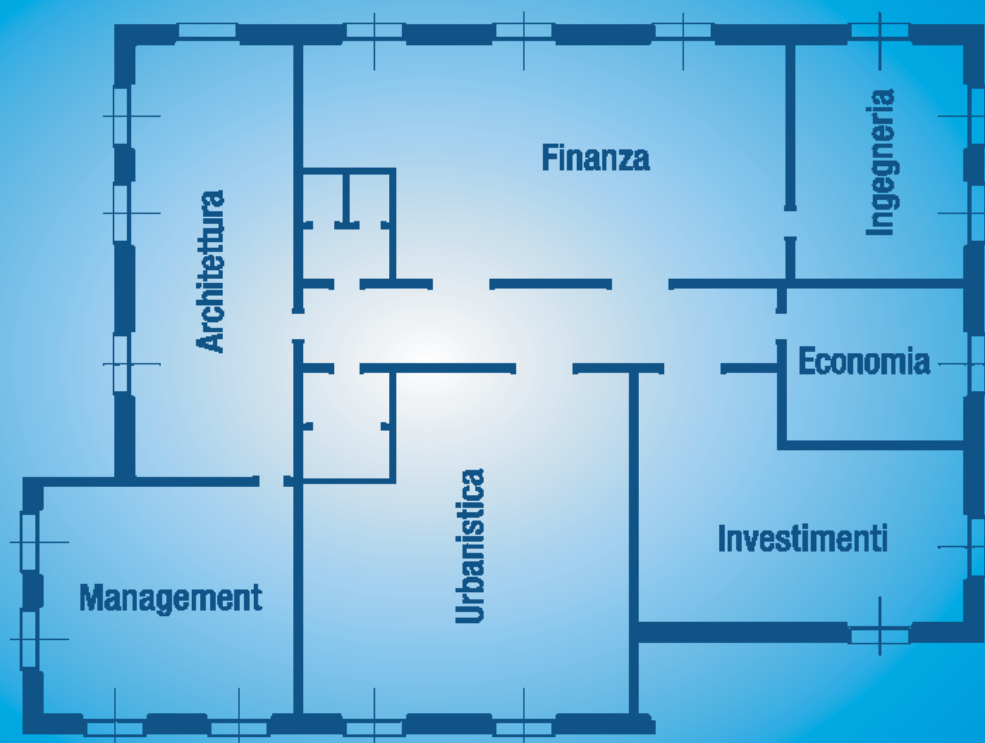


MRE Master in Real Estate 2006 - 2007

Il nostro progetto è costruire la tua carriera.

» Il mondo immobiliare è ricco di ottime opportunità. Entraci da professionista. La chiave di volta è una preparazione a 360°, con competenze specifiche sia economico-finanziarie sia tecnico-ingegneristiche. Scegli il Master in Real Estate, nato dalla collaborazione fra SDA Bocconi School of Management, e MIP - Politecnico di Milano. Un investimento sicuro per la tua carriera. ◀

Per maggiori informazioni consulta i siti:
www.sdabocconi.it/mre - www.mip.polimi.it/mre



SDA Bocconi School of Management - Via Bocconi 8 - 20136 Milano

Area Finanza Aziendale e Immobiliare

Tel. 02 58366816 | Fax 02 58366821 | Email: mre@sdabocconi.it | www.sdabocconi.it/mre - www.mip.polimi.it/mre

Highlights da Mipim 2006

Si è svolta a Cannes, dal 14 al 17 marzo scorso la 17ª edizione del MIPIM. Grande “spazio aperto” per il business-to-business, dove l’informazione è reperibile per tutti allo stesso modo così come la possibilità - senza barriere gerarchico/burocratiche - di sviluppare e concludere affari, MIPIM ha attirato sulla Costa Azzurra una folla mai vista di player del real estate internazionale: ben 21.415 sono stati infatti i partecipanti, da 74 Paesi, e le società espositrici sono state 2.277. Gli italiani hanno ottenuto il quarto posto (dopo UK, Francia e Germania) del Salone come presenze: 465 le società partecipanti, con almeno 1.800 tra espositori, visitatori e giornalisti.

Da molto tempo ormai la manifestazione inventata dalla Reed Midem è diventata un “must” per i numeri uno, due e anche tre del real estate: developers, property companies, investitori qualificati, sistema creditizio, professionisti dell’hotellerie e del leisure, legal firms. Ma da qualche anno vanno a Cannes anche alcuni operatori più piccolini, che costituiscono il normale panorama dei normali operatori immobiliari italiani. Per i quali lo sforzo non è di poco conto. E per i new-comers - prima di decidersi per l’adesione - la domanda è sempre la stessa: perché “quelli là” ci vanno?

La risposta è semplice: perché (oltre che naturalmen-

te per “vedere chi c’è”, e per essere visti...) scopriranno tutto o quasi di ciò che accade e accadrà nel mercato immobiliare di quasi tutto il pianeta (si chiama tra l’altro “analisi della concorrenza”).

«Ognuno dei visitatori italiani può individuare al MIPIM le iniziative immobiliari internazionali di proprio interesse, dai parchi logistici alle marine, dai business parks agli alberghi, per non citare anche i servizi (finanziari e non) legati al settore, che sono in costante evoluzione» è il parere unanime dei partecipanti abituali. «Il panorama dell’offerta immobiliare è pressoché completo». Ma lo è anche il versante della domanda, che comprende sostanzialmente i manager dei più importanti “end-user” e delle strutture di investimento a tutto campo. «Tutti siamo interessati, oltre che ai mattoni, a cogliere i mega-trend del mercato, le news dai mercati emergenti, che negli anni il MIPIM ha saputo delineare molto bene» (sempre parere unanime). «E tutti siamo ovviamente interessati a sviluppare business, che il MIPIM induce per una dimensione incalcolabile, soprattutto adesso che il cross-border è di casa anche da noi». Ma, sottolineano in particolare alcuni “vecchi conoscitori” del Salone «si possono anche stringere alleanze e JV, e conoscere le ultime novità immobiliari di tutti i principali Paesi, cioè le nuove normative, le tecniche di asset & portfolio management, di marketing immobiliare e dell’evoluzione informatica, anche attraverso il sostanzioso programma di Convegni organizzati durante la manifestazione».

Ciò che a Cannes si sussurra (a chi vuole capire) diventa vero, affermano altri operatori italiani, molto pratici del Salone. Negli anni passati i segnali deboli (divenuti poi forti) sono stati tanti. Tutti ricordiamo i più rilevanti, che ci hanno permesso di acquisire, venendo qui, un bel “vantaggio competitivo”: lo spostamento del grande capitale degli USA verso l’Europa (con la relativa ripresa quindi dei mercati del vecchio continente); l’emersione di alcuni Paesi precedentemente privi di qualsiasi appeal immobiliare; la conferma dell’importanza dell’Europa dell’Est; l’evoluzione del paradigma “immobili-finanza”; il sempre maggior peso dell’utilizzatore finale rispetto alla location; la competizione fra le città e le regioni (in termini di marke-



L'ingresso del Salone

ting urbano); la comparsa del M&A anche in un settore che aveva utilizzato soprattutto il networking; la dilatazione internazionale dell'associazionismo; il leisure come driver e la conferma dell'importanza del PPP (cioè la partnership pubblico-privato) nella fenomenologia della "urban regeneration".

Accettando la sfida di confrontarsi con localizzazioni internazionali ben più consolidate in termini di marketing urbano, diviene significativa anche la presenza dei nostri Enti locali e Territoriali, che dichiarano di considerare il MIPIM come "una forza di attrazione autonoma", e di voler recuperare, presentandosi al mercato del mondo, il gap con altre realtà internazionali.

Si diceva, qualche anno fa, che «qualche "flagship building" in più, da parte degli italiani, non guasterebbe». E ci si riferiva soprattutto a Milano. Beh, oggi sotto questo aspetto, la nostra città ha portato al MIPIM quella tipologia immobiliare di altissimo profilo che ha saputo negli ultimi anni progettare e che (oltre a far quadrare i conti) caratterizza le scelte di portafoglio degli investitori più sofisticati e attenti. Il nuovo "Rinascimento", si dice ormai ovunque. Credendoci, anche.

Il comparto nel suo complesso (al pari di quanto avviene da tempo memorabile nei Paesi più organizzati) ha visto la "marcia" verso la creazione di un "Sistema Paese" anche nell'immobiliare. Ecco dunque alcuni "ritratti" di partecipanti italiani (ringraziamo per la collaborazione la società GMPR di Bologna) e, in coda, alcune curiosità dall'estero.

SISTEMA PADOVA

Con il marchio Sistema Padova i principali soggetti istituzionali e privati dell'area centrale veneta (la Provincia di Padova, il Comune di Padova, la Camera di Commercio, il Consorzio Zona Industriale, Interporto di Padova, Ente Autonomo Magazzini Generali, MIP Engineering, Iniziative Immobiliari Industriali, Centro Grossisti, Mercato Agroalimentare, Fin.Ser, Università di Padova e Collegio Costruttori) sono tornati al MIPIM per la terza volta consecutiva, presentando i progetti maggiormente rilevanti e strategici per lo sviluppo e la competitività del territorio. Padova, infatti, sta investendo da anni in infrastrutture e in servizi, ottimizzandoli in una prospettiva di assoluto sviluppo. Tre le sue vocazioni peculiari: i servizi ad alto contenuto tecnologico, l'eccellenza scientifica, la logistica integrata. Nell'ultimo decennio si è poi verificata una terziarizzazione spinta che ha concentrato a Padova oltre un terzo delle attività terziarie del Veneto, in settori avanzati come telecomunicazioni, tecnologie di rete, logistica integrata. Particolarmente rilevanti anche gli interventi sul versante delle opere infrastrutturali e per la mobilità urbana ed extraurbana, così come l'attività di riqualificazione territoriale, che testimoniano l'intensa fase di progettualità e



La Croisette di Cannes

modernizzazione che sta vivendo la città. Tutto ciò concorre a rafforzare il primato che l'area padovana detiene grazie alla sua posizione strategica rispetto alle principali vie di comunicazione europee: Padova è infatti il punto d'incontro fra il Corridoio V (Lisbona-Kiev) e la direttrice nord-sud del "Corridoio Adriatico"; da sempre è considerata la porta per i mercati dell'Est europeo e riveste un ruolo di punto di riferimento in ambito nazionale e estero.

Tra le iniziative più rilevanti, il progetto "Viridis", di riqualificazione urbanistico-ambientale del Parco Roncayette, un'area di 2,5 milioni di metri quadrati lungo le anse del fiume omonimo e commissionato da Zona Industriale Padova (ZIP) all'Harvard Design School. Estremamente innovativo, poiché coniuga lo sviluppo ambientale con quello commerciale, direzionale e residenziale, in un'ottica di integrazione tra la città e la sua zona industriale, il progetto prevede lo sviluppo di attività commerciali, residenziali (da destinare a giovani e famiglie), direzionali e incubatori scientifico-tecnologici per lo sviluppo e la ricerca universitaria, oltre a impianti spor-



Un'immagine del Palais



tivi e attività ricreative, con una forte attenzione alla qualità delle acque che vi transitano.

Il Grande Raccordo Anulare proposto dalla Provincia di Padova è invece un'opera di circa 40 chilometri che consentirà di snellire il traffico urbano e migliorare l'accessibilità alla città, potenziando i collegamenti con le principali autostrade. Particolare, poi, il progetto di promozione del centro commerciale "naturale" a Montagnana, che si pone come obiettivo la rivalutazione del centro città attraverso il riequilibrio delle diverse forme di commercio, il rinnovo dell'arredo urbano, la promozione di iniziative collaterali e l'incentivazione della residenzialità nel centro storico (con maggiori agevolazioni all'accesso e garanzie di sicurezza) tali da consentire l'incentivazione delle attività commerciali e artigianali locali. L'intenzione è quella di considerare il centro città come luogo di incontro e di relazione sociale, consentendo ai cittadini di tornare ad apprezzare la qualità delle attività commerciali del centro (prodotti offerti, cortesia del servizio, gradevolezza dell'ambiente).

Erano poi proposti a "Sistema Padova" il Distripark, nuova piattaforma logistica dell'Interporto; il Logistic Park a cura di Fin.Ser, riservato ai mezzi pesanti, in grado di offrire servizi e strutture specializzate di parcheggio in prossimità del casello autostradale di Padova zona industriale; e la Tower Trade, torre direzionale per operatori economici, progetto dei Magazzini Generali di Padova, in fase di realizzazione. Composta da otto piani più un piano interrato e cir-



Gadgetmania e merchandising

condata da ampi spazi verdi, la torre avrà caratteristiche avveniristiche, sarà completamente cablata e dotata di tutte le tecnologie per soddisfare una fascia di utenti che necessitano di servizi ad alto valore aggiunto. Il progetto prevede una superficie totale di 5.560 metri quadrati, di cui 4.010 destinati a uffici, e un'attorimessa interrata di 1.550 metri quadrati.

Novità anche per il Mercato Agro Alimentare di Padova (MAAP), che si colloca, a livello nazionale, al quinto posto per capacità commerciale su un totale di circa 150 mercati all'ingrosso e alla produzione: vi operano 49 imprese grossiste e vi lavorano, complessivamente, circa 2mila persone. Nelle sue attività è favorito dalla posizione geografica: MAAP è infatti situato sulle direttrici delle autostrade Milano-Venezia e Venezia-Bologna, costituisce inoltre l'ingresso privilegiato per tutta l'Europa dell'Est. L'intenzione del MAAP è ampliare la valenza del centro Agro Alimentare, indirizzando gli investimenti ad altri settori agroalimentari oltre a quello dell'ortofrutta. Tra gli obiettivi, in tal senso, si ipotizza la realizzazione di strutture dedicate a: 1) piattaforme logistiche per attività di import-export e fornitura Grande Distribuzione Organizzata; 2) Cash & Carry; 3) spazi dedicati alla promozione e al commercio della produzione agroalimentare tipica locale; 4) uffici per attività commerciali varie nonché sale per meeting e riunioni. Un ulteriore progetto riguarda la coibentazione dell'intera attuale struttura del mercato, in aggiunta alle celle frigo già presenti, in modo tale da disporre di stand di vendita di ortofrutta condizionati a 12-14°C costanti su tutta la superficie di esposizione e vendita.

Il Collegio dei Costruttori Edili della Provincia di Padova è l'associazione di categoria, aderente all'Associazione Nazionale Costruttori Edili (ANCE), che rappresenta a livello provinciale l'imprenditoria operante nei settori delle opere pubbliche e dell'edilizia residenziale, commerciale, direzionale e industriale. Sono stati tre i progetti in visione al MIPIM: il Centro Direzionale Industriale e Commerciale della Zona Industriale di Padova; il "NET Center" di via San Marco a Padova, un'area di 41mila metri quadrati a destinazione commerciale direzionale e alberghiera; e il progetto "PP1", una centralissima area di 30mila metri quadrati a Padova, con destinazione residenziale commerciale e direzionale. Una segnalazione, infine, per il Centro Grossisti di Padova, il più importante del Nord Italia per la distribuzione all'ingrosso, che sta elaborando un progetto volto a proiettare quest'area, già fortemente strategica, al centro del cambiamento commerciale e immobiliare che la globalizzazione impone. Su una superficie di 160mila metri quadrati, sono distribuiti 80mila metri quadrati di immobili con oltre 50 aziende insediate. Il Centro Grossisti è situato all'incrocio delle principali arterie provinciali e autostradali, e tra il corridoio 5 (Lisbona-Kiev) e la direttrice Nord Sud Europa.

CONSORZIO ZAI, VERONA

L'ampliamento dell' "Interporto Quadrante Europa" è uno dei due progetti presentati al MIPIM dal Consorzio ZAI, una realtà nota sia in campo nazionale che europeo: primo in Italia per volumi di traffico combinato di merci e secondo centro di interscambio europeo dopo quello di Monaco di Baviera, Consorzio ZAI è una vera e propria "città delle merci" altamente specializzata e regolata da sistemi logistici integrati di altissimo livello. Con questo sistema infrastrutturale Verona è diventata un punto fermo per l'organizzazione della raccolta e distribuzione delle merci in Europa.

Il secondo progetto è la "Marangona", area dell'innovazione tecnologica destinata all'insediamento di centri di ricerca e di produzione innovativa, quali aziende tecnologicamente avanzate, laboratori e centri studi dell'università. Un'area di circa 1,5 milioni di metri quadrati, che nelle intenzioni del Consorzio sarà ceduta a condizioni molto concorrenziali ad aziende leader votate alla ricerca e all'innovazione che vogliano insediarsi e operare sul territorio veronese, all'interno di un distretto tecnologico inserito nei circuiti europei.

Costituito nel 1948 da Comune, Provincia e Camera di Commercio di Verona, il Consorzio ZAI è un ente istituzionale a base territoriale con compiti di pianificazione urbanistica e di popolazione allo sviluppo globale del territorio e dell'economia. Alla sua giurisdizione sono state riservate quattro aree del comprensorio veronese (la zona industriale denominata Zai Storica, l'altra zona industriale Zai Due-Bassona, l'area del Quadrante Europa, l'area dell'innovazione tecnologica Marangona) che complessivamente costituiscono un vero e proprio sistema infrastrutturale di 10 milioni di metri quadrati con circa mille aziende insediate e 33 mila addetti.



Immagini del Mipim



BCONSULTING

Società bresciana che opera nell'ambito di progetti immobiliari con destinazione commerciale, con particolare attenzione allo sviluppo sociale e alla valorizzazione dei territori, BConsulting ha presentato a Cannes il primo Outlet Center della Repubblica Ceca: che sorgerà a Praga. Con 130 negozi distribuiti su una superficie commerciale di oltre 48mila metri quadrati coperti, una grande foodcourt e 2.500 posti auto, "Outlet Airport" è un development destinato a mutare le abitudini di acquisto di oltre 6 milioni di persone, diventando un polo centrale per tutto il commercio del Centro Europa. La nuova cittadella dello shopping è situata in prossimità dell'aeroporto di Praga, a margine di uno dei punti più densamente percorsi della rete autostradale, sull'arteria nevralgica dell'asse Praga-Chomutov, attraversata da un flusso quotidiano medio di 100mila veicoli. Ben visibile dalla strada, la nuova struttura è servita inoltre da una bretella che la collega al centro storico della capitale, alle diverse autostrade e all'aeroporto internazionale. L'Outlet è stato progettato con l'ambizione di offrire al territorio una struttura innovativa, imponente, elegante: un vanto architettonico per una capitale in espansione e un notevole richiamo commerciale per il Centro Europa. La BConsulting ha curato in particolare gli spazi interni del Centro, coniugando architettura, design e funzionalità con l'obiettivo di offrire nuove esperienze di shopping. La costruzione, realizzata con materiali di qualità che rimandano ai colori delle terre, sarà nobilitata da un doppio portico, eretto con un ordine gigante di colonne e una loggia centrale che consentirà di ammirare il paesaggio limitrofo e il volo

degli aerei che sovrastano l'Outlet. L'edificio sarà sollevato da terra affinché possa ospitare i parcheggi direttamente sotto la piastra commerciale, agevolando così i percorsi dei clienti e proteggendoli dagli agenti atmosferici. Una volta entrati ci si troverà in un'oasi, attrezzata con punti per la sosta e il relax, impreziosita da piante sempreverdi e da palme che raggiungono anche i quindici metri di altezza. Diversi sistemi di risalita - rampe mobili, ascensori e una grande scala di impatto scenico - condurranno al piano superiore che si apre su un'ampia piazza dalla quale si snodano strade e percorsi che si intrecciano, delineando i diversi tragitti di questa vera e propria cittadella dello shopping, luminosa e festosa. In omaggio alla tradizione locale della lavorazione dei cristalli sono state ideate delle finestre piramidali che favoriscano eccentrici giochi di luce.

Elemento di richiamo dell'Outlet sarà una piramide tronca rovesciata, situata al centro della rotatoria principale di accesso alla struttura: una scultura alta come un palazzo di cinque piani, che consentirà anche al passante più lontano di riconoscere l'Outlet Airport e individuare i brand presenti. Il progetto si inserisce in quella che è una netta tendenza del mercato e va a riempire un vuoto, in termini di offerta, in un'area "ricettiva ed esigente" com'è oggi quella della Repubblica Ceca e in particolare di Praga, città che ha accelerato il suo processo di modernizzazione e oggi attrae un forte interesse da parte dei mercati internazionali, per nuovi investimenti sia finanziari che turistici. Sono infatti molto favorevoli le stime relative al bacino d'utenza: oltre 600 mila persone raggiungeranno l'Outlet in 20 minuti di auto, circa 1,7 milioni in 30-40 minuti e oltre 3,6 milioni nel raggio di un'ora. A questi, si aggiungeranno i moltissimi turisti in transito verso una delle più affascinanti capitali europee. Le boutiques ospiteranno le migliori aziende di diversi settori merceologici: l'Outlet Airport rappresenterà non solo un nuovo punto di riferimento per tutti coloro alla ricerca di buone opportunità d'acquisto, ma anche un ambien-



Da sinistra, Nicola Paravati, Enrico Cestari e Claudio Pancheri (Risorse per Roma)

te accogliente e informale, dove poter trascorrere momenti di svago e relax, grazie al connubio tra shopping e intrattenimento che caratterizzerà la filosofia del centro. Il termine dei lavori è previsto per l'estate 2007.

BConsulting ha riproposto inoltre al MIPIM il progetto "Stadium Global Center", con l'obiettivo di esportare il modello a nuove città adattandolo alle diverse necessità territoriali. Concepito per rispondere alle nuove esigenze di utilizzo e gestione degli impianti sportivi per grandi eventi, lo Stadium Global Center, per le sue caratteristiche strutturali, le funzioni e i servizi è infatti un modello unico in Italia e tra i più innovativi in Europa. Lo Shopping Center e le aree commerciali, la struttura ricettiva e i locali per il divertimento, insieme agli spazi per la cultura e il benessere, rappresentano un'offerta di servizi di straordinaria attrattiva, capace di rivolgersi a diverse tipologie di pubblico.

"SISTEMAROMA"

Giunta alla sua terza partecipazione al MIPIM, Sistemaroma ha presentato quest'anno, insieme ai grandi progetti di trasformazione urbana in atto a Roma, le prime opportunità d'investimento legate (principalmente, ma non solo) agli interventi delle "Centralità": poli urbani di nuova realizzazione dove si concentrano funzioni pregiate di scala metropolitana e internazionale. In sostanza, i "nodi" della Roma policentrica del futuro. Grazie all'impegno congiunto del Comune e della Camera di Commercio di Roma (promotori di Sistemaroma) e all'ampia partecipazione di operatori pubblici e privati (26 operatori partecipano al MIPIM insieme a Sistemaroma: Acea, Acer, Alfiere, Ares 2002, Borsa immobiliare di Roma, Caltagirone, Di Veroli, Europarco, Fedilter, Ferservizi, Fiera di Roma, Gruppo Bonifaci, Gruppo Fincap, Gruppo Leonardo Caltagirone, Gruppo Marronaro, Haworth, ImmobiliFin, Ingrande, Pietro Mezzaroma e Figli, Pirelli Real Estate, Pr.Im., Pulcini Group, Seci Real Estate, Tecnopolo, Tecnoborsa, Zeis) Roma ha preparato la sua partecipazione all'evento in modo da



Lo stand di Sistemaroma



offrire agli investitori internazionali presenti al MPIM un'occasione unica di inquadramento del prodotto immobiliare disponibile sul proprio territorio. In occasione del MIPIM, infatti, SistemaRoma ha dedicato alla "leggibilità" dell'offerta della Capitale un impegno particolare: focus quotidiani dedicati agli investitori di tutto il mondo e la Guida Investing in Rome consentiranno un rapido inquadramento dell'offerta commerciale presente nel padiglione e, insieme ai pannelli di ausilio alla lettura delle iniziative sul territorio, presenteranno alla platea internazionale la mappa degli investimenti sull'area romana (28 progetti con 62 diversi prodotti di investimento). Inoltre, in preparazione della Fiera, sono state realizzate attività di contatto e di promozione con gli operatori internazionali (business relations) che hanno contribuito a favorire l'incontro tra domanda e offerta e agevolare l'attrazione di capitali sul territorio di Roma.

Nel proprio spazio espositivo di 600 metri quadrati Roma ha presentato una città che sta cambiando profondamente, avviandosi ad assumere, sempre di più, un profilo internazionale. Il Nuovo Piano Regolatore Generale, che Roma attendeva dagli anni '60 (illustrato al MIPIM con un plastico multimediale) delinea una struttura urbana inedita. Dopo i decenni dell'espansione residenziale la popolazione è ormai stabile. Al centro delle strategie di sviluppo ci sono ora la qualità della vita e l'eccellenza del sistema insediativo non residenziale che punta sulla grande architettura, su "pesi" edificatori e mix funzionali al passo



con le capitali mondiali più innovative. In questo nuovo quadro le "Centralità" distribuiscono sul territorio servizi e funzioni pregiate rilanciando tutta la cintura periferica di Roma e creando un ponte con i Comuni dell'area metropolitana molto cresciuti nell'ultimo decennio. Per la prima volta nella storia della città le previsioni di sviluppo non residenziale raggiungono il 48% della quantità complessiva di PRG: 8,84 milioni di metri quadrati le superfici per attività terziarie (che rappresentano un incremento di circa il 10% dello stock esistente) e 1,7 milioni per attività industriali e artigianali (pari al 21% dell'esistente). Di queste quantità il 40% è all'interno delle "Centralità". Insieme al tessuto urbano e delle infrastrutture anche l'economia della città sta cambiando rapidamente, sfatando l'immagine di capitale burocratica. La crescita in atto, con un valore aggiunto del 4,1% in controtendenza rispetto al resto del Paese, è trainata dai servizi alla produzione, cresciuti nel decennio intercensuario del 64% e dai servizi alla persona cresciuti del 23%. Mentre il comparto delle



Alcuni stand al MIPIM

costruzioni cresce del 42% a fronte della contrazione complessiva dell'industria. Ricerca, Telecomunicazioni, Audiovisivo, Aerospaziale, Farmaceutico, Turismo, Cultura, Intrattenimento e Sanità sono ora i settori di punta del territorio. Questi dati, nel loro insieme, faranno di Roma la "piazza immobiliare" più dinamica d'Italia nei prossimi anni. E il monitoraggio della produzione immobiliare all'interno delle Centralità, effettuato da SistemaRoma e presentato al MIPIM, è stato un appuntamento da non mancare per gli investitori interessati alla Capitale.

Accanto all'illustrazione delle grandi Centralità di mano pubblica e privata come la Nuova Fiera di Roma, il Polo Tecnologico, Pietralata, Tor Vergata, Acilia Madonnetta, Romanina, Eur Castellaccio - che hanno visto l'intervento di grandi architetti quali Anselmi, Foster, Gregotti, Moauro, Purini, Rogers,



Un progetto al Mipim

Salgado, Valle - erano presenti molti altri interventi legati a programmi urbanistici per la riqualificazione diffusa del territorio come gli Articoli 11 (PRU per la riqualificazione della cintura periferica della città che hanno messo in campo 1,8 milioni di euro di investimenti dei quali il 90% privati). Completano e qualificano l'offerta di Roma, le altre grandi trasformazioni infrastrutturali: dalle nuove linee della metropolitana in cantiere, all'alta velocità, con la nuova penetrazione urbana da Est fino alla stazione Tiburtina che sarà completamente ristrutturata su progetto dell'arch. Desideri, al Centro Congressi di Fuksas, ai nuovi grandi poli museali e culturali romani (come il MAXXI di Adhid, il MACRO di Decq, il museo dell'Ara Pacis di Meier e la Città dei giovani a Ostiense di Koohlaas).

SVILUPPO LAZIO

La Regione Lazio ha partecipato, tramite il servizio marketing territoriale di Sviluppo Lazio (Società controllata per il 51% dalla stessa Regione) al concorso organizzato dall'autorevole rivista bimestrale "fDi - Foreign Direct Investment" (pubblicazione del gruppo Financial Times) aggiudicandosi le prime due, su tre, delle categorie. I partecipanti erano tutte agenzie di promozione di investimenti, enti di sviluppo e enti locali e la competizione si svolge tra città e regioni europee, esattamente come fu in passato per il Medio Oriente, USA, Canada, Africa, Carabi, Centro America e Messico. Una commissione di giudici per individuare la migliore location europea in termini di investimenti esteri e 26 criteri, divisi in 6 macro categorie che permettono di evidenziare le migliori condizioni, erano le basi di questo concorso. Nel corso del Salone di Cannes la gara non era ancora conclusa e il Lazio risultava dunque vincitore del primo e secondo round, avendo la meglio su Paris Ile de France, Euralille, Rhone-Alpes, Bordeaux e Cote d'Azur, Francia, East e RW, Germania, e Porto, Portogallo.

La premiazione è avvenuta durante la "Presentation and Champagne Reception" dell'fDi European

Cities and Regions on the Future 2006/2007, il 16 marzo 2006. Il Lazio è stato così premiato 2 volte: come migliore regione italiana e come migliore regione dell'Europa dell'Ovest.

PROVINCIA DI ROMA

Anche la Provincia di Roma era a Cannes per illustrare i progetti strategici per lo sviluppo e la competitività del sistema provinciale e avviare partnership strategiche capaci di attrarre investimenti sul territorio. Al MIPIM la Provincia di Roma ha presentato un nuovo spazio espositivo nell'area tiberina dedicato alla promozione e allo sviluppo delle attività produttive di eccellenza del Centro Italia, programmi di sviluppo turistico nell'area Sud e Sud-Est della provincia di Roma, riqualificazione di alcune aree dismesse del territorio di Tivoli. Progetti strategici per lo sviluppo e la competitività del territorio provinciale, presentati dagli assessori della Provincia di Roma allo Sviluppo economico, Bruno Manzi, e alle Politiche del Territorio, Amalia Colaceci. La partecipazione al MIPIM ha rappresentato anche occasione per l'Amministrazione Gasbarra di illustrare le linee di indirizzo del Piano Territoriale Provinciale Generale (PTPG), modello di sviluppo socio-economico sostenibile e policentrico del territorio provinciale, oltre che un'opportunità per avviare partnership strategi-



Allo stand di Sistema Milano

che capaci di attrarre investimenti sul territorio.

«Attraverso le linee guida del PTPG» ha affermato Amalia Colaceci, secondo la quale l'Amministrazione Gasbarra vuole perseguire obiettivi di sviluppo sostenibile ed eco-compatibile, sostegno alle imprese, promozione di un nuovo modello economico-territoriale "policentrico", capace di valorizzare le peculiarità del territorio provinciale e costituire nuove occasioni di sviluppo e benessere per le comunità locali.

«I 121 Comuni della provincia di Roma» ha aggiunto Bruno Manzi «possiedono enormi potenzialità. L'Amministrazione è impegnata a riscoprirle e rilanciarle, nel segno di una nuova offerta imprenditoriale e culturale che assicuri anche la crescita di una occupazione stabile e qualificata. Per costruire un prodotto competitivo servono investimenti in progetti ad alto contenuto di innovazione, di servizi e di qualità, capaci di incidere sui sistemi economici dell'area. A Cannes abbiamo voluto presentare i progetti eccellenti sul piano della logistica, del turismo, delle fiere e della riqualificazione urbana».

Al MIPIM è stato presentato il Programma di sviluppo integrato del territorio della Valle del Tevere e della Sabina, per ridefinire e promuovere le strategie necessarie per restituire competitività all'interno del sistema locale, sostenere e rivitalizzare le produttività economiche esistenti e favorire nuove occasioni di imprenditorialità. Nell'ambito del programma, la Provincia di Roma ha avviato il progetto "Expo Provincia Capitale", un Centro Polifunzionale Integrato di 46 mila metri quadrati dedicato alla visibilità, alla promozione e allo sviluppo delle attività produttive di eccellenza della provincia di Roma e dei territori adiacenti. Un'iniziativa imprenditoriale che si propone come principale polo fieristico di riferimento per le attività innovative dell'Italia Centrale. Di concerto con l'Agenzia di Sviluppo della Provincia di Roma, ASP, sono stati inoltre presentati i progetti del Patto Territoriale delle Colline Romane. Tra le principali iniziative, il "Polo Alberghiero" di Valmontone, con una struttura ricettiva tematizzata di circa 1.600 posti letto che si inserisce nel contesto del Polo Turistico Integrato in via di realizzazione. Di forte impatto economico e imprenditoriale, anche le strutture alberghiere a Palestrina, Stella Investimenti di Colferro, IGEIA di Artena e infine, l'intervento di Società di Trasformazione Urbana ad Ariccia e Artena. Insieme al Comune di Tivoli, inoltre, nel corso della Fiera è stato illustrato il progetto "Valle di Vesta", che riguarda il recupero di un'ampia area industriale dismessa nel centro storico della città, in un ambito territoriale caratterizzato da elevati valori storico-paesistici in cui si inserisce la riqualificazione delle Cartiere di Tivoli.

IMMOBILFIN

L'Immobilfin del Gruppo Scarpellini, uno dei più consolidati Gruppi Finanziario-Immobiliari romani, ha presentato al MIPIM il progetto della "Nuova



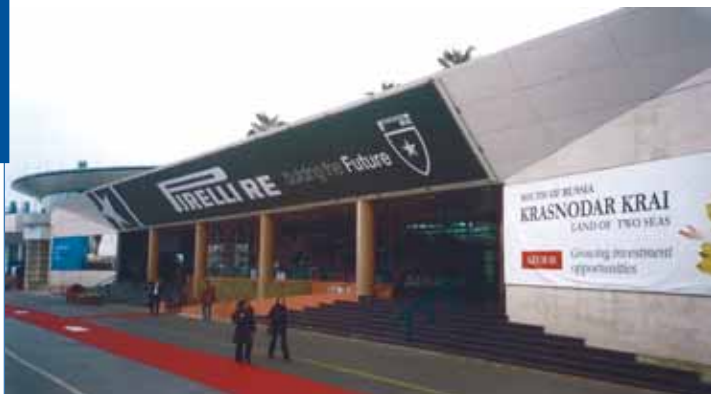
Così si è presentata Zurigo

centralità di Romanina", uno dei grandi interventi urbanistici che cambieranno il volto della capitale, per dar vita a una nuova centralità metropolitana, in accordo con il nuovo PRG della Capitale. "Romanina" è il luogo deputato dal piano regolatore a ospitare un nuovo scorcio di città che si estenderà su 92 ettari, di cui 30 a destinazione verde, con circa il 40% di superficie utile destinata a uso residenziale e il resto a servizi e attività terziarie pubbliche e private. Un nuovo cuore della città in cui si prevedono la localizzazione della Geode e del Planetario, luoghi per attività sociali e di ricerca, spazi culturali, sportivi, commerciali e ricettivi.

Il progetto della nuova centralità di Romanina costituisce, oltre che uno dei più imponenti interventi di edilizia urbana, una vera e propria sfida culturale e una novità per la grande imprenditoria privata. Per fare periferia in un modo nuovo e immaginare una nuova centralità urbana, infatti, il proprietario dell'area - Sergio Scarpellini - ha voluto avviare un impegnativo percorso di partecipazione sociale, aprendo il confronto con i cittadini e l'Amministrazione, e coinvolgendo l'Università La Sapienza, i comitati di base del territorio e lo stesso Municipio, chiamati a esprimere consigli e suggerimenti. Il rispetto del ter-



Un rendering di La Romanina



Anche a Cannes Pirelli RE dice "building the future"

itorio e l'attenta valutazione del contesto ambientale, l'accessibilità e la cura del prospetto architettonico rappresentano la base di questo modello innovativo, capace di mutare il vecchio concetto di periferia: da zona marginale a nuovo cuore pulsante della città. L'area della Romanina è situata nel settore est della città, all'esterno del Grande Raccordo Anulare, tra il nodo viario di Tor Vergata a Nord e la via Tuscolana e l'autostrada A1 per Napoli a sud, in un settore urbano in cui si concentrano importanti strutture come l'Università di Tor Vergata, il nuovo Palazzetto dello Sport, la Banca d'Italia, il Nuovo Polo Tecnologico e il Centro Agroalimentare. Gode inoltre a est dell'incantevole scenario paesaggistico e naturale dei Castelli Romani, con il suo patrimonio di natura e storia e la sua fitta rete di borghi medievali. Accessibile dagli aeroporti di Fiumicino e Ciampino, l'area è già oggi facilmente raggiungibile anche attraverso il trasporto su ferro, grazie al prolungamento della linea metropolitana "A". La creazione di una metropolitana di superficie consentirà di collegare la zona con i tessuti circostanti, con i poli di attività già esistenti e con i grandi interscambi di Romanina, Tor Vergata e Anagnina. La viabilità locale si snoderà su due principali arterie destinate alla circolazione di quartiere, mentre la fluidità del traffico tra quartieri verrà garantita da tunnel a scorrimento veloce, dai quali è comunque previsto l'accesso ai parcheggi della zona. La nuova Romanina avrà la firma di Manuel Salgado, l'architetto portoghese



Uno stand al Mipim

di fama internazionale, già autore di prestigiosi progetti tra cui il Centro Culturale di Belém, lo Stadio Dragão di Oporto e l'Expo di Lisbona. Dalla creatività e dall'esperienza di un team di architetti, urbanisti, paesaggisti e designers sorgerà un nuovo nucleo moderno, dinamico e produttivo, elaborato nel pieno rispetto del tracciato esistente, col quale formerà un insieme complementare che ricordi il carattere dei centri storici tradizionali e induca a relazioni di sociabilità. «È un vero onore, per me e il mio gruppo di lavoro, intraprendere questa avventura» ha dichiarato Manuel Salgado. «Fare città e soprattutto fare "città viva", per garantire a tutti l'accesso ai benefici dell'urbanità: questo è l'obiettivo che mi sono posto nel progettare la nuova centralità di Romanina. L'integrazione con il contesto urbano esistente, l'ascolto e il coinvolgimento dei diversi attori, la sostenibilità, il rispetto per l'ambiente e la fattibilità economica sono solo alcuni degli elementi che fanno di questo lavoro una sfida così esaltante».

Il Gruppo Scarpellini è operante nel settore immobiliare da oltre quarant'anni. La sede principale si trova a Roma e l'azienda capogruppo è la ImmobiliFin S.r.l., "Property Investment Company" della holding, con finalità di promozione, sviluppo, gestione e trading immobiliare. ImmobiliFin si trova oggi al vertice di più società che operano non solo nel tradizionale settore immobiliare, svolgendo attività di Asset Management quali la costruzione, la acquisizione e lo sviluppo di immobili, ma anche nel settore dei servizi, svolgendo attività di Service Provider. La strategia di investimento del Gruppo prevede una gestione a "ciclo integrato" degli immobili e dei servizi resi ai conduttori, principalmente Istituzioni Pubbliche dello Stato, possibile anche grazie alle numerose aziende della Holding che offrono un'ampia gamma di servizi a supporto (assistenza, manutenzione e pronto intervento, portierato, pulizia, etc.). L'obiettivo di ogni operazione condotta dal Gruppo è di ottimizzare il flusso finanziario, limitando al massimo il rischio economico del conduttore. A oggi l'organico del Gruppo risulta essere composto da circa 550 dipendenti.

TERRA DI BARI

Terra di Bari è un sistema di partner pubblici e privati che si sono presentati al MIPIM per consolidare e incrementare la visibilità esterna di un sistema territoriale integrato e coeso dotato di grandi potenzialità, che condivide obiettivi comuni di sviluppo e di crescita, e che è in grado di offrire le migliori condizioni per l'attrazione degli investimenti. La Terra di Bari è, infatti, da sempre caratterizzata da un buon grado di internazionalizzazione e apertura nei confronti degli investitori stranieri, grazie al suo ruolo strategico di "gateway city" al centro della rete di connessioni con i paesi del bacino mediterraneo e alla vicinanza con i mercati est-europei e medio-orientali. Un Sistema, quello di Bari, frutto di una sinergia

e rinnovata collaborazione tra pubblico e privato, che ha presentato al MIPIM importanti progetti di sviluppo urbano, pensati per rafforzare la competitività, attrarre investitori sul territorio e fare rete nel cuore di un'area territoriale strategica per aprirsi a tutto il Mediterraneo.

Presso lo stand di Terra di Bari c'erano progetti pubblici dei Comuni di Bari, Bitetto, Bitonto, Bitritto e Toritto, e schemi di sviluppo territoriale di alcuni tra i più importanti protagonisti della business community barese, tra cui la Camera di Commercio di Bari, Fiera del Levante, Assindustria-sezione edile e l'Università. Con focus specifici, hanno preso parte al Sistema anche l'Autorità Portuale, Interporto Regionale della Puglia, Amgas e numerosi soggetti privati, tra cui Sircom Real Estate. Bari ha presentato a Cannes la proposta per valorizzare il suo Waterfront, 42 chilometri di costa che la rendono città mediterranea, aperta alle influenze del mondo, ospitale per cultura e storia. Sono due i progetti che riguardano la complessa opera di trasformazione e riqualificazione urbana, estesa alle aree del lungomare nord e sud della città, mediante la costituzione di STU, mirate a raccogliere risorse finanziarie e il knowledge di altri soggetti pubblici e privati. Lo studio di fattibilità ha operato un'analisi accurata degli elementi morfologici, infrastrutturali, ambientali, delle criticità e delle suscettività del territorio, polarizzando l'attenzione sulle due zone individuate dal Consiglio come prioritarie.

La sottozona A, sulla costa sud-est, mira al rilancio turistico. Una crescente attenzione per il turismo e la volontà di salvaguardare e valorizzare la costa hanno indotto alla riqualificazione di una vasta area a sud della città attraverso il trasferimento nell'entroterra - alle spalle del parco costiero - delle cubature ipotizzate dal PRG sulla costa. Al fine di selezionare le proposte più moderne e innovative per la valorizzazione dell'area e l'accoglienza turistica verrà indetto un concorso internazionale che raccolga le proposte progettuali per la realizzazione di un'ampia fascia di parco costiero destinato ad attività per la balneazione e il tempo libero e per la ricettività turistico-alberghiera, con attrezzature di servizio disposte trasversalmente alla costa, che colleghino le zone residenziali all'interno.

La sottozona B sul lungomare nord-ovest vuole il rilancio economico. Tutte le ipotesi di intervento formulate per l'area nord si focalizzano sulla Fiera del Levante, che rappresenta il fulcro della zona e la vera occasione per il rilancio economico della città. Sono state valutate tre ipotesi d'intervento: espansione dell'attività fieristica nell'area portuale, delocalizzazione dei padiglioni della fiera nell'area Stanic - pari a tre volte la superficie attuale - bonificata e riqualificata (con la contestuale valorizzazione della lama "Lamasinata", come parco naturale o parco a tema e l'espansione degli spazi fieristici nel porto per il Salone Nautico), espansione nelle aree contermini. Le diverse ipotesi mirano all'obiettivo di rivitalizzare



Il "simbolo" di REAG al MIPIM

l'attività fieristica attraverso la riqualificazione e la messa a sistema delle aree disponibili attraverso la riqualificazione degli edifici e degli spazi storici della Fiera e delle aree limitrofe per le funzioni di rappresentanza della Fiera e il turismo qualificato che necessita di alberghi, Palazzo dei Congressi, verde attrezzato per il tempo libero, uffici. È inoltre prevista la realizzazione di una stazione sulla linea ferroviaria, che attraversa e divide attualmente la zona, per un collegamento immediato della zona fieristica al centro e all'aeroporto.

Le ipotesi d'intervento sono complementari tra loro e comunque mirate a un rilancio dell'attività della fiera e al prolungamento dell'attrattiva a più estesi periodi dell'anno, mettendo a sistema più attività legate al turismo, alla nautica e alla produzione cantieristica. Grazie a questi interventi la Fiera potrà recuperare la sua funzione di luogo di scambio con i paesi del Bacino del Mediterraneo, promuovendo l'incontro tra domanda e offerta attraverso l'organizzazione di convegni di settore, la produzione di cataloghi specializzati e l'assistenza tecnica per la formazione di joint venture con la naturale vocazione a coprire il segmento dei temi legati al mare e alla nautica. Uno degli obiettivi di questa amministrazione, secondo il Sindaco di Bari Michele Emiliano, è infatti quello di restituire alla città un rapporto autentico con il mare.

HAWORTH

Il brand Haworth è sinonimo di progettazione personalizzata di sistemi di arredo per ufficio. L'Azienda crea spazi di lavoro con un design innovativo, concepiti partendo dal presupposto che le persone siano il bene più prezioso di ogni azienda e che le loro esigenze debbano essere la base della progettazione. La mission è la creazione di spazi che, oltre a essere belli, siano capaci di diventare luoghi di aggregazione e fonte di ispirazione per le persone che vi lavorano. È per questo che, senza mai perdere di vista l'a-



Pubblicità sulle facciate della Croisette

spetto estetico, l'azienda basa i propri progetti sui principi dell'ergonomia e della sostenibilità.

Uno spazio disegnato e realizzato pensando alle necessità delle persone contribuisce a migliorare le relazioni e la cooperazione, incoraggia la produttività, ottimizza il modo in cui la gente lavora, sia individualmente che in gruppo, e si traduce in una crescita diretta dei risultati aziendali. Fondata nel 1984 a Holland, nel Michigan, Haworth si è distinta sul mercato per flessibilità e innovazione, crescendo rapidamente fino a diventare leader a livello mondiale con un fatturato di 1,4 miliardi di dollari nel 2005 e oltre 7.800 dipendenti in tutto il mondo. Haworth è presente in tutta Europa dove ha sviluppato un giro d'affari di oltre 263 milioni di Euro e conta più di 2000 dipendenti. In Europa fanno parte del Gruppo Haworth marchi storici di design quali Castelli (sinonimo di "Italian Design" e capacità progettuale), Comforto, leader nella produzione di sedie ergonomiche per ufficio; Dyes, in grado di offrire sistemi d'arredo altamente funzionali e innovativi; e Art Collection, nota a livello mondiale per essere "High Class Executive Furniture".

TECNOLOGIE & SPAZIO

La società milanese, attiva nella creazione di opportunità di investimento e nel successivo asset management, ha partecipato quest'anno al MIPIM per la

prima volta, per presentare la propria expertise maturata in 15 anni nel settore immobiliare, gestendo e originando operazioni per un valore complessivo di circa due miliardi di euro di transazioni. In qualità di Advisor e Asset Manager, Technologie & Spazio si occupa dell'individuazio-



ne, selezione, e gestione attiva e strategica delle opportunità di investimento, e delle attività gestionali di valorizzazione di portafogli immobiliari in Italia, Spagna, Francia, Belgio e Cina, ed è Partner di alcuni grandi gruppi di investimento internazionali. Technologie & Spazio ha presentato al MIPIM un imponente progetto per la realizzazione di un complesso alberghiero dotato di un importante business park a Tripoli, città che in questi ultimi anni ha accelerato il suo processo di modernizzazione e oggi attrae un forte interesse da parte dei mercati internazionali, per nuovi investimenti sia finanziari che turistici. Il progetto architettonico è realizzato nel pieno rispetto del vissuto di questa città multi etnica, caratterizzata da edifici simbolo e memoria delle varie culture che si sono avvicinate e da una magica luminosità, generata dal candore del bianco calce, caratteristica che negli anni '30 gli è valsa il titolo di città più linda del Mediterraneo.

Il progetto si sviluppa per oltre 100 mila metri quadrati complessivi lungo il litorale di Tripoli, a ovest della Medina, in una zona caratterizzata da una forte espansione commerciale e residenziale in atto. L'area è caratterizzata dalla presenza di edifici dedicati a importanti funzioni sociali ed è favorita dal tracciato delle principali arterie stradali con grandi vuoti urbani che favoriscono nuovi insediamenti immobiliari. Il resort, contraddistinto dalla verticalità emiciclica, abbraccio virtuale tra terra e mare, intende incrementare i servizi presenti in città e, con il suo carattere moderno e gli elevati standards, proiettarla in una dimensione internazionale. Il corpo principale con pianta emiciclica presenta il suo fronte convesso completamente trasparente per consentire l'affaccio a mare di tutte le camere. A questo si contrappone il fronte concavo costituito da un muro monolitico ricamato da aperture che regolano l'illuminazione dei corridoi e regalano scorci sulla città. Da un lato vetrate leggere e trasparenti specchiano i riflessi del mare, dall'altro muri protettivi verso la quinta urbana. L'edificio s'innalza a indicare un nuovo polo a servizio della imprenditorialità locale e un nuovo punto d'incontro e scambio con il mercato internazionale. Dalla Hall, posta in posizione panoramica sul mare, si accede alle stanze e alle suites (336 standard rooms, 60 suites, 36 junior suites, due royal e una grand royal suite), agli spazi dedicati ai servizi, allo svago e al relax.

Il complesso ospiterà una sala convegni con 2.500 posti dotata dei più moderni servizi, un sistema sport-benessere integrato da un vero e proprio "Hammam", oltre a un'area di 2mila metri quadrati con funzione commerciale e terziaria, caratterizzata da elementi stilistici che traggono spunto dalla cultura locale. All'esterno è inoltre previsto uno spazio a cielo aperto destinato a ospitare un "Suk moderno" e un'ampia area verde. Dal punto di vista costruttivo le soluzioni studiate vogliono rappresentare una nuova frontiera per il costruire a Tripoli, coniugando velocità di costruzione, elevati standards qualitativi e



European Real Estate Yearbook sold out

buon rapporto costo-prestazioni. Innovativa anche la scelta della tipologia di impianto termoidraulico e di ventilazione, grazie allo sfruttamento dell'energia solare. L'impianto proposto adotta, all'interno delle camere e degli appartamenti, terminali costituiti da "chilled beams" (travi fredde) dotate di aria primaria, che costituisce la soluzione più indicata per il complesso in questione.

CURIOSITÀ (*)

Aedes (non Aedes)

Noi abbiamo l'Aedes, storica property company diretta da Luca Castelli e di cui tutto si sa. Nel resto del mondo, invece, c'è Aedas, società di progettazione architettonica presente, con uno staff di oltre 1.350 persone, in 21 uffici sparsi in Europa, Asia, Nord America e Middle East. Ha sviluppato edifici per education, healthcare, sport&leisure, musei e gallerie. Come gadget, Aedas aveva una graziosissima automobilina: inutile dire è andata esaurita che in poche ore.

Cartelloni sulla piazza

Non bastano i cartelloni pubblicitari che coprono letteralmente tutte le facciate disponibili del Palais (e non solo): no, non bastano. E allora si mettono enormi cartelli (decine e decine di metri quadrati ciascuno) anche sugli edifici antistanti... Poi, e qui viene il bello, si affittano gli appartamenti che in tali edifici si trovano, e si invitano collaboratori e clienti ad andare a bere una birra in terrazza. Non ci credete? Guardate la foto a pag. 72.

European Real Estate Yearbook 2006

L'editore olandese Dijkman&Partners era stato "prudente". Si era portato a Cannes ben 3 mila copie del volume fresco di stampa, che veniva distribuito in anteprima al MIPIM nella sua terza edizione, pensando fossero più che sufficienti. Marinus e Jeannet Dijkman, insieme ai quattro collaboratori, presidiavano così dalla mattina del 14 marzo il "pillar" dove erano esposte le accattivanti copie del volume con in copertina l'"Uovo" dell'architetto Santiago Calatrava, che in questa forma ha pensato di progettare il progetto multiuso (uffici, albergo, Shopping Centre, etc) denominato "Buenavista" a Oviedo, in Spagna. Il libro (quasi ottocento pagine) dedica

un'ampia sezione anche all'Italia, ci sono le "Storie" di Aedes e Beni Stabili, e un "Portrait" dell'architetto Renzo Piano: tutte pagine curate da me. C'è anche un contributo di Assoimmobiliare, e spiccano diverse pagine di pubblicità italiana. Insomma, è un volume bellissimo, e io sono molto contenta di essere corrispondente per l'Italia del gruppo editoriale olandese, che produce anche altre notevoli iniziative dedicate al settore immobiliare, tra cui le monografie di Amsterdam, Rotterdam e del Belgio (si veda www.europe-re.com). È così bello, il volume (a Cannes veniva distribuito gratuitamente, in cambio del solo biglietto da visita del "prenditore") che nel secondo giorno del Salone le copie rimaste disponibili erano più solo duecento, e venivano supercentelinate. L'ultimo giorno del MIPIM, anziché il libro, spiccava sul "pillar" il cartello "Sold Out" che si può vedere nella foto qui a fianco. È chiaro, comunque, che European Real Estate Yearbook 2006 si può acquistare su Internet!

Gadgetmania

Si sa, l'attrazione dei gadget è fatale. Tra matite (splendida la "torcia" di matite colorate del gruppo Immobilfin), penne, righelli, antistress, portachiavi, apribottiglie, automobiline, cappellini, magliette, palle da golf, fiammiferi, etc, "vincono" comunque i peluches. Il piccolo ippopotamo di Sistema Roma (che - diciamo la verità - proprio "bellissimo" non era) è andato letteralmente a ruba. Apprezzato anche il gadget dell'Italian Way: una confezione di ottimo caffè, con tanto di mixer a batteria per fare la schiumetta al cappuccino.

Truly inspirational N°1

Quando nessuno ci credeva più, e cioè il mattino del 17 marzo, ha fatto la sua comparsa al MIPIM Carlo Alessandro Puri Negri. La "movie star" è giunta verso le 11.30: le sue brave addette stampa avevano convocato la sera prima - e a gran velocità - una Conferenza Stampa per quell'ora, da tenersi presso la saletta interna dello Stand. Il Vicepresidente e AD della Pirelli RE è apparso molto raffreddato, e il diniego a permettergli di fumare da parte dei giornalisti presenti (oltre alla sottoscritta, c'erano le corrispondenti di Finanza & Mercati e Italia Oggi, e ben tre persone per Quotidianoimmobiliare) lo ha raffreddato ancor di più: certo, io a fumare lo avrei anzi incoraggiato... Va beh, andiamo avanti che è meglio. Riposta sigaretta e accendino, Puri ci ha gentilmente invitato a servirci di caffè etc: un cameriere attendeva premuroso da una buona mezz'ora. La Conferenza Stampa è iniziata dunque con un certo ritardo, ma poi è proseguita per quasi un'ora. Altro che "incontro a margine" come alcuni colleghi hanno poi furbescamente scritto nei loro servizi...



Carlo Alessandro Puri Negri

forse per far credere che erano i soli ad aver incontrato la "Truly Inspirational Person" (attenzione, la definizione è mia, si veda l'articolo "Puri Negri Story" su European Real Estate Yearbook 2005). Iniziano le domande. All'AD di Pirelli RE si chiede di "partire" dall'espansione all'estero, e Puri anticipa, spiega e annuncia (tutte cose che poi si sono realizzate, quindi ben note ora che Economia Immobiliare va in stampa).

Si passa poi ai Fondi Immobiliari. I colleghi incalzano sulla politica: entrambi gli schieramenti hanno annunciato - in vista delle elezioni del 9 aprile - progetti di revisione del sistema fiscale sugli immobili, che coinvolgono anche i Fondi. Puri osserva che alzare l'imposizione sui Fondi immobiliari è un errore. Nessuno dei due schieramenti, sulla tematica immobiliare, ha bene chiare le cose; l'immobile paga già molte imposte indirette.

Si passa poi all'edilizia sociale, e alla casa per le fasce deboli. Puri cerca di spiegare (ma è costretto a ripetere il meccanismo un paio di volte, non viene subito compreso) che «dobbiamo smetterla di prenderci in giro con storielle come i canoni moderati e soluzioni pasticciate. Chi stabilisce quale deve essere il canone moderato? Chi lo decide?» si domanda, ma una soluzione lui ovviamente non può non averla. «I Comuni mettano le aree a disposizione delle imprese, ma obbligandole a realizzare immobili con vincolo di durata: l'affittanza cioè per 15 o 20 anni, a canoni di mercato. Si creerebbe così un vero calmieramento degli affitti, e questa è già una prima risposta. Per gli inquilini che davvero non possono (in base al reddito documentato) far fronte al canone di mercato, il Comune dovrebbe intervenire con una quota di



Jorge Perez

integrazione del canone. I fondi verrebbero reperiti dai programmi di dismissione del patrimonio immobiliare di proprietà degli enti stessi, che è ingente.

L'incontro si conclude con l'interesse di Pirelli RE per il settore turistico. Qui Puri annuncia sviluppi a brevissimo sul fronte Turismo & Immobiliare.

Morale della favola.

Nessuna notizia in particolare («speravate, eh...»), ma L'AD di Pirelli RE è sempre una "Truly Inspirational Person". Tanto che lo si intervista "a margine"...

Truly inspirational N°2

Il suo ritratto, qui a fianco, parla da solo: Jorge Perez, fondatore, Chairman e CEO di Related Group of Florida, è stato uno dei più fascinosi nuovi partecipanti al MIPIM. Da qui, il titolo.

Nato a Buenos Aires, Argentina, da genitori cubani, cresciuto in Colombia, il bel Jorge (stupendi e penetranti occhi verdi) ha iniziato a operare nella Florida del Sud alla fine degli anni settanta, e nel settore detto "affordable housing market". Sino a oggi il Gruppo ha costruito oltre una ventina di grandi progetti, per oltre 55 mila unità abitative. Significa oltre 10 miliardi di dollari....

Pérez sta attualmente "guidando" la trasformazione di Miami e di altre città dello Stato. Spesso va alla scoperta di zone semiconosciute o emergenti che poi diventano nuovi e trendy developments. Tre le realizzazioni di Related Group nella Florida del Sud ci sono "Portofino Tower", "Murano" e "Murano Grande" (come si capisce, Perez adora l'Italia).

Per la sua straordinaria attività, l'imprenditore è stato premiato a Cannes con l'"ICON Real Estate Award for Excellence" che Thierry Renault, Deputy Managing Director del MIPIM, gli ha consegnato durante un esclusivo cocktail al Palais. Perez era accompagnato dalla bellissima e biondissima moglie (sicuramente ex top model, meno della metà degli anni del consorte), e dal celebre designer (che di Perez è affezionato consulente) Philippe Starck, il cui imperativo è "refine, refine, refine". Simpatico, enorme e di cuoio nero abbigliato, Starck era accompagnato dalla anziana madre, una signora piccolina, minuta e dall'aria molto gentile.

Premio, foto e tutti via, destinazione Florida, o forse Messico e Argentina, mercati dove sempre più numerosi sono gli investitori europei in grado di acquistare gli appartamenti extra lusso che Related Group propone e che, a giudicare dalle maxi brochure (alte mediamente 50 centimetri, non c'è scaffale che tenga, bisogna archivarle in orizzontale) che li reclamizzano, sono anche belli e appariscenti. La foto qui accanto è un buon esempio dello stile.



Un development di Jorge Perez

Miss per Varsavia

La città di Varsavia è da molti anni presente a Cannes, e di edizione in edizione lo stand è sempre più attrattivo. Non solo in termini immobiliari, si intende. Questa volta i furbissimi polacchi hanno proposto un bar fornito come pochi: in bella vista, sul bancone, bottiglie di tutti i tipi e di tutti i generi, anche a forte contenuto alcolico. Uno dei numerosi cocktail party, poi, è stato allietato anche dalla presenza di due biondissime fanciulle. Non erano "hostess qualsiasi": erano due vere "Miss Varsavia" con tanto di fascia.



Le "Miss" di Varsavia

EPIC all'americana

Non è solo la città di Roma a vantare un "EPIC", la Conferenza annuale (la prossima edizione è l'ottava) che si svolge nella città eterna alla fine di settembre. C'è un EPIC anche in USA, e precisamente a Miami, e si tratta di una vera "chicca". Trattasi di un progetto lanciato dall'imprenditore italiano - trasferito dal 1983 in Florida - Ugo Colombo, insieme a Diego Lowenstein, CEO di Lionstone Developments. È un "Residence & Hotel" tower da 54 piani, contenente appartamenti di lusso ovviamente con vista mozzafiato nel pieno centro di Miami, dove Brickell incontra la baia. Le unità saranno dotate di cucine Snaidero, porte Valli&Valli, marmi bianchi Calacatta, finestre Glasswall. Sono previste anche speciali sliding glass doors, studiate apposta "to meet the latest hurricane safety requirements". La formula - abitazioni e albergo - non mi è molto chiara. Mi è stato spiegato che, sostanzialmente, l'Hotel offrirà servizi a cinque stelle (tra cui una world-class spa, e un high-tech fitness center) accessibili in via privilegiata ai residenti. Due parole su Ugo Colombo. A giudicare dai numerosi ritagli stampa forniti nel press-kit, poco più che quarantenne è il rampollo di una nota famiglia milanese con visionaria vocazione per i grattacieli abitativi. Con la sua società, CMC Group, ha realizzato, sempre a Miami, la "Bristol Tower" e il "Santa Maria". Ora, appunto, EPIC (www.epicmiami.com), destinato a diventare una delle "premier waterfront properties" in Florida. Il complesso dovrebbe essere ultimato nell'estate del 2008. Fingers crossed affinché da quelle parti il mercato regga.

Pubblicazioni eccellenti

Tra le migliaia di pubblicazioni offerte - gratuitamente - a Cannes, ne segnalo volentieri due che sono

a mio parere particolarmente preziose.

La prima è "Real Estate Investment Managers 2005", a cura del gruppo britannico IPE Publications. È una "directory" innovativa che annovera una cinquantina di grandissimi nomi, da Aareal Asset Management a UBS Global Asset Management, passando attraverso AXA, Curzon, Invesco, Morley, Oppenheim, solo per citarne alcuni. Europa, Nord America e ASIA sono le aree di provenienza delle società mappate. Il volume non contiene solo le schede omogenee di presentazione delle società, ma anche - per ciascuna - una pagina con performance verification, sector forecast, strategic corporate development, investments principles & strategy, e fee structure.

La seconda pubblicazione è "Le VIP de l'immobilier", curata dal gruppo francese Business Immo. È una directory, proposta su base biennale, orientata più sulle persone (tutte con foto) che sulle aziende: di cui peraltro vengono forniti dettagli. Scopriamo così che Olivier Ash (un tempo lavorò anche a Milano) è nato nel 1958 ed è attualmente direttore generale di Richmond Developments a Parigi; che Sebastian Bazin, presidente di Colony Capital in Francia, è del 1961; che Aref Lahham, fondatore e managing director di Orion Capital Managers, ha conseguito un master all'INSEAD; che Olivier Piani, presidente GE Real Estate Europe, ha conseguito un master all'Università di Stanford, USA; e che Guy Marty, direttore generale di IEIF, è parigino ed è nato nel mio stesso anno, così come Alain Taravella, presidente e direttore generale di Altarea ...

Nell'elenco degli "influenti" vi sono molte signore, tra cui Nadine Castagna, nata a Lione, direttrice del MIPIM e del MAPIC; Natalie Depetro, di Perpignano, direttrice di Global City; Ingrid Nappi Choulet, docente presso l'Essec, member of the board of ERES e socia del "Cercle des Femmes de l'immobilier"; e Luise Beveridge, direttore della comunicazione di BNP Paribas Immobilier, società con cui i protagonisti del mercato italiano dovranno prestissimo imparare a dialogare.

(* a cura di Paola G. Lunghini)



L'EPIC di Miami

ERES a Weimar

(A CURA DI PAOLA G. LUNGHINI)

La 13ª Conferenza europea di ERES, European Real Estate Society, network paneuropeo di economisti, ricercatori e educatori-formatori immobiliari, si è svolta dal 7 al 10 giugno a Weimar. L'incontro annuale di ERES è uno dei più importanti Forum scientifici mondiali del settore. Fanno capo al network, infatti, i docenti di circa un centinaio di Università europee dove si insegna e si studia il real estate.

L'artistica e storica città (al centro della Turingia, che a sua volta è davvero al centro della Germania) è davvero affascinante. Piccolina (circa 60 mila abitanti), silenziosa, il centro storico quasi tutto pedonale.



Weimar, il monumento a Goethe e Schiller

Alberi, fiori ovunque, carrozzelle trainate da coppie di cavalli che portano a spasso turisti di tutte le età: ma in maggioranza anziani. La "Piazza del Mercato" dove il mercato c'è davvero ed è allegrissimo, ristoranti e bar all'aperto, Weimar è ricca di grandi parchi e giardini: straordinario quello racchiuso nella grande casa dove abitò Goethe, attualmente un Museo visitatissimo.

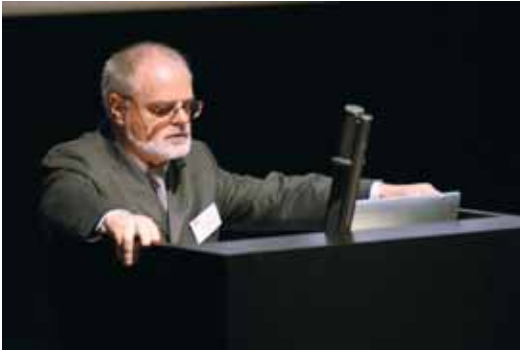
La città ospita una delle più famose Biblioteche d'Europa, fondata dalla duchessa e mecenate Anna Amalia (che governò il Ducato di Sassonia-Weimar dal 1759 al 1775), ha un Centro Congressi modernissimo, e vi si trova il celebre Teatro Nazionale Tedesco dove fu votata, nel 1919, la costituzione della "Repubblica di Weimar". Vicinissima, aleggia la trista memoria di Buchenwald, il campo di concentramento costruito dai nazisti. I sovietici, sino al 1950, lo adibirono a campo di internamento. Dal 1958, è luogo memoriale.

"Città culturale d'Europa 1999", a Weimar vissero e lavorarono - sino alla loro morte - Schiller e Goethe; Bach e Liszt (cui è intitolata la Scuola Superiore di Musica); e innumerevoli altri letterati e artisti e tra cui Nietzsche, Kandinsky, Klee... E i grandi maestri di quello che oggi chiameremmo design, e dell'architettura - tra cui Henry van de Velde e Walter Gropius - che diedero vita nei primi decenni del novecento al "fenomeno" "Bauhaus".

E proprio la Scuola Superiore di Architettura ed Edilizia, la "Bauhaus Universität" di Weimar, è stata la sede della Conferenza ERES, che è stata presieduta da Ramon Sotelo, Junior Professor presso l'Ateneo.



Jan Bettink



Hartmut Bulwien

La Conferenza di Weimar ha trattato tutti i temi che sono tradizionalmente affrontati dai Delegati ERES, e cioè:

- Corporate Real Estate
- Housing Economics & Policy
- International Real Estate
- Listed and Non-Listed Vehicles
- Marketed Analysis & Forecasting
- Mortgage Markets
- Performance & Risk Measurement
- Portfolio Management
- Private Investors
- Public Private Partnerships
- Real Estate Development
- Real Estate Education
- Real Estate Investment & Finance
- Real Estate & Urban Economics
- Real Options Securitisation
- Valuation

Circa 240 "papers" (gli abstract sono disponibili sul sito www.eres.org, pagina Annual Meetings) sono stati sottoposti all'attenzione del Comitato Scientifico di ERES, e sono stati discussi in 60 sessioni parallele, e oltre 450 sono stati i Delegati giunti a Weimar da tutta Europa - ma non dall'Europa solamente: ERES è infatti il capitolo europeo di un network esteso in tutti i Continenti, e che si raccoglie sotto l' "ombrello" della International Real Estate Society.

Gli organizzatori di Weimar 2006 hanno scelto, per questa manifestazione, di affiancare al calendario scientifico tradizionale anche una decina di "Panel" dove molti esperti, provenienti in maggioranza dal



Eamonn D'Arcy

settore privato, hanno dibattuto temi di stretta attualità, tra cui primeggiavano le tendenze al cross border, alla diversificazione e al PPP (Public Private Partnership).

La delegazione italiana (pur "piccina" rispetto alle presenze da UK, Germania, Olanda, etc.), si è fatta ben notare. Era composta - oltre che dalla sottoscritta - da Michele Businaro (REAG), Pierangelo Ciurlia (Università "Ca'Foscari" di Venezia), Valentina Delli Santi (studio legale omonimo), Laura Gabrielli (Università di Ferrara), Alberto Germani (Ministero dell'Economia), Andrea Gheno (Università Roma III), e Manuela Rainini (REAG). Italiani, anche se lavorano all'estero, anche Alessandro Bronda (Aberdeen Property Investors) ed Erasmo Giambona (Università di Amsterdam).

Valentina Delli Santi è intervenuta a un Panel (Investimenti transnazionali), e i due collaboratori di REAG hanno presentato un paper su "Investment perspectives in EU accession countries: an example".

A me, Presidente di ERES dal giugno 2005 al giugno 2006, è toccato - oltre ad altri impegni - il compito di indirizzare il discorso ufficiale nella Opening Session.

Numerosi i partecipanti di grande notorietà internazionale, tra cui C. F. Sirmans (docente all'Università del Connecticut), Frank Billard (a capo di DIFA), Hartmut Bulwien, Presidente della GIF, la potente associazione dei ricercatori immobiliari tedeschi), Karl-Werner Schulte ("nestore" della formazione e della ricerca in Germania), Andreas Schiller (Direttore editoriale della rivista Immobilien Manager e co-editor dell'olandese Europe Real Estate Yearbook) e Eamonn D'Arcy, Università di Reading (UK).

Bellissimi e molto apprezzati gli eventi collaterali, dal Concerto di apertura - presente Andreas Tautvetter, Ministro delle Costruzioni e dei Trasporti della Turingia - al Teatro Nazionale di Weimar (seguito da un ricco buffet offerto dalla banca Berlin Hyp, rappresentata dal suo CEO Jan Bettink), alla reception presso il Neues Museum (alla presenza del Sindaco della città, Stefan Wolf, e del Segretario di Stato del Ministero Federale delle Costruzioni e dei Trasporti, Engelbert Lütke-Daldrup), al Gala Dinner presso la Neue Weimarahalle.

Nel corso della 13ª Conferenza ERES la presidenza dell'associazione è passata da me a Matthias Thomas, che guida in Germania la DID - Deutsche Immobilien Datenbank GmbH - joint venture tra la tedesca European Business School e IPD, Investment Property Databank.

Il prossimo appuntamento annuale di ERES è a Londra, dal 27 al 30 giugno 2007.



Ramon Sotelo

IL "POLITICAL WELCOME ADDRESS" AI DELEGATI ERES

Grazie alla cortesia di Engelbert Lütke Daldrup, Segretario di Stato del Ministero dei Trasporti e delle Costruzioni del Governo Federale di Germania, Economia Immobiliare presenta qui il "Discorso politico di Benvenuto" ai Delegati ERES, tenuto in data 8 giugno dal giovanissimo e brillante esponente della coalizione di Angela Merkel, pianificatore urbanista di professione, nonché autore di numerose pubblicazioni.

«You have decided to hold your conference in Weimar, with its Bauhaus University. In doing so, you have chosen a venue with a rich cultural and architectural heritage, a place that stands for both tradition and innovation. Today, as in the past, strategies are called for - in both the public and private sectors - that can effectively combine traditional values and innovative approaches.

Germany faces demographic and economic challenges that will result in significant structural changes. Numerous towns and cities will be affected by these changes, although their effects will vary from one region to the next. This will have an impact on the housing and property markets, and thus also on the real estate industry.

The players involved in real estate - in both the public and private sectors - face major challenges, which they have to address with a high degree of expertise, respect for traditional values and innovative ideas. More than ever before, we need excellent real estate academics and highly qualified real estate experts with a holistic educational background.

Against this backdrop, I am particularly delighted that the European Real Estate Society actively promotes the international exchange of ideas in the field of real estate research, and that it has chosen as its venue the Bauhaus University of Weimar, an institution that has an excellent reputation for teaching and research in real estate.

Unlike the situation in other European countries, there is no overall housing shortage in Germany, which also means that there are no spiralling property prices and rents. However, the housing markets in Germany do exhibit significant regional differen-



Paola G. Lunghini con i delegati REAG e ...



Engelbert Lütke-Daldrup é il penultimo a destra

ces. In the south of the country, which is doing well economically, demand for housing tends to outstrip supply. On the other hand, we also have areas with sizeable numbers of vacant dwellings, not only in the new federal states, but also in post-industrial regions elsewhere in Germany. Demographic change will further intensify the regional differences in economic development and have a strong impact on policies in the years ahead. The changes that take place in society and the economy will be noticeable first, and above all, in towns and cities. These towns and cities - as well as the urban development policies pursued by the Federal Government and the federal states - will therefore have to address these challenges in whatever shape they manifest themselves.

Urban development policy is a form of social policy that has a direct influence on the quality of life, social concerns and the opportunities that people enjoy.

Given the great importance of towns and cities for the economy and innovation, as well as for social cohesion, the Federal Government is therefore systematically continuing its urban development assistance programmes. The statements made in the Coalition Agreement in the context of the measures to reform Germany's federal system provide urban development assistance with sound prospects for the future. The agreements that have been reached on federal financial assistance and on the future Article 104 b of the Basic Law mean that it will continue to be possible for the Federal Government to provide financial assistance to urban development schemes. Preventive and holistic urban development assistance continues to be the most effective instrument for ensuring that towns and cities develop in a manner that is appropriate in terms of their buildings, their social fabric, their economy and their environment. Urban development assistance stabilizes and revitalizes towns and cities that have been especially hard hit by structural change, unemployment, vacant dwellings and migration. Our programmes for urban restructuring in the new and old federal states are providing pump-priming investment in towns and cities where economic upheaval threatens to cause outward migration and resignation. We have to provide active support to processes of urban transformation between growth and shrinkage. Key elements of these pro-

grammes are preserving valuable older buildings, revitalizing city centres and curbing urban sprawl.

Urban restructuring makes use of brownfield sites to make our towns and cities more family-friendly and greener. Town houses on their own lots in city centres are becoming increasingly popular, while single-family houses in the outskirts are becoming less attractive. Suburbanism is out - the urban renaissance is the order of the day! Against the background of recent events, one of the most politically sensitive challenges that we face is the integration of minority ethnic groups in urban neighbourhoods. This will become increasingly important. What we need is interaction between the various policy areas in the neighbourhoods affected. The Social City programme, launched in 1999, ushered in a major shift in German urban development policy. To stabilize vulnerable neighbourhoods and foster the integration of migrants, the integrative approach goes beyond the regeneration of buildings for the first time, and now specifically includes schemes to address social deprivation in the neighbourhoods.

The programme to protect historic urban areas has restored numerous old town and city centres in Eastern Germany, which had been neglected during the GDR era, to their former glory. This is the way to preserve our architectural heritage! Urban development assistance also makes a major contribution to our policy to attract investment. Thus, for instance, from 1990 to 1994 Weimar was a pilot city for urban development assistance in the new federal states, and has developed into an attractive place for the business and academic communities.

Urban development assistance provides a vital impetus to economic development and the labour market. It launches investment that is urgently needed for modernizing buildings and infrastructure - investment that would not have been made without this stimulus. Studies carried out by independent institutes have shown that federal assistance amounting to 100 million euros safeguards around 40,000 jobs. Urban regeneration schemes not only preserve our heritage and help us to redevelop derelict urban sites, but also promote the modernization and repair of buildings, making them more energy efficient. In doing so, they make a major contribution to the efforts to tackle climate change, which are high up on the Federal Government's policy agenda.

Improving the energy efficiency of buildings is one of our major policy objectives. Rising energy costs, vulnerable gas markets and the threat of climate change all illustrate that there is no alternative to energy efficiency!

Our climate change policy in the real estate field consists of two key elements: the Energy Conservation Regulations and the programme to reduce carbon dioxide emissions from buildings. Over the next four years, funding totalling one billion euros per annum will be provided. This is designed to pump-prime total investment totalling around 28 billion euros in the



Andreas Tautvetter

period to 2009. In this way, we are not only tackling climate change, but also providing a major impetus for the construction industry and building trades.

One of the Federal Government's objectives - and of course a central concern of the Transport and Building Ministry - is to maintain and upgrade efficient infrastructure. To this end, we will increasingly use public-private partnership models, in order to harness more private sector capital and expertise. PPP's share of public sector investment is to be raised to up to 15 %, a level comparable to that in other countries. In recent years, public private partnerships in Germany have been characterized by dynamic development, and they are increasingly establishing themselves as a procurement option to meet long-term investment requirements. The objective is long-term interdisciplinary cooperation between the public and private sectors, in order to deliver public sector projects more economically, more competently and more efficiently. PPP means optimizing the design, construction, financing and operation of a building or transport infrastructure in a holistic process. Small and medium-sized enterprises will also benefit from PPPs. Uniform standards for investment appraisals, for instance, are designed to turn the special PPP process into a standard procurement model and reduce transaction costs.

Germany is a more attractive place to do business than many would have you believe. Analysts in other countries consider the situation to be far more favourable than many Germans do. One indicator of this is the commitment shown by foreign investors, especially on the German property markets. Attracted by



... con C. F. Sirman



Il panel con Valentina Delli Santi (a sinistra)

real estate prices that are moderate in comparison with many other countries, globally operating financial investors are investing heavily in German property. This is speeding up the trend towards the globalization and professionalization of the housing and real estate markets and reinforcing the pressure within the sector to deliver returns. Shareholder value management, dynamic portfolio strategies and derivative funding instruments have now become part of everyday business. However, the purchase of large housing developments by institutional investors is viewed with mixed feelings in Germany. In this country, housing has traditionally been used as a long-term investment rather than for speculation. The sale of local authority owned property companies, such as recently happened in Dresden, is causing concern. Local authority housing companies are important stakeholders in socially responsible housing and urban development policies. This applies to urban restructuring, the provision of housing to people on low incomes and the stabilization of neighbourhoods where there is social deprivation. With new owners, on the other hand, we have to start all over again and convince them of the need for urban development and social measures. Against this background, the Coalition Agreement states that the internationalization of the housing industry and the privatization of the housing stock are to be carefully observed and analyzed. Special attention will be focused on the medium- to long-term impacts of the sales on society, urban development and the construction industry. The increasing globalization of property markets is also reflected in the current discussions surrounding the introduction of real estate



Hans Wilhelm Alfen



Augurio per "Londra 2007"

investment trusts in Germany. REITs are undoubtedly a suitable vehicle for widening the range of options for investment in the property sector, promoting flexible trade in real estate and attracting additional capital to the property market. In this field, the Bauhaus University of Weimar has made a major contribution to increasing the store of knowledge. However, other countries' experience of REITs cannot be transferred one-to-one to Germany. For this reason, I believe that there is still a need for much discussion. This applies especially to the possible social and urban development consequences of housing REITs. This issue is currently being debated at parliamentary level, where the discussions are intense and heated. It is not yet possible to say what the actual consequences for the property market and locational factors will be. This will depend to a large extent on the shape that German REIT legislation actually takes. Whether residential property will be included right from the start if REITs are introduced in Germany - that is a question I believe still has to be answered. Last week, following a suggestion by the Federal Ministry of Transport, Building and Urban Affairs, the Commission for the "Economization of the Housing and Real Estate Industry" was established under the auspices of the *German Association for Housing, Urban Development and Regional Planning*, and chaired by Gernot Mittler. This commission will help to clarify all the unresolved issues.

I would like to conclude by addressing a topic about which I care passionately, and which will always be on the agenda in a town like Weimar, with its rich architectural and artistic heritage: I am talking about



Weimar, il centro storico

the conservation of our built heritage. For a country like Germany, in which the construction and property sectors play a key role, the quality of planning and building is an issue that will be even more important in the future. The quality of urban life is becoming increasingly important as a factor in attracting investment. As more and more areas are deregulated and privatized, it is imperative that clients and investors get actively involved and acknowledge their responsibility for the architectural heritage. Private sector investors have to realize that the German public is likely to demand a high level of building culture. Innovative approaches are called for, combining traditional values and present-day requirements. We are talking about the following aspects: respect for history, buildings that are aesthetically pleasing and contextually appropriate, economic and ecological responsibility, and the "genius loci" in urban development. To raise the awareness of building culture in our society, we need an exchange of ideas and a dialogue on quality - a platform for focusing on and supporting various options. We intend to create this platform by establishing the Federal Foundation for Building Culture. I would very much like to see the construction and property industries become deeply involved in this project. The platform created by the "Federal Foundation for Building Culture" will provide an opportunity for an

active dialogue between the public and private sectors. This dialogue is important, and we will continue and intensify it».

NOTA. Head del programma di Management - Construction Real Estate Infrastructure presso la Bauhaus-Universität Weimar, Hans Wilhelm Alfen ha anche rivolto ai delegati ERES un discorso di saluto. Nel suo intervento, il 7 giugno, si è soffermato sulla circostanza che il Corso di cui è fondatore e guida, iniziato nel 2001 con 60 studenti per il B.Sc. course, e 20 per il M.Sc. course, è oggi frequentato da oltre 200 partecipanti, favorito dal fatto che a Weimar si trova una delle più importanti facoltà di ingegneria civile del Paese. «Developed at the Bauhaus-Universität it is obvious that - contrary to similar courses offered - it is more based on constructional than on economical aspects. Approximately 40% of the teaching contents derive from civil engineering and architecture. Another 30% concerns economics and 7% law and contracts, both with a strong emphasis on construction and real estate industry related issues. In total, it is a very interdisciplinary course offer which should be quite unique at least in Germany. The graduates usually quickly find a job because this interdisciplinary knowledge is of great interest in the corresponding industry» ha spiegato Alfen. «PPP is actually a special research field of my chair Construction Economics and - considering the dynamic market development in Germany in the different sectors and in particular in public real estate - also a subject of high attention and interest in our country».

Desidero sottoscrivere un abbonamento per un anno (2006) 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 _____

Focus e Indici

MERCATI IMMOBILIARI LOCALI: A CIS E NOMISMA PIACE MANTOVA

«In poco più di un decennio, a partire dagli anni '90, da città ricca di vestigia storico-artistiche e ambienti di pregio naturalistico, la città di Mantova sta ora cambiando pelle. Il capoluogo si propone oggi come polo di richiamo per grandi eventi di cultura, sede di eccellenza per la filiera agroalimentare e, sempre più frequentemente, anche del terziario avanzato».

Parte da questa considerazione lo studio condotto da Nomisma dal titolo "Il mercato Immobiliare mantovano: analisi e prospettive future". La ricerca, commissionata da Forum Mondadori Spa, è stata presentata giusto a Mantova il 3 maggio scorso da Gualtiero Tamburini, VP di Nomisma, responsabile del progetto. L'evento è stato anche occasione per presentare il progetto di riqualificazione di Piazzale Mondadori di Mantova, un intervento promosso appunto da Forum Mondadori Spa, società del Gruppo CIS - Compagnia Investimenti e Sviluppo.

Economia Immobiliare riporta fedelmente parte delle considerazioni esposte dal gruppo di lavoro della famosa società di studi economici, secondo i quali il "cambio di pelle" sarà un percorso che, grazie alla posizione strategica della provincia, crocevia fra Lombardia, Emilia e Veneto, sarà trainato dallo sviluppo dei settori della cultura, dei servizi e, soprattutto, della logistica.

«Al momento Mantova e l'area provinciale si trovano a godere di un sistema economico robusto, connotato dalla presenza di micro imprese diffuse e distretti produttivi plurisetoriali. Tale quadro deve però fare i conti con alcune carenze sul fronte delle infrastrutture, che vanno urgentemente ripensate e stimolate» ammoniscono gli autori, prima di lanciarsi nell'analisi del mercato immobiliare di Provincia e Comune, a partire da alcune valutazioni sull'andamento dell'attività edilizia nell'ultimo decennio.

Attività edilizia in Provincia di Mantova Dal 1992 al 2002 nella provincia mantovana sono state rila-



Una veduta di Mantova

sciate circa 12.800 concessioni per fabbricati, per il 74,3% con interventi di edilizia abitativa e la restante quota per fabbricati non residenziali. Nel settore delle residenze, solo il 55% è stato connotato da nuove costruzioni (la quota restante sono dunque stati interventi di ampliamento), mentre i nuovi interventi ammontano ben al 64% con riferimento al settore non residenziale. Complessivamente il numero delle nuove costruzioni si è attestato attorno alle 7.500 unità. In termini volumetrici, il patrimonio immobiliare - residenziale e non - è cresciuto in dieci anni di quasi l'80%, con la migliore performance segnata dal non residenziale (+96,7%), e solo un +41,6% dal comparto abitativo. Scomponendo il dato aggregato degli immobili d'impresa, si rileva che il settore interessato dal maggior aumento di volume per nuovi fabbricati è quello dell'industria e dell'artigianato.

Se si divide la volumetria relativa alle concessioni rilasciate per il numero dei fabbricati, se ne ottiene un volume medio per fabbricato. Così, in chiave storica, è possibile vedere come si venga progressivamente ad accrescere il volume medio nel tempo: da circa 1.400 mc nel 1992 ai circa 2.000 del 2002. Ciò è imputabile al calo delle villette monofamiliari: se a inizio periodo i fabbricati con solo un'abitazione erano circa il 60%, ora tale quota si è pressochè dimezzata; parallelamente i fabbricati con più di 3 abitazioni passano dal 18% all'attuale 43%.

Il patrimonio immobiliare in Provincia di Mantova
Secondo i dati del censimento, al 2001, il territorio provinciale contava poco più di 95mila edifici con una media di 41 edifici per kmq (a Mantova città, ovviamente questo dato si viene più che a duplicare con una quota di 96 edifici per kmq).

Ben il 93% degli edifici utilizzati sono a destinazione abitativa, mentre la quota restante (7%) ha destinazione diversa, fra cui spicca quella per commercio e industria (55% del non residenziale), seguita a lunga distanza dagli uffici (solo il 7%). Il patrimonio abitativo risulta essere per circa metà in buono stato di conservazione. Vi sono inoltre comuni di più recente sviluppo ed edificazione ove questa quota raggiunge anche il 90%.

Rispetto al censimento 1991, nel 2001 le unità abitative della provincia di Mantova sono aumentate del 10,7%, raggiungendo le 158mila unità. Nello stesso periodo la popolazione è cresciuta solo del 2,2%, ma il numero di famiglie ha avuto invece un incremento dell'11,5%, dello stesso ordine di grandezza della crescita dello stock abitativo.

La superficie media di un'abitazione nella provincia mantovana è pari a 117 metri quadrati, con l'estremo inferiore, pari a 98 metri quadrati, nel comune capoluogo (superiore di 7 mq rispetto alla media italiana). Cresce inoltre la quota di abitazioni in proprietà, che passano dal 66,8% del 1991 all'attuale 70,2%. A pagarne le spese sono le abitazioni in affitto, in diminuzione dal 25,5% al 21%.

I trend per il mercato: compravendite e prezzi. Nel corso del 2005 in Provincia di Mantova si sono concluse 7.338 compravendite, suddivise tra l'83% nel comparto residenziale e il 17% in quello d'impresa. Confrontato con i valori delle altre provincie limitrofe (Reggio Emilia, Ferrara, Cremona, Brescia, Verona, Parma, Modena, Rovigo), il volume compravenduto è tra i minori. Su tutti spiccano Brescia, Verona e Modena, rispettivamente con 26mila, 17mila e 13.600 compravendite. Ultima Rovigo con 4.500 transazioni.

Per poter confrontare i dati correttamente non si deve tuttavia ragionare in termini assoluti: i valori delle compravendite devono essere messi in relazione alla dimensione dello stock esistente, così da ottenere un indicatore della "intensità" del mercato (IMI = Intensità del Mercato Immobiliare). Si scopre così che, in realtà il mercato immobiliare di Mantova, seppur limitato, è tra i più "intensi" alle spalle di Reggio Emilia, Ferrara e Cremona.

Diverso il discorso per la "dinamicità", che si calcola in variazione percentuale sugli anni passati. Rispetto al 2004 le compravendite di immobili sono aumentate del 2,4%, e il dato è da imputare maggiormente alle transazioni del comparto non residenziale (+9,2%), che non al residenziale (appena +1,1%). La Provincia è in linea con la media realizzata dal mercato nella regione di riferimento (+3,1%), ma ben dietro a realtà più dinamiche come Parma (+6,8%), Modena (+4,8%) e Brescia (+4,7%).

Il dato significativo è che, se l'analisi si focalizza solo sul territorio comunale, Mantova città si colloca all'ultimo posto in rapporto al numero di compravendite stipulate nel corso del 2005: appena 948 transazioni avvenute. Il rallentamento dell'attività transattiva del Comune è riscontrabile osservando la variazione di compravendite rispetto al 2004. In un anno il capoluogo ha registrato una forte flessione pari al -13,2%, imputabile principalmente a un rallentamento sul fronte delle compravendite abitative



Il centro di Mantova

(-18,2%). Il risultato della città mantovana è il più deludente a confronto con gli altri capoluoghi: al vertice le città di Parma, Cremona e Brescia, in cui le compravendite sono aumentate in un anno dell'11,6%, 10,3% e 5,1%.

È evidente dunque che la buona performance provinciale dei volumi transati è in realtà sostenuta dalle transazioni avvenute al di fuori del capoluogo di provincia che, sul totale, incidono per l'87,6%. Solo il 12,4% delle compravendite sono dunque state effettuate in Mantova città.

Spostiamo ora l'analisi ai valori immobiliari. La ricerca fa una media tra i prezzi rilevati dall'Agenzia del Territorio e dal periodico "Il Consulente Immobiliare" per il comparto residenziale, direzionale e commerciale.

Per quanto riguarda la città di Mantova, nel secondo semestre del 2005, i valori si sono attestati mediamente attorno ai 1.560 euro/mq al mese per le abitazioni, 1.000 euro/mq per gli uffici e 1640 euro/mq per i negozi. Mentre il primo dato è in media con quello dei vicini capoluoghi di provincia (al vertice Parma e Brescia che superano i 2.100 euro/mq/mese), i valori di uffici e negozi sono molto al di sotto della media. Tra le realtà prese a confronto Mantova non risulta una realtà particolarmente "expensive".

È interessante però andare a indagare se negli ultimi anni si sia rilevata una dinamica nelle variazioni intercorse sui prezzi, che tenda a far recuperare il divario con le altre città. A questo proposito si rileva che, sia nel breve che nel lungo periodo, Mantova è ai primi posti per crescita dei prezzi immobiliari. Negli ultimi otto anni (dal 1997 al 2005) le case mantovane hanno pressochè raddoppiato il proprio valore in termini nominali: +96,4%, a fronte di una variazione media del 59%.

Anche rispetto al 2004 i prezzi di abitazioni e uffici hanno fatto registrare incrementi che si attestano

rispettivamente al 10,9% (dato medio +6,8%) e 9,6% (dato medio +5,9%). Discorso diverso meritano i negozi, i cui prezzi sono sì cresciuti del 4%, ma si sono attestati al di sotto della media segnata dagli altri capoluoghi "competitor", pari al 4,7%.

Il fatturato del mercato immobiliare. Dalla combinazione fra il dato relativo alle compravendite e il prezzo medio al metro quadro degli immobili, si ottiene una stima del fatturato del mercato immobiliare di Mantova, sia a livello provinciale che comunale.

Il fatturato del mercato immobiliare di Mantova città è fra i più bassi, con complessivi 124 milioni di euro nel 2005 (107,8 milioni dovuti al residenziale e 16,4 milioni al non residenziale). La media di tutti i capoluoghi è superiore solo al sia a livello complessivo che prendendo separatamente il oggetto di indagine si attesta a 458 milioni di euro, con Parma e Verona alle prime posizioni rispettivamente con 766 e 685 milioni di euro di fatturato.

Nella provincia virgiliana il fatturato del mercato immobiliare ha raggiunto 803 milioni di euro di fatturato, il capoluogo pesa dunque sul totale per il 15,5% appena, e il "grosso" del fatturato, in misura dell'84,5%, viene realizzato nel territorio al di fuori di Mantova città (meno rispetto al dato sulle compravendite dell'87,6%, a indicare tuttavia il più contenuto livello dei prezzi extra moenia).

Le prospettive del mercato residenziale. Con un occhio al futuro, gli esperti di Nomisma affermano che il mercato abitativo è ancora ben intonato, sebbene si stia assistendo a un certo rallentamento dei ritmi di vendita. Per il momento non si denunciano ancora valori in flessione.

In molti casi la domanda è sostenuta anche dalla componente straniera che richiede sempre più accoglienza e da cui scaturisce fabbisogno abitativo.



Un landmark milanese: la sede de "Il Sole 240re" (courtesy of Gianpietro Agostini)

L'offerta, seppure in crescita, si sta gradualmente adattando alla domanda, frenando i volumi immessi sul mercato, per evitare così quantità di invenduto che potrebbero avere un riflesso negativo sui valori di compravendita.

Si percepisce, comunque, che i prezzi hanno raggiunto livelli che difficilmente potranno subire ulteriori e significative crescite, per il rischio di non poter incontrare le possibilità di spesa da parte della domanda. Nell'immediato viene confermata dunque, anche a livello locale, la tendenza al riassetto dei valori.

Al termine della presentazione della ricerca l'architetto Corrado Nicolini ha avuto modo di presentare il progetto immobiliare "Forum Mondadori" di Gruppo CIS.

L'operazione consta nella riqualificazione di una vasta area di oltre 21 mila metri quadrati - Piazzale Mondadori per l'appunto - a ridosso del centro storico della città. Lo sviluppo è particolarmente importante se si pensa che hanno collaborato alla fase di redazione del Piano Attuativo antecedente la gara di aggiudicazione (Forum Mondadori Spa, la società creata "ad hoc" da Gruppo CIS per sviluppare l'iniziativa, ha comperato l'intera piazza attraverso asta pubblica della Provincia) anche il Comune di Mantova, la Provincia di Mantova, la Camera di Commercio di Mantova, APAM (azienda di trasporti pubblici) e FS.

Fino a oggi autostazione delle corriere del servizio pubblico APAM, il Piazzale sarà trasformato in "Forum Mondadori", il nuovo polo turistico-congressuale della città. In collaborazione con il Polo di Mantova del Politecnico di Milano, Gruppo CIS realizzerà infatti spazi a uso commerciale e per il terziario, abitazioni, uffici e una struttura alberghiera da 120 camere e parcheggi. I lavori incominceranno nei

primi mesi del 2007 e l'investimento complessivo ammonterà a circa 60 milioni di euro.

ATTIVITÀ URBANISTICA ED EDILIZIA: COSA HA FATTO MILANO

Il 19 aprile 2006 il Comune di Milano ha presentato a Palazzo Marino il Primo "Rapporto sull'attività urbanistica ed edilizia" elaborato dall'assessorato allo Sviluppo del Territorio del Comune di Milano e la prima Analisi Sintetica sulla rilevanza economica e sociale dell'attività urbanistica ed edilizia svolta da Lanfranco Senn dell'Università Luigi Bocconi.

I dati inediti sono stati illustrati dall'ex Sindaco di Milano Gabriele Albertini, introdotto dall'assessore allo Sviluppo del Territorio Gianni Verga e da Emilio Cazzani, Direttore Centrale Pianificazione e Attuazione Pianificazione Regionale.

Al Convegno sono intervenuti: Paolo Simonetti, Direttore Settore Piani e Programmi Esecutivi per l'Edilizia, Comune di Milano; Giancarlo Bianchi Janetti, Direttore Sportello Unico per l'Edilizia, Comune di Milano; Lides Canaia, Direttore Settore Piani e Programmi Esecutivi per l'Edilizia Pubblica, Comune di Milano; Angela Airoidi, Responsabile Area economia urbana e immobiliare CERTeT - Università Bocconi; Claudio De Albertis, Presidente Assimpredil - ANCE Milano; Luciano Niero, Presidente ALER Milano; Luciano Caffini, Presidente ALCAB - Legacoop e Alessandro Maggioni, Presidente Confcooperative - Federabitazione Lombardia.

Dal quadro presentato è emerso che negli ultimi anni sono 10 milioni i metri quadrati di aree trasformate e in trasformazione attraverso grandi progetti di riqualificazione; 2,8 milioni i metri quadrati di aree recuperate con le piccole trasformazioni; 6,3 milioni i metri quadrati di verde e servizi; 2,6 milioni la superficie di

TRASFORMAZIONI URBANISTICHE DELLA CITTA' DI MILANO (dati in mq)

Pianificazione	Superficie complessiva dell'intervento	S.l.p. totale	S.l.p. Residenza Libera	S.l.p. Residenza, Convenzionata Sovvenzionata	Terziario, Commerciale, Ricettivo, Produttivo,	Standard Ottenuto (Verde Spazi Pubblici, Parcheggi)	Standard Qualitativo Equivalente
Programmi di Riqualificazione Urbana	1.635.883	719.777	219.850	199.090	257.080	978.897	6.000
Piani di Recupero e altro	833.882	719.900	140.294	48.333	504.573	380.106	-
Programmi Integrati di Intervento	7.829.247	3.335.025	1.272.002	681.761	1.371.615	4.879.102	1.383.907
Programmi Integrati di Intervento 8 aree Piano Casa	183.325	71.448	-	68.537	2.911	105.053	57.482
TOTALE GENERALE	10.482.337	4.846.150	1.632.146	997.721	2.136.179	6.343.158	1.447.389

pavimento per la residenza libera, convenzionata e pubblica; 2,1 milioni i metri quadrati destinati al settore terziario, commerciale, ricettivo e produttivo.

La trasformazione di aree ancora occupate da fabbriche e industrie ha consentito e consentirà non solo di riqualificare ampie zone in forte degrado ma di dotare la città di quei servizi fondamentali proprio laddove la città ne è carente come gli asili nido e le scuole per l'infanzia e le residenze per anziani (tutti sempre previsti in ogni trasformazione), come le strutture per la cultura e il tempo libero (per citarne alcuni: il Teatro Arcimboldi alla Bicocca; nell'area della Motta il nuovo centro per l'arte contemporanea presso la Palazzina Liberty che fungeva da deposito dell'ATM; nell'area dell'Alfa Romeo la Casa per la Montagna; nell'area della Magneti Marelli il grande centro sportivo e ricreativo; nell'area della Montedison e della Redaelli il Centro Congressi).

Un bilancio dell'attività urbanistica ed edilizia degli ultimi anni che ha consentito l'analisi della rilevanza economica e sociale, mettendo in evidenza per la prima volta l'eccezionale ricaduta sul territorio, anche di tipo occupazionale.

La stima degli investimenti in opere di trasformazione urbanistica ed edilizia realizzate o avviate a partire dal 1998 a oggi è di oltre 10 miliardi e 51.800 milioni di euro di cui l'87% avviene nel settore delle costruzioni ed il restante 13% in quello dei servizi alle imprese (consulenza per la progettazione, legale, finanziaria, gestionale, eccetera).

Complessivamente tali investimenti attivano la creazione di un fatturato che supera i 23 mila milioni di euro. L'impatto complessivo degli investimenti fatti o attivati nel periodo considerato coinvolge quasi tutti i settori produttivi anche se, naturalmente, con diversi gradi di intensità. In particolare, l'88% della produzione complessiva attivata converge in 16 settori e quasi il 60% della produzione attivata si concentra in soli tre settori: costruzioni, servizi alle imprese e commercio.

Anche in termini di occupazione interessata dall'attività urbanistica ed edilizia di questi ultimi anni l'impatto sul territorio è notevole: il numero delle unità di lavoro (occupati a tempo pieno) coinvolte direttamente o indirettamente dagli investimenti considerati supera le 265mila unità. Con 134mila unità di lavoro attivate, il settore delle costruzioni si conferma, in modo abbastanza ovvio, come il più coinvolto dagli investimenti in opere di trasformazione urbanistica ed edilizia; seguono, anche per quanto riguarda l'occupazione, i settori dei servizi alle imprese, con il 14,2% del totale e il commercio che sfiora le 23.600 unità attivate.

Infine, il valore aggiunto creato, ovvero la parte di produzione che viene o distribuita come remunerazione del capitale e del lavoro o prelevata come imposizione fiscale, supera i 13mila milioni di euro.

Fare un punto di ciò che è accaduto, sta accadendo e accadrà ancora a Milano era doveroso a distanza di dieci anni dalla fine di un "ventennio grigio" vissuto dalla città tra il 1976 e il 1996 che ha lasciato aree

abbandonate e degradate sul territorio.

Oggi si parla invece di piani, di programmi e anche di servizi in termini completamente mutati; i veri protagonisti delle trasformazioni delle città non sono più i piani regolatori generali ma programmi complessi fondati su politiche mirate all'assolvimento delle reali esigenze di chi vive la città.

Dal 2000 a oggi i Programmi Integrati di Intervento hanno permesso di avviare importanti trasformazioni come quella di Santa Giulia, che interessa l'area dismessa più grande d'Europa, o quella più centrale di Garibaldi-Repubblica-Varesine. In questi anni i soli Programmi Integrati di Intervento hanno riguardato una superficie complessiva di oltre 8 milioni di metri quadrati, con la realizzazione di poco più di 2 milioni di metri quadrati di residenze e 5 milioni di metri quadrati di "standard", ottenuti tra aree verdi, spazi pubblici e nuovi parcheggi.

A questi numeri occorre affiancare quelli portati dalla trasformazione delle grandi aree dismesse: l'ex OM, l'ex Fina, l'ex Maserati, l'ex TIBB oggi sono nuovi quartieri residenziali, luoghi urbani vissuti e attrezzati per accogliere chi abita, lavora o studia. I Programmi di Riqualificazione Urbana hanno trasformato 1,6 milioni di ex aree industriali, consentendo la realizzazione di 420mila metri quadrati di residenza, quasi la metà convenzionata o sovvenzionata, e 1 milione di metri quadrati di verde, spazi pubblici e parcheggi.

«Quello che possiamo osservare oggi» ha sottolineato l'assessore allo Sviluppo del Territorio Gianni Verga «è il primo risultato di queste politiche di governo del territorio, un risultato che è in continua evoluzione e che si completerà nei prossimi anni con la realizzazione di altri grandi progetti e l'apertura di nuovi cantieri dai quali partirà un nuovo destino per Milano. Un destino rigoglioso già segnato dall'importante attività urbanistica ed edilizia in atto a Milano che grazie agli interventi di recupero e sviluppo urbano ha generato forti, significative e positive ricadute sul territorio in termini di risorse mobilitate, di occupazione e di ricerca della qualità architettonica».

In occasione del Convegno sono stati presentati i documenti preliminari del Piano di Governo del Territorio (Documento di Piano, Piano dei Servizi e Piano delle Regole) e dell'aggiornamento del Regolamento Edilizio di cui la Giunta ha preso atto lo scorso 7 aprile.

INDICE IPD: NEL 2005 GLI IMMOBILI RENDONO MEDIAMENTE IL 9%

Il mercato immobiliare italiano ha registrato nel 2005 un "total return" (rendimento complessivo) del 9,0%, con una crescita in valore capitale del 2,9% e un rendimento da entrate del 5,9%. Questi i risultati dell'Indice Immobiliare Italiano che IPD presenta per il terzo anno consecutivo - questa volta all'interno di Expo Italia Real Estate - confermando una

sempre più rappresentativa lista di partecipanti al suo "servizio di analisi di portafoglio".

Per quanto riguarda i singoli settori, il commerciale (che rappresenta il 32% del valore complessivo degli immobili presenti nella banca dati IPD al dicembre 2005) ha visto le migliori performance, con un rendimento complessivo del 11,2%.

Gli immobili industriali hanno leggermente sotto-performato rispetto alla media di mercato con un "total return" dell'8,7%, mentre gli uffici, che nel 2004 avevano ottenuto la performance più alta, conseguono un rendimento complessivo dell'8%, confermando un trend in calo negli ultimi tre anni.

Analizzando le principali componenti del "total return" si osserva che il settore industriale, pur presentando un "income return" più elevato rispetto a quello di mercato (7,1% nel 2005, nel 2004 era 7,5%), mostra contenuti livelli di crescita del capitale (1,5%). Gli immobili retail, altro settore con rendimento da entrate ben sopra la media (6,7%), hanno fatto registrare una crescita in conto capitale del 4,3%, in controtendenza rispetto agli ultimi due anni.

Il direzionale conferma una redditività da entrate in calo e pari al 5,2% nel 2005, così come in calo risulta la crescita di capitale (2,6%).

Infine, le altre tipologie di immobili, raggruppati in un unico settore denominato "altro" (costituito per lo più da proprietà residenziali e ricettive) hanno evidenziato una redditività ancor più contenuta e pari al 7,5%, con rendimento da entrate e crescita complessiva rispettivamente pari al 6,2% e all'1,2%.

Nel 2005 la crescita del capitale è stata principalmente determinata da un aumento dei canoni lordi del +2,7%. Anche il livello dei canoni di mercato è aumentato ulteriormente rispetto al 2004 sebbene l'entità di tale crescita si sia attestata su tassi leggermente inferiori rispetto a quelli registrati lo scorso anno (+2,5% nel 2005 contro +3,2% registrato nel 2004). Se si esclude il settore "Altro", le crescite maggiori si sono state riscontrate nel settore commerciale (+3,1%), mentre gli uffici e l'industriale hanno segnato incrementi più contenuti rispetto alla media di mercato (rispettivamente +1,8% e +2,1%).

Alla fine del 2005 gli "initial yield" lordo e netto (rendimenti iniziali calcolati come rapporto tra l'affitto in essere, al lordo o al netto dei costi non recuperabili, e il valore di mercato dell'immobile) erano rispettivamente pari al 6,4% e 5,6%, in lieve ripresa rispetto al 2004, sebbene con situazioni ben distinte tra i vari settori dove gli yield lordi si confermano in calo sia nel direzionale (5,9% nel 2005 contro 6,0% nel 2004) che nell'industriale (7,4% contro 7,7%), ed in aumento nel commerciale (6,8% e 6,5% rispettivamente nel 2005 e 2004).

Dinamiche simili si riscontrano nell'analisi degli yield netti, con i costi operativi non recuperabili che nel 2005 si attestano mediamente intorno al 10,1% delle entrate lorde (9,7% nel 2004).

La dimensione del databank italiano di IPD a fine 2005 è pari a 13,8 miliardi di Euro con una crescita del 68%

sul 2004, arrivando a coprire circa il 25% del mercato istituzionale italiano. Il valore complessivo degli immobili compresi all'interno del campione osservato dall'indice IPD ammonta a circa 12 miliardi di euro.

Hanno partecipato alla realizzazione dell'Italian Property Index 2005 in collaborazione con IPD tra le maggiori società e property companies operanti in Italia: Aedes BPM Real Estate Sgr, AXA REIM, BNL Fondi Immobiliari Sgr, CAAM Sgr, Corio Italia, FIMIT Sgr, Generali Properties, Groma - Cassa dei Geometri, IGD, Inarcassa, ING RE Investment Management, IXIS AEW Europe, Klepierre, Pioneer Investments, Pirelli RE Sgr, Polis Fondi Sgr, Pradera, Prologis European Properties Fund, RREEF Fondiimmobiliari Sgr, SAI Investimenti Sgr, Sonae Sierra, Sorgente Sgr.

IPD è una società leader nella fornitura di benchmark immobiliari con banche dati in Australia, Austria, Belgio, Canada, Danimarca, Finlandia, Francia, Germania, Giappone, Inghilterra, Irlanda, Italia, Korea, Norvegia, Olanda, Portogallo, Spagna, Sud Africa, Svezia, Svizzera, Stati Uniti.

I benchmark forniti da IPD costituiscono il punto di riferimento per gli investitori e grazie al set informativo della Società, è stato possibile analizzare il mercato immobiliare con tecniche, metodi e rigorosità analoghi a quelli adottati generalmente per l'analisi di degli altri mercati d'investimento finanziari. IPD è una società indipendente e ciò garantisce l'imparzialità dei dati e degli indicatori prodotti.

NUOVI INDICI PER BNL FONDI IMMOBILIARI

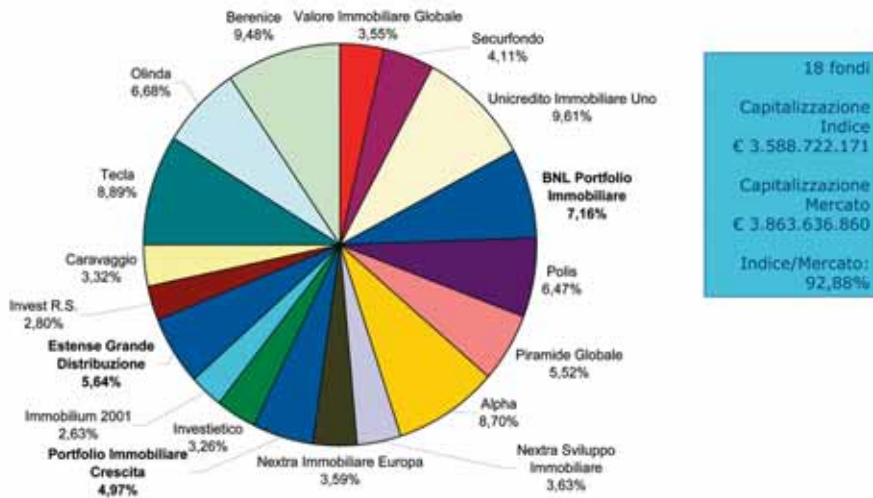
Proposto da BNL Fondi Immobiliari un nuovo strumento di conoscenza dell'universo "Fondi": gli indici "BNLFI Italian Real Estate Funds". «Questi indici si pongono l'obiettivo di monitorare l'andamento delle quote dei Fondi Immobiliari chiusi di diritto italiano quotati alla Borsa di Milano, e misurano la performance dei Fondi e lo scostamento tra prezzo in Borsa e valore del NAV» esordisce il documento predisposto dalla SGR guidata da Michele Cibrario. «Si tratta di indici di tipo value weighted all share aperti, recettivi dei titoli di nuova quotazione. La modalità di calcolo si basa sulla formula dell'indice concatenato.

Il valore base degli indici è pari a 100 alla data del 31/12/2002 e viene calcolato su base mensile considerando l'ultimo giorno di apertura della Borsa: il prezzo utilizzato nei calcoli è il prezzo ufficiale. Gli indici BIREF sono ribassati per effettuare confronti con altri indici su periodi temporali diversi».

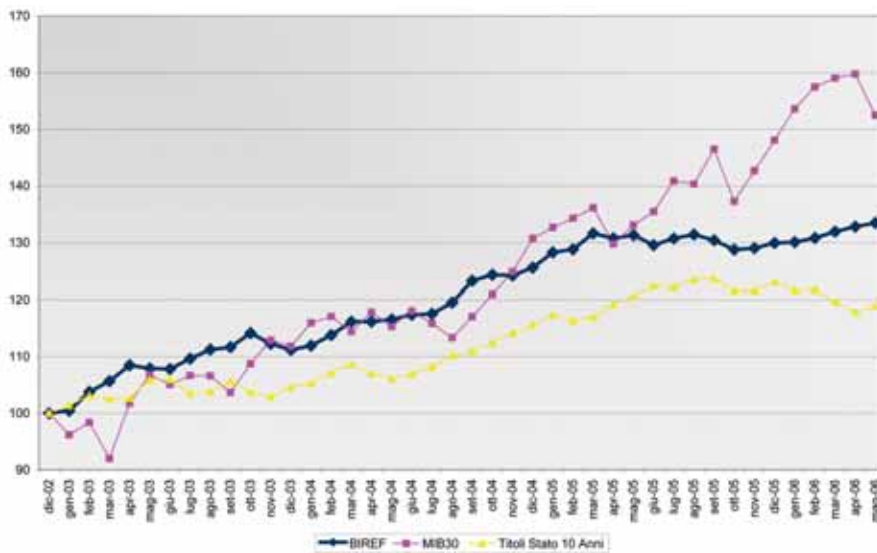
Gli indici BIREF sono tutti costruiti utilizzando gli stessi constituents e la medesima metodologia di ponderazione. Il paniere è inizialmente costituito da sette fondi (31 dicembre 2002). La ponderazione dei componenti è effettuata con intervallo semestrale alle date del 30 Giugno e 31 Dicembre di ogni anno, sulla base della capitalizzazione di mercato alla data di riferimento.

«L'inserimento di nuovi Fondi avviene alla data di

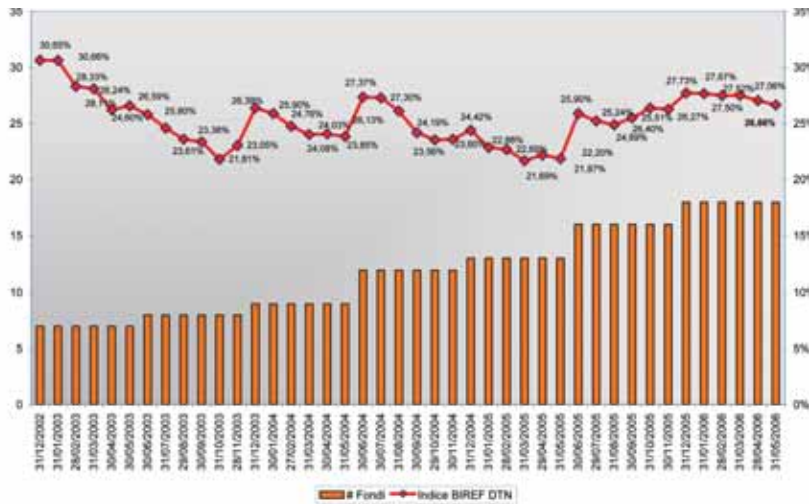
Componenti BNLFI Italian Real Estate Funds al 31 Dicembre 2005



Indice BNLFI Italian Real Estate Funds (Inception)



Indice dello Sconto sul NAV - BREF DTN



DUE INDAGINI DI FIMAA

I milanesi e la "seconda casa"

A fine maggio FIMAA-Milano, il Collegio degli Agenti d'Affari in Mediazione aderente all'Unione del Commercio di Milano, ha diffuso una Ricerca condotta insieme allo Studio Ravasi (società immobiliare che fa capo a Luca Ravasi, responsabile FIMAA-Milano dei progetti speciali e rappresentante dell'associazione nell'Osservatorio dell'Agenzia del Territorio di Milano), sul tema "milanesi e seconda casa". L'indagine è stata condotta su un campione di 428 famiglie milanesi, ed è stata realizzata con l'obiettivo di capire in quale misura esiste un mercato potenziale della seconda casa, dando così agli operatori immobiliari un orientamento sulle motivazioni d'acquisto.

In sintesi, il 30% dei milanesi una seconda casa l'ha già. Al mare, in montagna, all'estero le famiglie interessate all'acquisto di una seconda casa vicino a Milano sono comunque una quota importante: 13 su 100. «Di esse il 59% indica il lago come collocazione preferita (i potenziali acquirenti sono diplomati nel 55% dei casi e laureati per il 18%). Il 41% delle famiglie interessate all'acquisto privilegia invece la campagna. Le famiglie che non sono, invece, interessate all'acquisto di una seconda casa: innanzitutto perché mancano i soldi necessari (37,1%), perché - come detto - una seconda casa ce l'hanno già (30,5%), oppure perché non viene considerato interessante un luogo vicino a Milano (15,1%) e si preferiscono altri tipi/luoghi di vacanze (8,2%). L'1,6% motiva il non interesse con l'età avanzata.

Ci sono poi due famiglie su cento che non valutano negativamente l'acquisto di una seconda casa, ma appaiono indecise: per la situazione economica, per il disaccordo fra marito e moglie, perché si possiede già una casa vacanza in affitto» spiega la Ricerca. «Chi è interessato a comprare una seconda casa a un'ora di auto da Milano predilige di gran lunga (81,2%) la proprietà diretta dell'immobile rispetto ad altre soluzioni come la proprietà diretta in residence (12,12%) o la multiproprietà (6,6%). La tipologia di fabbricato più ambita è, al lago, la villetta a schiera (non disdegnati, al lago,



Sestriere: panoramica

gli appartamenti in condominio) e, in campagna, la villa monofamiliare. Chi compra un appartamento vuole un bilocale con bagno (scelto dal 70% delle famiglie potenziali compratrici al lago). Chi opta per una villetta desidera soprattutto un trilocale con due bagni (60,87% al lago e 55,56% in campagna).

Ma quanto sarebbe disponibile a spendere chi vuole comprare una seconda casa a un'ora di auto da Milano? Per un appartamento in un condominio con un massimo di dieci unità immobiliari la cifra - sia per il lago che per la campagna - si attesta sui 74 mila euro, risponde la FIMAA. Per le ville e le villette si è disposti a spendere di più per unità immobiliari al lago (dai 90 ai 120 mila euro a seconda che si tratti di villette a schiera o ville monofamiliari) e meno per la campagna (da 78 a 108 mila euro). «Le risposte degli intervistati - ha puntualizzato Stefano Stanzani, responsabile dell'Ufficio studi di FIMAA-Milano - riflettono, nella misura degli importi, la disponibilità ad investire per una seconda casa: una disponibilità dichiarata che, mediamente, è inferiore del 30% rispetto all'effettivo prezzo dell'immobile».

La "casa dei desideri" dovrebbe avere (per il lago, e in ordine di importanza) questi requisiti: giardino privato, possibilità di raggiungere dalla stazione del treno con navetta la località turistica prescelta, contesto urbano pedonalizzato, e box per l'auto. Sempre in ordine d'importanza ecco i requisiti per



Una seconda casa da sogno ...

la seconda casa in campagna: il giardino privato, contesto urbano pedonalizzato, possibilità di raggiungere dalla stazione del treno con navetta la località turistica prescelta, e box per l'auto.

L'agente immobiliare nel contesto europeo

Sempre a fine maggio FIMAA Italia (quindi la Federazione nazionale) ha diffuso una Ricerca che analizza la categoria degli agenti immobiliari in 15 Paesi europei. Il confronto tra 180 mila agenti in Europa, 95 mila agenzie e circa 3,2 milioni di transazioni residenziali che passano per il tramite degli Agenti immobiliari, ha fornito gli spunti sui quali lavorare. L'indagine - resa possibile grazie alla collaborazione con Cegi, l'organizza-

zione Europea degli Agenti immobiliari cui FIMAA aderisce - ha permesso di valutare gli aspetti normativi, le modalità operative e di mercato in differenti Stati, al fine di trarre spunti per identificare traiettorie di sviluppo della professione di agente immobiliare e valutare nuovi servizi da introdurre sul mercato italiano (*best practice*).

Nei 15 Paesi analizzati la normativa degli agenti immobiliari presenta molte differenze dovute in primo luogo ai diversi contesti socio-economici e culturali, che hanno evidentemente influenzato i ruoli associativi nonché i comportamenti dei singoli operatori. L'Italia appare (forse a sorpresa...) notevolmente evoluta.

Ecco, in sintesi, le conclusioni dell'indagine. Per gli aspetti normativi, l'attività dell'agente immobiliare risulta disciplinata per legge in 12 dei 15 Paesi monitorati. Inoltre si riscontra l'obbligatorietà:

- di un diploma od altro certificato equipollente per poter esercitare la professione in 7 Paesi (Italia, Portogallo, Belgio, Svezia, Grecia, Danimarca e Francia);
- di corsi obbligatori per legge (Italia, Portogallo, Belgio e Svezia);
- di idonea garanzia finanziaria (Irlanda, Danimarca, Germania e Francia);
- come alternativa, o in aggiunta ai requisiti, di una dimostrabile esperienza pratica (Italia, Portogallo, Belgio, Svezia, Austria, Olanda).

«Questi Paesi, da un lato, com'è ovvio, presentano una migliore tutela del cliente (tenuto in estremo riguardo in Francia e Danimarca) ma non sembrano particolarmente efficienti dal punto di vista del mercato (in altri termini, non sembra sussistere una relazione statistica tra le mutabili attinenti alla regolamentazione né con la percentuale di mercato residenziale intermediato, né con il livello delle commissioni). D'altra parte anche nei tre Paesi dove non è stata riscontrata alcuna specifica regolamen-



Seconda casa: perché non in Florida?

tazione si è in presenza di commissioni residenziali medio-alte e di una percentuale di mercato residenziale intermediato ben lontana dai mercati più "penetrati", come Gran Bretagna, Olanda, Irlanda e Danimarca» commenta la FIMAA. «In definitiva, per il mercato degli agenti immobiliari la mancanza di regolamentazione non determina una migliore efficienza del mercato, efficienza che, però, non è garantita neppure dai sistemi maggiormente regolamentati»

In media, nei 15 Paesi monitorati (e siamo negli aspetti di mercato) «ciascun agente intermedia circa 18 compravendite residenziali all'anno. Ai due estremi risultano, in senso riduttivo, il Lussemburgo, dove ciascuno dei 646 agenti lussemburghesi effettua, in media, solamente 4,4 compravendite l'anno e, dall'altra parte, un gruppetto di Paesi che vede in testa il Regno Unito (79 compravendite per agente l'anno), l'Irlanda (70 compravendite) e, distanziate, la Danimarca e l'Olanda (circa 30 scambi per ciascun agente). L'Italia si posiziona nel gruppo dei Paesi con il minor numero di transazioni per agente (8,4 scambi). Ma le variabili che possono essere di aiuto per tentare di misurare l'efficienza del sistema dell'intermediazione, possono essere rappresentate - dal punto di vista degli agenti - dalla percentuale di mercato residenziale intermediato dalle agenzie sul totale delle compravendite di abitazioni e - dal punto di vista dei consumatori - dai prezzi per le commissioni corrisposti per i servizi dell'agente immobiliare.

Rispetto a questa seconda variabile non sembra sussistere una relazione diretta con il numero di agenti ogni 1.000 abitanti; quindi alte commissioni non implicano automaticamente rischi di cartelli od oligopoli; ma non sussistendo una correlazione, allo stesso modo, basse commissioni non sembrano generare un mercato perfettamente concorrenziale» conclude la Ricerca.

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 (2006) 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;
- il Consulente Immobiliare (quindicinale de Il Sole 24 Ore);

Alle Società associate verrà inviato:

- n° 3 copie (a tre diversi nominativi indicati dalla società) della rivista Economia Immobiliare;
- il Consulente Immobiliare (quindicinale de Il Sole 24 Ore);

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



CITY Cass Business School
City of London

ERES Conference 2007



Call for Participation
27-30 June 2007
Cass Business School
London, UK

Real estate in the **changing world**




Conference Themes

The themes of the conference cover all areas of real estate, urban economics and urban studies. Paper submissions are welcome in any of the following areas:

- Corporate real estate
- Housing economics & policy
- International real estate
- Investment & finance
- Market analysis & forecasting
- Mortgage markets
- Performance & risk measurement
- Portfolio management
- Real estate derivatives
- Real estate development
- Real estate education
- Real options
- Securitisation
- Real estate & urban economics
- Valuation & appraisal

Abstracts

Abstracts should be submitted on-line using the abstract template via the ERES website (www.eres.org/2007) by **February 28th 2007** and should include the following information:

- Title of the paper
- Keywords
- Maximum 250 word abstract
- Contact details of the lead author, including postal address, telephone and e-mail address

Final decisions on papers accepted will be made by March 30th 2007. Anyone wishing to organise a special panel session or to serve as a session chair should contact the Conference Secretariat at eres2007@city.ac.uk

Doctoral Session

A Doctoral Session will take place on **June 27th 2007**.

PhD students interested in participating should send a two-page summary of their proposed topic to the Conference Secretariat at eres2007@city.ac.uk by February 28th 2007. The European Real Estate Society offers a prize of 1,000 Euros for the best paper presented at the Doctoral Session.

Further Information

Executive Committee

- Tony McGough, Cass Business School, Conference Chair
- Tony Key, Cass Business School, Industry Liaison
- Simon Stevenson, Cass Business School, Chair of Scientific Committee
- Stephen Brown, RICS, RICS Co-ordinator
- Matthias Thomas, DID Deutsche Immobilien Datenbank, ERES, President 2006-2007

For further information please contact the Conference Secretariat at eres2007@city.ac.uk or www.cass.city.ac.uk/eres2007

ERES 2007
Real Estate Finance & Investment Group
Cass Business School,
City University
106 Bunhill Row,
London, EC1Y 8TZ, UK
www.cass.city.ac.uk/eres2007



CASE DA LEGGERE



Un'analisi del "real estate"
nella letteratura italiana e internazionale

a cura di
Paola G. Lunghini
by *INTERNEWS*

www.internews.biz

by *INTERNEWS* SRL

SCHEDA DI ACQUISTO "CASE DA LEGGERE"

(da compilare e inviare via fax allo 02.86452597)

Desidero:

- Acquistare il libro "Case da leggere" Euro 24,00/cad.
(indicare il numero di copie che si desidera ricevere)

1 2 3 4 5

Nome..... Cognome

Società

Indirizzo

Cap Città.....

P.I./C.F.

Telefono..... Fax.....

E-mail

Data Firma.....

Contestualmente all'invio di questo fax provvedo al pagamento di Euro

- con assegno bancario intestato alla Società by Internews srl
- con bonifico bancario sul c/c n° 10101 intestato a by Internews srl
Banca Popolare Commercio e Industria - Ag. 4, Via Bocchetto, 13 - 20123 Milano
CIN U - ABI 05048 - CAB 01604
inviare via fax al n. 02.86452597

A pagamento avvenuto sarà emessa fattura quietanzata. Indicare, se diversi dai succitati, i dati relativi alla società a cui emettere fattura.

Il libro sarà inviato a pagamento avvenuto, tramite spedizione postale a carico di by Internews srl

I dati sono trattati ai sensi della L. 675/96 sulla tutela della privacy

Shopping the world



MAPIC rappresenta il principale mercato per il settore immobiliare internazionale, in crescente espansione. Mette a confronto i più autorevoli protagonisti: dagli **investitori ai retailer, dai centri commerciali ai territori, alle città**, proponendosi come un luogo unico d'incontro in un prestigioso spazio, per tre giorni di intense attività di comunicazione e scambio.

MAPIC fornisce un'impareggiabile vetrina ed una straordinaria opportunità di visibilità per le aziende che vogliono presentare progetti e strategie commerciali aprendosi a molteplici occasioni d'incontro e di business.

MAPIC® is a registered trademark of Reed MIDEM - All rights reserved.

■ **7.208** partecipanti

■ **783** società espositrici

■ **1.588** distributori

■ **68** paesi rappresentati

Per partecipare al MAPIC 2006 :

Telefonate al Vs rappresentante locale per iscrivervi o per prenotare uno stand.

Headquarters (Parigi) 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



“Tutto quello
che hai sempre
volutto sapere
sul mercato
immobiliare
italiano *”

* Ma non hai mai osato chiedere”

EPIC

European Property Italian Conference

La Conferenza Italiana del Mercato Immobiliare Europeo è un evento realizzato da



VIII Edizione

“Through the Barricades”

Roma, 28-29 settembre 2006

Via Veneto, The Westin Excelsior

Patrocini:

EPIC Partners:

Content Partners:

Media Partner:

