

MANGIALARDI:
SETTORE ALBERGHIERO
IN CAMBIAMENTO

78

18 OTTOBRE 2014

ETTIMANALE

de il Quotidiano Immobiliare

CENTRO SERVIZI DI CREDITO
VALTELLINESE: GREEN
BUILDING DA PRIMATO

MASSIMO MORETTI
PRESENTA IL NUOVO
BENCHMARK DEL CNCC

RETAIL

YES, WE CAN

iIQI Day

IL CREDITO IMMOBILIARE È MORTO?

Lunga vita alla finanza immobiliare

Venerdì 14 Novembre

ore 10:00 | Hotel Ramada Plaza | Milano

SCOPRI DI PIÙ

RELATORI

Guglielmo Pelliccioli

Moderatore - iIQI

Sergio Corbello

Assoprevidenza

Gabriele Piccini

UniCredit

Roberto Poli

UniCredit

Federico Merola

Arpinge

Claudio Cacciamani

Università di Parma

Faisal Alshowaikh

Arab Banking Corporation London

Enrico Fadani

CorpLegal Grossmann Fadani & Partner

Aldo Mazzocco

Assoimmobiliare

Innocenzo Cipolletta

AIFI

Massimo Tivegna

UniCredit

Corrado Piazzalunga

UniCredit Leasing

Edoardo Reviglio

Cassa Depositi e Prestiti

Stefano Padovani

NCTM Studio Legale Associato

Glauco C. Verdoia

IFH PRO

Pier Paolo Baretta

Ministero dell'Economia e delle Finanze

MAIN SPONSOR



SPONSOR



PATROCINATORI



LA NUOVA STRADA DEL CNCC

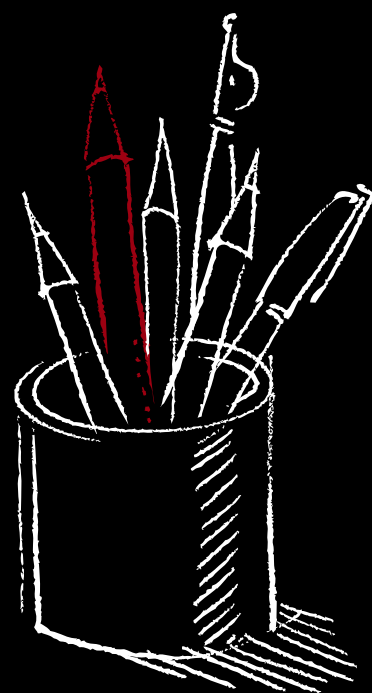
Moretti e la sua squadra preparano il futuro

Questa settimana la nuova squadra del CNCC, l'associazione che riunisce gli operatori attivi nel settore dei centri commerciali, si è presentata con un convegno programmatico e di larga visione sul futuro del settore. A tirare le fila il presidente Massimo Moretti, cui va dato atto di una presa di coscienza e di impegno davvero notevoli. Ma l'Italia ha bisogno di questa industria? Con grande onestà è questa la domanda che tutti ci dobbiamo porre: sviluppatori, gestori, retailer, fornitori di servizi, consumatori. Per essere più precisi la domanda andrebbe articolata in altro modo, vale a dire: "È utile questa industria per i consumatori?".

La risposta è affermativa ed è facile comprenderne le ragioni che vanno da una moderna distribuzione dei prodotti alla concentrazione dei punti vendita a vantaggio della clientela, dalle economie di scala dei prodotti alla decongestione del traffico cittadino, dalla flessibilità degli orari di accesso al comfort delle strutture.

Certamente però questo mondo è in continua evoluzione e il compito della squadra al vertice del CNCC è proprio quello di stimolare le società aderenti a seguire questo percorso di crescita qualitativa con una visione anche internazionale sugli altri mercati. In questa logica verranno stretti accordi di collaborazione con le associazioni di settore degli altri Paesi e verrà prodotto un sistema di dati e analisi periodico per dare agli aderenti il senso di un percorso monitorato.

All'interno dell'odierno numero de Il Settimanale troverete le indicazioni per il futuro in un'intervista al presidente Moretti, alla luce anche delle risultanze del convegno che si è tenuto lo scorso giovedì a Milano.



GUGLIELMO PELLICCIOLI
fondatore ed editorialista de
il Quotidiano Immobiliare

04

DEALS DELLA SETTIMANA

DEALS

Scarica la **TABELLA DEALS COMPLETA** *in excel*

Vai alla **TABELLA DEALS 2014**

BOLOGNA 41 MLN

Torre SGR, società che gestisce il fondo immobiliare Opportunità Italia, ha stipulato con Ciosso Srl l'atto ricognitivo relativo alla compravendita di un complesso immobiliare costituito da due immobili cielo - terra con prevalente destinazione d'uso residenziale e commerciale, situati nel centro storico di Bologna, Palazzo Mainetti Sanmarchi e Palazzo Salimbeni. Il prezzo complessivo di acquisto è di 41 mln di euro.

ROMA 205 MLN

Il fondo sovrano Gic di Singapore ha confermato l'acquisizione da CBRE Global Investors della rimanente quota del 50% non ancora posseduta del centro commerciale Romaest, in via Collatina a Roma. Secondo rumors, il valore dell'operazione è di 205 milioni di euro.

AGENDA

20

LUNEDÌ

MILANO**LA GESTIONE PRIVATA DEGLI EDIFICI PUBBLICI****Organizza:** il Quotidiano Immobiliare

VAI

Milano: presso lo Studio Legale NCTM - Via Agnello 12,
a partire dalle ore 8.45**22**

MERCOLEDÌ

BOLOGNA**SMART CITY EXHIBITION****Organizza:** Forum PA e Bologna Fiere

VAI

Bologna: presso Bologna Fiere - Piazza della Costituzione,
dal 22 al 24 ottobre**23**

GIOVEDÌ

MILANO**TETTI VERDI: UNA OPPORTUNITÀ CHE CAPITA A FAGIOLO!****Organizza:** Lombardini22

VAI

Milano: via Lombardini 22,
a partire dalle ore 18.00**24**

VENERDÌ

PORTOGRUARO (VE)**LOG/IN: EASTGATE PARK SI PRESENTA AGLI OPERATORI****Organizza:** Celtic Italy

VAI

Portogruaro (VE): presso Polins, il Polo dell'Innovazione Strategica - Via Rivago 69,
a partire dalle ore 14.30

il **Quotidiano Immobiliare**[®] presenta il convegno

LA GESTIONE PRIVATA DEGLI EDIFICI PUBBLICI

Il cambiamento e l'integrazione pubblico-privato:
verso nuovi modelli di value sharing

LUNEDÌ
20 OTTOBRE

ORE 08:45

MILANO

ISCRIZIONE OBBLIGATORIA - CLICCA QUI

Tel +39 035 211356 Email: convegni@ilqi.it

RELATORI

Guglielmo Pelliccioli

Moderatore - ilQI

Roberto Reggi

Direttore Agenzia del Demanio

Massimo Caputi

Vice Presidente PRELIOS

Marco Monaco

Partner NCTM

Emanuele Caniggia

AD IDEa FIMIT

Ezio Bigotti

Presidente EXITone

Aldo Mazzocco

Presidente Assoimmobiliare

Marco Doglio

AD FABRICA SGR

Carola Giuseppetti

Direttore Generale SIDIEF

Carmen Chieregato

AD COGEST RETAIL

Carlo De Vito

AD FS SISTEMI URBANI

Conclusioni a cura di

Roberto Reggi

PARTNER SCIENTIFICO

NCTM
Studio Legale Associato

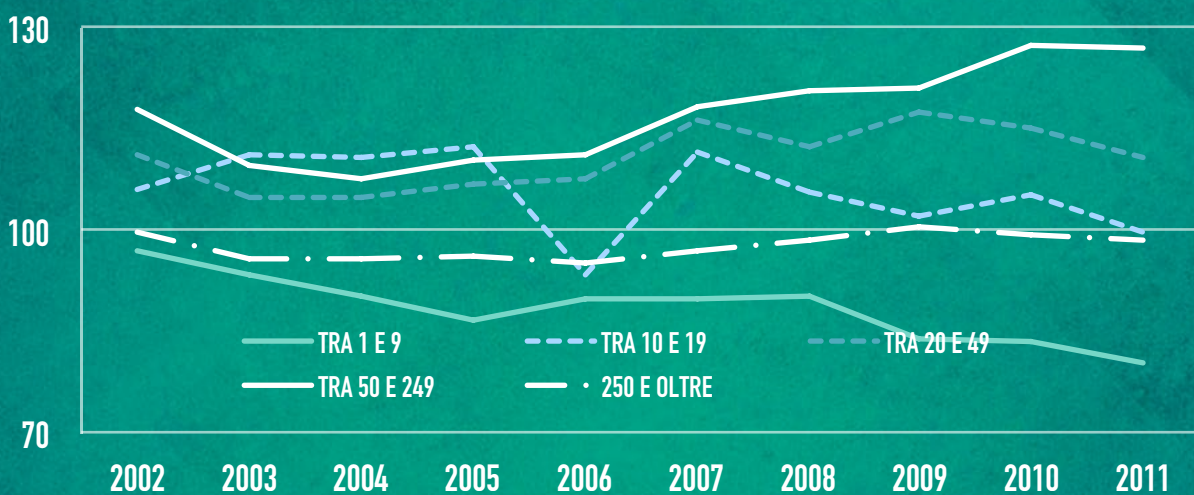
PATROCINIO DI


ASSOIMMOBILIARE
Associazione dell'Industria Immobiliare

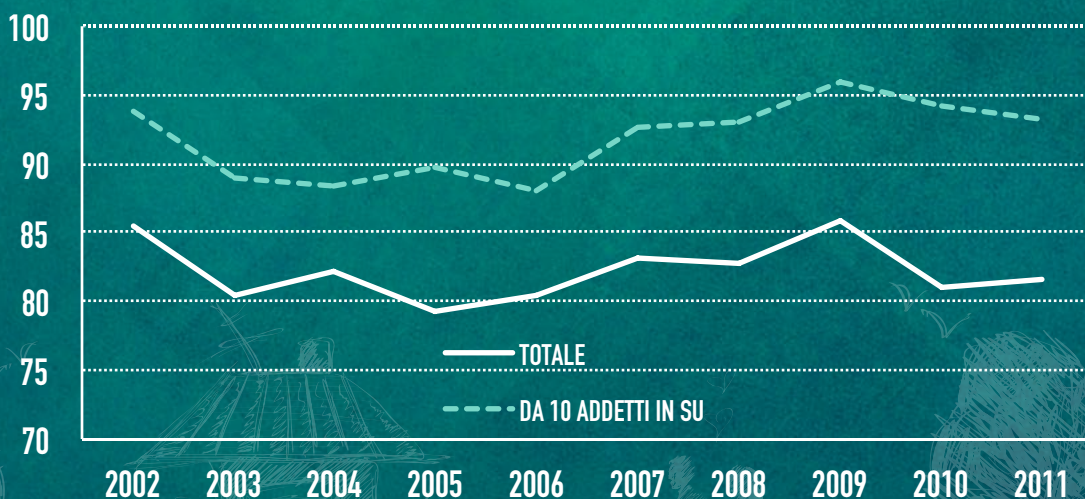
NOMISMA OUTLOOK FLASH

Il numero sproporzionato di micro-imprese in Italia, causa il gap produttivo nei confronti di Germania

GAP DI PRODUTTIVITÀ DELLE IMPRESE MANIFATTURIERE ITALIANE RISPETTO A QUELLE TEDESCHE (VALORE AGGIUNTO PER ADDETTO IN PARITÀ DEI POTERI D'ACQUISTO, GERMANIA=100)



GAP DI PRODUTTIVITÀ DELLE IMPRESE MANIFATTURIERE ITALIANE RISPETTO A QUELLE TEDESCHE, TOTALE ED ESCLUDENDO LE MICRO-IMPRESSE (VALORE AGGIUNTO PER ADDETTO IN PARITÀ DEI POTERI D'ACQUISTO, GERMANIA=100)



Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Eurostat



La specializzazione settoriale dell'industria italiana è frutto della selezione operata dalla competizione globale: riflette veri vantaggi comparati di tipo tecnologico. Questa configurazione settoriale ha una limitata influenza sull'efficienza complessiva. Più determinante nell'incidere sulla produttività è il numero sproporzionato di micro-imprese: al netto di quest'ultime, il livello di efficienza dell'industria italiana non è molto distante dalla Germania.

Ciò è confermato da un esercizio contabile di convergenza della produttività italiana a quella tedesca che mostra come il recupero del divario si avrebbe non tanto attraverso una identificazione del nostro mix produttivo con quello della Germania, ma con un avvicinamento della distribuzione degli addetti per classi dimensionali delle imprese a quella che caratterizza l'industria tedesca.

La radice profonda del gap produttivo dell'Italia nei confronti di un paese benchmark come la Germania non è dunque nella specializzazione, ma altrove. Essa si trova nel forte squilibrio dimensionale che caratterizza la distribuzione delle imprese nelle due economie. Si tratta di un fenomeno che ha poco a che vedere con la specializzazione e molto con l'evoluzione della struttura socio-economica del Paese.



LA NUOVA VITA DEI CENTRI COMMERCIALI

*Siamo pronti a cogliere
pienamente la ripresa economica*

a cura di Guglielmo Pelliccioli



Si è svolto il 16 ottobre scorso a Milano il convegno organizzato dal CNCC in collaborazione con il Quotidiano Immobiliare dedicato a Centri Commerciali e investitori. Abbiamo intervistato il presidente del CNCC, Massimo Moretti, che ha dato conto della situazione di questo settore italiano che mantiene appeal e interesse sui suoi clienti e il cui fatturato di 51 mld (al netto di IVA) è pari al 3% del PIL nazionale.

Massimo Moretti, la sua elezione a presidente del CNCC coincide con un momento particolare del mercato immobiliare a metà del guado tra la ripresa e la stagnazione. Quali segnali lei sta cogliendo nel settore specifico di sua competenza, cioè dell'ambito commerciale?

Prima di tutto una gran voglia di fare. Anche un "ritorno" al prodotto centro commerciale, inteso come qualcosa da seguire quotidianamente, nel dettaglio. Le parole di Augenti, Favro e Zoia al nostro ultimo convegno hanno confermato questa mia sensazione. Quest'attenzione al nostro prodotto, per natura complicato perché di fatto "rivive" la sua capacità attrattiva tutti i giorni, è confermata anche dai nostri visitatori, i consumatori. Nonostante gli effetti della crisi sui consumi, le presenze nei nostri centri commerciali non hanno avuto perdite, segnale che siamo pronti a cogliere pienamente, come settore, la ripresa economica, quando dispiegherà completamente i suoi effetti.



PERSONA



**MASSIMO
MORETTI**



SOCIETÀ



CNCC





Il dinamismo di un mercato ha spesso bisogno per estrinsecarsi in tutta la sua potenzialità di dati e informazioni. Sappiamo che il CNCC da questo punto di vista ha imboccato una nuova strada e si fa soggetto centrale di raccolta e divulgazioni di dati del mercato. Ci può fornire qualche anticipazione su questa iniziativa e su come verrà gestita nel tempo?

Ci muoviamo su un solco già tracciato, ma confermo che verrà dato nuovo impulso all'ampliamento dei dati messi a disposizione ai nostri associati sulla situazione/andamento del nostro settore. Come ha visto giovedì con l'anteprima, stiamo lanciando l'indice mensile delle affluenze nei nostri centri commerciali, un vero e proprio "indice Istat" del nostro settore, che ci permetterà di monitorare mensilmente (con un dato essenziale di benchmarking) lo stato del rapporto fra i nostri clienti e la nostra industria, e di rimando, del singolo centro commerciale e delle proprie iniziative commerciali nei confronti dell'intero settore. Lasciami però ringraziare tutta la nostra Commissione Studi che gratuitamente e con vero spirito di servizio produce questi dati.

Aggiungo che stiamo in fase di kick-off di un nuovo indice sull'andamento delle vacancies, che vedrà la luce spero l'anno prossimo. In ultimo, oltre ai dati brandizzati CNCC, la novità che diversi nostri associati metteranno a disposizione report specialistici, che permetteranno ulteriori approfondimenti sul nostro settore. Il tutto, ciliegina sulla torta, all'interno dell'area riservata agli associati del nuovo sito internet CNCC, che dovremmo lanciare a cavallo dell'anno.

DATI CNCC

CENTRI IN ITALIA
962

GLA
15 mln circa

PREVALENZA
Small center inferiori
a 20.000 mp

DIPENDENTI DIRETTI
300.000

AFFLUENZA
dato per difetto tra
2,1 mld e 1,8 di
presenze annue

**VISITE MEDIE ANNUE
PER ABITANTE**
32



Uno dei punti del suo programma di presidenza è il coinvolgimento maggiore nel CNCC dei retailer. Come sta andando il lavoro di avvicinamento a questi importanti soggetti?

I retailer sono una delle tre anime della nostra Associazione. Ne seguiamo le esigenze e l'evoluzione con commissioni e convegni ad hoc. Oltre ad altri progetti in fase di studio, anticipo che il 2 ottobre scorso il Consiglio Direttivo ha lanciato il progetto dei Retailer Awards di cui dovrebbe tenersi la prima edizione l'anno prossimo: sarà una pietra miliare della nostra Associazione e vi invitiamo già a seguirne l'evoluzione ed i primi vincitori! Carmen Chiericato (AD di Cogest Retail) è stata nominata project leader del lancio di questo progetto; è in fase di definizione il gruppo di lavoro, al quale si vede già l'entusiastica partecipazione di tutta l'Associazione. Questi Awards vogliono premiare i retailer più meritevoli, in termini di nuova immagine, sviluppo, newcomer, ecc., e costituire dei punti di riferimento commerciali che la nostra community si vuole dare di anno in anno, nonché un riconoscimento che diventi uno sprone a creare effetti emulativi.

Giovedì 16 ottobre si è tenuto un importante convegno organizzato dal CNCC che ha visto la presenza di numerosi relatori e di un vasto pubblico di operatori in sala. Quali erano i vostri obiettivi?

Dare un segnale dell'andamento del mercato del nostro settore. Mi sento di dire, nonostante siamo alle porte dell'autunno, che abbiamo visto spuntare diversi boccioli: qualche segnale di ripresa dei fatturati dei retailer (ovviamente nell'ultimo quarter); un mercato europeo e Sud Europa, in particolare, effervescente nel volume delle transazioni; anche, mi si lasci dire, una sensazione di yield compression.





La saturazione del mercato italiano da parte di iniziative di sviluppo di centri commerciali è ancora inferiore a quella di molti Paesi europei. In quali aree geografiche secondo lei ci dobbiamo aspettare il maggior sviluppo?

- I dati statistici europei ci dicono in generale che c'è ancora spazio, se raffrontiamo in primis l'Italia a UK e Francia. Più che le regioni, vedo i prodotti che abbiano maggiore chance di successo:
- i regional mall, di cui l'Italia è ancora ampiamente sprovvista;
- centri commerciali di vicinato e quelli che si insediano in aree dismesse nel cuore delle città, e tutto il mondo della new wave dei life style e/o entertainment center.

Spesso l'impatto dei centri commerciali con le usanze e consuetudini locali provoca ripercussioni sul territorio come nel caso delle aperture festive. Qual è la vostra posizione in merito?

Sugli orari/chiusure domenicali evitiamo il solito approccio ideologico. Sottolineo solo che le domeniche vogliono dire maggiori consumi (o quantomeno consumi non persi). Ma non vogliamo rilanciarli? Maggiore occupazione, perché l'allungamento degli orari richiede necessariamente maggiore copertura (fra l'altro, sottolineo, con un aspetto retributivo fortemente incentivato), anche questo non è oggi un problema? In ultimo, un aspetto di costume: i frequentatori dei centri commerciali di domenica sono famiglie al completo, che trovano un luogo e l'occasione per passare qualche ora insieme in tranquillità, pranzando o cenando con costi bassissimi. Il mondo corre veloce. Signori, lo shopping su internet non si ferma! Ci si lasci lavorare al meglio e trovare l'equilibrio necessario per i nostri clienti e le nostre attività.



*Durante il convegno del 16 ottobre, è stato presentato il **Benchmark CNCC** delle affluenze nei centri commerciali. La prima misurazione condotta ha fatto segnare una lieve contrazione dello 0,2% da agosto 2013 ad agosto 2014. Un risultato che dimostra come, anche in un periodo di fortissima crisi, quello dei centri commerciali sia un settore che tiene e continua ad attrarre.*

**MORETTI:****I CENTRI COMMERCIALI MANTENGONO APPEAL**

Massimo Moretti, Presidente CNCC e Head of Business Unit Portfolio Retail Beni Stabili SIIQ, ci parla della novità che l'associazione sta lanciando: l'indice mensile delle affluenze nei centri commerciali, un vero e proprio "indice Istat" del settore, che permetterà di monitorare mensilmente lo stato del rapporto fra

clienti e intero settore dei centri commerciali. Il dato che emerge sull'ultimo anno, è che il fatturato soffre. Sorprende invece il trimestre aprile-giugno 2014, in cui si rilevano settori in cifra positiva (per esempio abbigliamento, gioielli, servizi). Ma il segnale in assoluto più importante è la tenuta delle presenze e affluenze dei clienti nei centri commerciali (gennaio-agosto cifre in positivo). Questo evidenzia che il CC mantiene appeal e interesse. Altro dato interessante è il valore di 51 mld al netto di IVA del fatturato dei centri, pari al 3% del PIL nazionale.

**ZOIA:****SETTORE RETAIL ITALIANO NEI PENSIERI DI MOLTI**

Roberto Zoia di IGD SIIQ registra dati positivi per il primo semestre dell'anno sia in termini di affluenza che in termini di ripresa dei fatturati. Molto lavoro sulle strutture per mantenere la competitività, forte ricerca di attrattori in termini di operatori e servizi. Confermato il grande interesse da parte degli investitori internazionali.

**FAVRO:****IL CLIENTE AL CENTRO DEL MERCATO**

Edoardo Favro, di Gallerie Commerciali Italia, ha espresso al convegno organizzato dal CNCC l'importanza dell'attenzione alle esigenze del cliente dei centri commerciali per mantenere la competitività e l'attrazione, pena l'esclusione dal mercato. GCI registra crescita di fatturato (+3%) e di frequentazione in un anno molto difficile per il settore a livello nazionale.

ficile per il settore a livello nazionale.

il Quotidiano Immobiliare® presenta il nuovo numero della rivista

FOCUSQI

in collaborazione con:  Consiglio Nazionale dei Centri Commerciali ITALIA

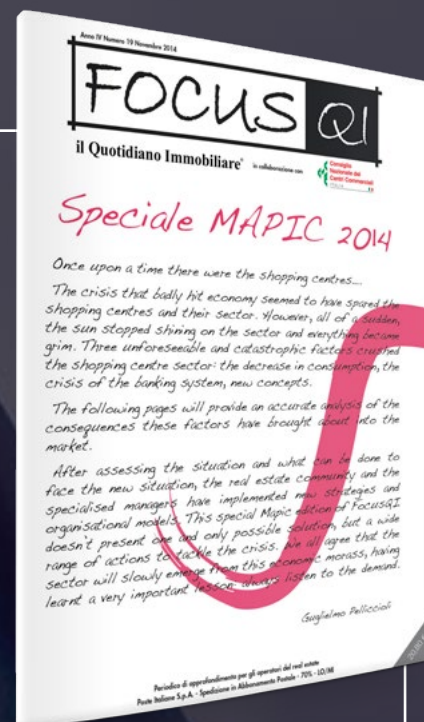
Speciale MAPIC 2014

Retail Italy: the Land of Investment

PRENOTA UNO SPAZIO PUBBLICITARIO

Contattaci: service@ilqi.it - 035-211356

SCOPRI DI PIÙ



DEADLINE: 24 OTTOBRE

MAPIC

Verrà distribuita a tutti gli **espositori** di MAPIC 2014 a cura dell'organizzazione.

ITALIA

Sarà spedita a tutti i **soci CNCC** e agli **abbonati** de il Quotidiano Immobiliare.

ESTERO

A tutti i **lettori internazionali** del Network Daily RE in formato digitale.

PRESENTAZIONE UFFICIALE

CONVEGNO

RETAIL REAL ESTATE IN ITALY: WELCOME BACK!

MAPIC 2014 (sala Champs-Élysées, Level -1)

GIOVEDÌ 20 NOVEMBRE - ORE 17.00

Organizzato da CNCC in collaborazione con il Quotidiano Immobiliare

AGENTI: CAMBIARE PER NON ESTINGUERSI

Non disperdiamo l'amore degli stranieri per l'Italia

di Marco Luraschi



Marco Tirelli da sempre è innamorato dei mercati immobiliari internazionali dove le tendenze e gli stimoli all'innovazione sono maggiori rispetto all'Italia. Ultimamente, come molti altri operatori, non si dà pace per la constatazione dell'interesse (diciamo per l'amore) spesso frustrato che gli stranieri hanno per l'Italia ed il suo immobiliare di lusso. Questa grande attenzione per noi non si tramuta quasi mai in compravendite, non si concretizza in affari e quindi soddisfazione per tutti. E si che ne avremmo talmente bisogno in questo momento di crisi perenne....Perché siamo così sciagurati da disperdere questa attrazione, questo fascino che il Belpaese esercita soprattutto sugli stranieri, i quali però poi non sono spinti a comprare in Italia? La colpa è, come spesso succede, soprattutto nostra. Siamo noi che viviamo in un mercato della mediazione obsoleto, ancorato a usi e costumi che sono morti e non torneranno più. "Non è possibile che in Italia non si riesca a fare sistema - commenta Marco Tirelli reduce da un viaggio a Boston per un convention mondiale sul mercato Luxury - perché ognuno vuole guardare al proprio piccolo orticello e non capisce che così non fa l'interesse di nessuno, nemmeno il suo! Questo è il colmo. Così muore la categoria. A Boston c'ero solo io come italiano e ben 45 operatori svizzeri a proporre immobili della loro nazione". Tirelli quando parla di sistema nel suo settore si riferisce alla necessità di mettere in comune i database dell'offerta immobiliare, cosa che in Italia proprio non si riesce a fare perché ogni agente pensa che la sua esistenza dipenda dall'asimmetria informativa, dalla segretezza delle informazioni che altri non hanno. Purtroppo questo tipo di atteggiamento porta alla fine della categoria: le informazioni sugli immobili in vendita, soprattutto se si parla di immobili luxury per il mercato estero, devono essere condivise il più possibile, il



PERSONA



MARCO
TIRELLI



SOCIETÀ



TIRELLI &
PARTNERS

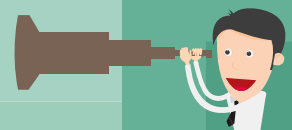


GUARDA L'INTERVISTA
A MARCO TIRELLI

mercato deve essere trasparente in termini di dati e informazioni sulle transazioni. Sarà allora il vero broker a mostrare la sua professionalità, la sua capacità di distinguersi dai competitor. Ci metterà la sua faccia e la sua carriera. "Vogliamo parlare dell'uso di internet?", provoca poi Tirelli. "Noi italiani pensiamo che internet voglia dire solo Facebook. Perdiamo moltissime potenzialità offerte dalla rete nel nostro settore". La constatazione è immediata, per quanto riguarda la mediazione immobiliare siamo veramente indietro, dobbiamo cambiare completamente il modo di vendere le abitazioni, di fare mercato, di proporci e proporre i nostri immobili all'estero. Gli stranieri che vorrebbero comprare un immobile in Italia non sanno neanche quante possibilità di farlo hanno oggi, spesso non le conoscono proprio. Non le conoscono. "Per farlo - continua Tirelli - però dobbiamo metterci insieme, da solo nessuno può fare nulla. Io stesso da solo non lo posso fare, ho bisogno degli altri". C'è poi il nodo della politica e della capacità di rappresentare il paese, all'estero. "La politica, purtroppo, non sa interpretare quello che succede intono all'Italia, quello che accade nel mondo. Basti pensare che negli Stati Uniti devono limitare il visto per gli investitori che vengono a comperare immobili e portano con loro la famiglia, a vivere, i figli a studiare. Un visto peraltro esaurito dai cinesi, una comunità che in Italia esiste ed è significativa ma non investe così tanto nel mattone". Parlando di un mercato più vicino al nostro, guardiamo alla Spagna dove è ripreso in modo massivo dall'estero l'acquisto di case vacanze. Evidentemente le riforme spagnole sono state più efficaci che da noi, nel post crack che ha lasciato nel paese iberico alcuni territori devastati. "Per fortuna - conclude Tirelli con ottimismo - ci sono sul territorio italiano investitori, come per esempio Blackstone, che stanno facendo tanto e sono di sicuro stati notati anche da altri a livello mondiale. Quando si muove qualcuno di queste dimensioni state sicuri che nel mondo lo sanno bene. Può essere una strada per scacciare il clima negativo sul paese e per convincere potenziali "Club Deal" di investitori italiani a fare operazioni i grandi dimensioni nel nostro Paese".



PERSONA

GABRIELE
TORCHIANIGUARDA L'INTERVISTA
A GABRIELE TORCHIANI

UN EDIFICIO DA PRIMATO

*Il Nuovo Centro Servizi
del Gruppo Credito Valtellinese
di Milano miglior progetto
europeo per US GBC*

di Elena Curnis

Il **Gruppo Credito Valtellinese** è sempre stato connotato per il suo far Banca sul territorio, con trasparenza, innovazione e chiarezza, come emerge anche dall'iscrizione nel novero dei finalisti dell'Oscar di Bilancio 2013. Nella Carta dei valori, approvata in corso d'anno, emergono chiaramente l'approccio e la vision di un Gruppo bancario che attraverso i propri valori fondanti ha saputo delineare un percorso di sviluppo e innovazione sostenibile che si concretizza anche nel rispetto dell'ambiente in cui opera. In questo modello di crescita sostenibile, la sfera ambientale permea e si fonde inscindibilmente con quella economica e sociale tracciando un vero e proprio fil rouge che scorre e unisce tutte le 543 filiali, gli headquarter, le società strumentali, le risorse e gli stakeholder in un unico territorio. L'ampliamento del nuovo headquarter di Gruppo, sito a Milano, declina appieno questa visione di sviluppo sostenibile



SOCIETÀ



Stelline
Servizi Immobiliari S.p.A.

STELLINE
SERVIZI
IMMOBILIARI

rispondendo alle diverse esigenze dei fruitori dell'edificio, definendo un preciso piano di investimento e riorganizzazione immobiliare e costruendo un edificio sostenibile attento a rispondere a tutti i canoni ambientali edili. **Il nuovo Centro Servizi del Gruppo Credito Valtellinese di Milano in via Feltre** è un "green building da primato" che è stato pioniere nell'impiego di sistemi di certificazione della sostenibilità essendo stato il primo progetto italiano ufficialmente registrato LEED Italia 2009.

L'edificio, curato dal team di progettazione di **Stelline Servizi Immobiliari, società del Gruppo Creval** deputata al presidio delle tematiche immobiliari, in collaborazione con la società di consulenza DEERNS, ha raggiunto non solo un elevato standard di qualità architettonica, attenta a tutti gli aspetti tecnico-funzionali, ma anche una gestione razionale, più ecologica, volta al rispetto ambientale e al contenimento dei consumi energetici complessivi. Il nuovo Centro Servizi è nato da un ampliamento della struttura preesistente, con l'obiettivo di accentrare in un'unica sede diverse attività strategiche del gruppo Creval e di mettere a disposizione ambienti nuovi ed efficienti. Il complesso si distribuisce su 20.000 mq complessivi, di cui circa 5.000 mq per uffici, 3.000 mq per sale formazione, 5.700 mq per parcheggio e 6.300 mq per spazi generali e di servizio, e può ospitare fino a 400 nuovi postazioni di lavoro,

Il nuovo Centro Servizi del Gruppo Credito Valtellinese ha ottenuto prestigiosi riconoscimenti:

- *il 2 dicembre 2013, il premio **E.ON Energia Awards 2013** per la categoria "Efficienza negli edifici";*
- *il 23 maggio 2014, la certificazione energetico/ambientale **Valtellina EcoEnergy EcoPlus**;*
- *il 24 giugno 2014, la certificazione di sostenibilità **LEED Italia Nuove Costruzioni 2009** con il livello Gold;*
- *il 17 settembre 2014, il premio "**2014 Best of Building Award Recipient by USGBC Members**" per la categoria **Best Regional Project: Europe**.*

aule di formazione, auditorium, sale riunioni (per complessivi 600 potenziali utenti), spazio ristorazione e autorimesse per 170 posti auto coperti.

Deerns Italia è stata coinvolta nel progetto del nuovo Centro Servizi del Credito Valtellinese nel 2009, inizialmente con le attività di progettazione impiantistica e poi, nel seguito con una visione olistica, in qualità di consulente di sostenibilità supportando l'intero team di progettazione nel percorso di certificazione LEED. L'attività progettuale è stata sviluppata secondo un approccio impostato su 3 semplici ma efficaci passaggi:

- definire un'architettura energeticamente snella (Be Lean);
- identificare le soluzioni impiantistiche più efficaci (Be Clean);
- integrare fonti energetiche rinnovabili (Be Green).

"È per noi motivo di orgoglio aver raggiunto un traguardo così importante, segno della particolare attenzione che Stelline Servizi Immobiliari da sempre pone alla qualità delle proprie realizzazioni e alla continua ricerca di nuove soluzioni integrate e attente al rispetto dell'ambiente e all'efficienza energetica";
dichiara Fernando Grattirola, Direttore Generale di Stelline Servizi Immobiliari.

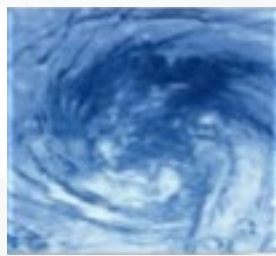
Be LEAN



Minimizzare il fabbisogno di energia

Design "passivo"

Be CLEAN



Risparmio energetico

Impianti e sistemi ad elevata efficienza

Be GREEN



Sfruttamento delle risorse rinnovabili

Fotovoltaico, eolico, ecc

La definizione delle caratteristiche prestazionali degli elementi di involucro finalizzata alla riduzione dei carichi di riscaldamento e raffrescamento è stata sviluppata in maniera analitica, introducendo strumenti di simulazione dinamica che hanno contribuito anche al disegno della forma architettonica. Le attività di **Building Physics** sono quindi state sviluppate sin dall'origine del progetto per la definizione dell'architettura di facciata e unitamente alla selezione del sistema di condizionamento più appropriato, confrontando ad esempio per le zone ufficio un sistema con soffitto radiante rispetto ad un sistema a travi fredde. L'attività è stata implementata sul progetto considerando anche la necessità di verificare la coerenza rispetto alle indicazioni dei riferimenti legislativi locali.

La definizione della dotazione impiantistica è stata completata tenendo in considerazione le caratteristiche di involucro e le molteplici funzioni previste all'interno dell'edificio. Le zone uffici sono infatti climatizzate prevedendo pannelli radianti a soffitto, integrati da ventilconvettori perimetrali; le aule per la didattica prevedono un sistema VAV (Variable Air Volume) con portata variabile che consente la regolazione della portata in funzione del numero di occupanti. Mensa, palestra e auditorium sono climatizzati con impianti a tutt'aria. Questa selezione degli elementi terminali è stata sviluppata in maniera coerente con le caratteristiche prestazionali del sistema di generazione dei fluidi caldi e freddi costituito da una caldaia a condensazione e un sistema a pompa di calore che permette – quando disponibile – di sfruttare il calore in eccesso altrimenti smaltito con l'impiego di un raffreddatore evaporativo. Infine, la copertura dell'edificio prevede un sistema di pannelli solari. Quest'approccio al progetto dell'intero sistema edificio-impianto ha consentito di ottimizzare la forma architettonica in relazione ai costi di costruzione ed esercizio della componente tecnologica.



SOCIETÀ


DEERNS
ITALIA


GBC Italia è onorata che il nuovo Centro Servizi del Gruppo Credito Valtellinese, primo progetto registratosi con LEED Italia Nuove Costruzioni 2009, abbia ottenuto questo significativo riconoscimento internazionale come **miglior progetto europeo**.

Il progetto, certificato LEED Gold, ha rappresentato un passaggio fondamentale per la storia dell'associazione, poiché ha dato il via al processo di certificazione di LEED Italia, primo caso di localizzazione del sistema di rating LEED a livello mondiale.

In questo percorso di progettazione è stato integrato il **processo di certificazione LEED** che ha previsto il coinvolgimento dell'intero team di progettazione oltre che della proprietà, consentendo al progetto – primo registrato con il protocollo LEED Italia – di ottenere la certificazione LEED Italia con il rating Gold.

Il progetto e la costruzione del nuovo Centro Servizi permetterà ai fini ambientali di:

- **ridurre di almeno il 25% il fabbisogno di energia primaria** rispetto a un edificio standard delle stesse dimensioni risparmiando circa 600.000 KWh e circa 120.000 € all'anno sulla bolletta energetica ed evitando l'emissione di circa 300.000 kg di CO₂;
- **ridurre del 40% il fabbisogno di acqua potabile** impiegando sistemi evoluti di irrigazione e una vasca di recupero dell'acqua piovana e installando accessori idrosanitari a risparmio idrico;
- **massimizzare l'illuminazione naturale** mediante la definizione di grandi superfici a doppia pelle vetrata;
- **sviluppare sistemi all'avanguardia di regolazione automatica dell'illuminazione naturale e artificiale e della climatizzazione** degli spazi interni in funzione delle variazioni climatiche esterne;
- **integrare in copertura un campo fotovoltaico** caratterizzato da una produzione annua di circa 42.000 KWh;
- **evitare che più dell'80% dei rifiuti sia inviato in discarica** e quindi recuperato/riciclato per un nuovo impiego;
- **impiegare materiali da costruzione costituiti dal almeno il 20% di contenuto di riciclato** e caratterizzati da una "filiera corta";
- **garantire che il 100% dell'energia elettrica acquistata sia certificata G.O. (Garanzia di Origine)**, ovvero sia prodotta da fonti rinnovabili.



LEED Italia, sviluppato grazie all'importante lavoro dei comitati, coniuga l'autorevolezza del sistema di rating più diffuso a livello globale con le esigenze del contesto nazionale, permettendo un percorso alternativo per progetti che seguono il sistema di rating sul territorio italiano. LEED Italia fornisce opportunità contestualizzate per il conseguimento di specifici crediti LEED che rappresentano sfide innovative e di maggior rilievo per i team di progetto sul contesto italiano.



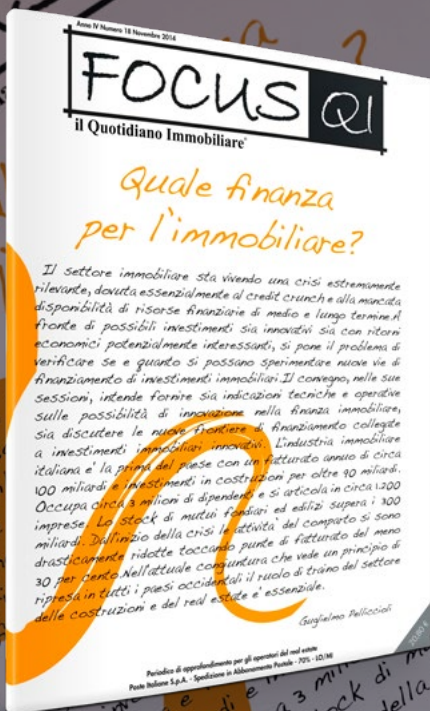
SOCIETÀ



GBC ITALIA

il Quotidiano Immobiliare presenta il nuovo numero della rivista

FOCUSQI



QUALE FINANZA
PER L'IMMOBILIARE?

PRENOTA UNO
SPAZIO PUBBLICITARIO

SCOPRI DI PIÙ

Contattaci: service@ilqi.it 035-211356

Tiratura

2.000 copie

Deadline

24 Ottobre

LA PRESENTAZIONE UFFICIALE AVVERRÀ DURANTE ilQI Day

**"IL CREDITO IMMOBILIARE È MORTO?
LUNGA VITA ALLA FINANZA IMMOBILIARE"**

VENERDÌ 14 NOVEMBRE
MILANO, Ramada Plaza Hotel

SCOPRI DI PIÙ

HOTEL: PUNTARE AL MERCATO INTERNAZIONALE

*Piergiorgio Mangialardi
analizza il momento
congiunturale del settore*

a cura della Redazione

Allegroitalia Hotels & Resorts è il nuovo concetto di ospitalità italiana del mondo del lusso. Il gruppo nasce a giugno 2011 e gestisce in modo fresco e dinamico strutture di lusso a Torino, Milano e in Puglia. Con il presidente, **Piergiorgio Mangialardi**, abbiamo fatto il punto sulla situazione attuale del mercato alberghiero italiano, che vede le piccole strutture al di sotto delle 50 camere soffrire o addirittura a chiudere e gli hotel in città rilevanti rafforzarsi e reggere la crisi.



PERSONA



**PERGIORGIO
MANGIALARDI**



Piergiorgio Mangialardi, come giudica il momento congiunturale del settore alberghiero in Italia?

Il settore è in lento ma inesorabile cambiamento. Le piccole strutture al di sotto delle 50 camere continuano a soffrire o addirittura a chiudere i battenti sia nei centri minori che nei luoghi dove il turismo è più sviluppato (vedi Riviera romagnola). Le forme alternative di ospitalità (come condotel oppure albergo diffuso) sono molto ricercate dai turisti stranieri ma il sistema legislativo italiano non le ha ancora recepite. I flussi italiani sia di arrivi che di presenze sono in leggero calo ma più che compensati dai flussi esteri, che sono in segnata crescita. Quindi si respira un certo ottimismo nelle strutture gestite con una visione d'insieme e con investimenti nelle attività commerciali all'estero. Le catene alberghiere estere provano a entrare in Italia ma la loro crescita è molto lenta, anche per la loro scarsa propensione a investire nella componente immobiliare.

Da anni continuiamo a dire che l'offerta è troppo parcellizzata. È un'affermazione che ha ancora valore dopo questa crisi?

Sì, assolutamente vero! Troppi piccoli alberghi gestiti in modo indipendente. Ritengo che oggi sia necessario gestire almeno 700-800 camere d'albergo per poter rappresentare un valido interlocutore per il mercato internazionale.

Tra le varie categorie di alberghi quali sono quelli che hanno retto meglio la crisi e quali invece hanno subito le penalizzazioni maggiori?

Gli hotel a due e tre stelle hanno sofferto la contrazione del mercato Italia. Così come gli alberghi al mare di fascia 4 stelle nelle destinazioni che hanno problemi di stagionalità corta, come la Sardegna e la Calabria. Gli hotel in città rilevanti ma anche di peso 'secondario' (come Torino, ad esempio) stanno reggendo la crisi e anzi si rinforzano.



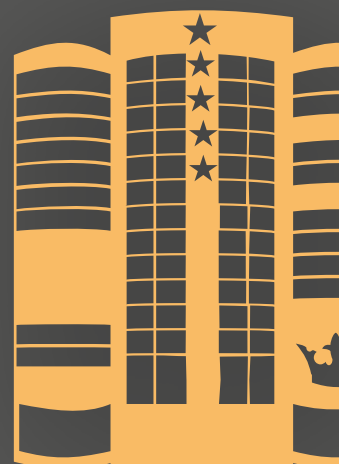
SOCIETÀ



ALLEGROITALIA



Secondo **Federalberghi**, lo stallo delle presenze combinato con il calo dei prezzi degli alberghi **preannuncia una chiusura in rosso per i conti del 2014**, con il fatturato complessivo degli alberghi ancora saldamente attestato sotto i livelli del 2008.



Si parla di alberghi italiani troppo cari e con servizi non sempre impeccabili. Dal suo punto di vista come siamo rispetto ai competitor esteri?

Non credo che il panorama alberghiero italiano abbia da vergognarsi rispetto a quello francese o spagnolo. Siamo ricchi di storia e di valori positivi che vengono apprezzati dagli ospiti. Inoltre gli standard minimi che ci impone la legge italiana sono di gran lunga superiori agli standard dei Paesi del Nord Europa.

Antoitalia da qualche anno ha aperto una divisione dedicata alla gestione di strutture alberghiere. Ci può raccontare come si sta sviluppando questa attività e con quali prospettive per il futuro?

- Allegroitalia Hotels & Resorts è ormai una piccola realtà nel panorama alberghiero nazionale con oltre 500 camere gestite direttamente, circa 120 collaboratori e un fatturato superiore ai 12 milioni di euro. Siamo focalizzati in due target di mercato: 5 stelle e Social hotel vicino a snodi importanti di traffico.
- Puntiamo ad arrivare a 10 hotel in gestione in Italia per poi portare all'estero lo stile di gestione italiano degli alberghi fatto di divertimento, democrazia e condivisione di uno stile gioioso di vivere in hotel.



L'ultima importante transazione nel settore alberghiero italiano, per un valore di 180 mln di euro, è stata la vendita del **Forte Village Resort di Santa Margherita di Pula (Cagliari)**. Il Resort è uscito dal patrimonio di tre fondi immobiliari gestiti da IDeA Fimit SGR, per passare a Progetto Esmeralda Srl, conduttore dell'immobile e gestore del villaggio.



il Quotidiano Immobiliare® presenta

AWARDS



Il vincitore della
Pentola d'Oro:

Paolo Bottelli

Kryalos



SCOPRI DI PIÙ

LA PREMIAZIONE SI SVOLGERÀ
DURANTE ilQI Day

**"IL CREDITO IMMOBILIARE È MORTO?
LUNGA VITA ALLA FINANZA IMMOBILIARE"**

VENERDÌ 14 NOVEMBRE
MILANO, Ramada Plaza Hotel

UN TETTO GREEN DA SOGNO

Risparmio energetico per nuovi spazi abitativi

di Marina Bettoni

Un sogno che può diventare realtà: trasformare il proprio tetto in area green migliorando le prestazioni energetiche della propria casa. Ora è possibile usufruendo anche di incentivi statali grazie alla recente delibera n. 1/2014 del Ministero dell'Ambiente. La trasformazione del tetto in orto o in giardino offre, infatti, alle aziende e a privati, la possibilità di migliorare i consumi energetici ed aumentare il valore 'percepito' dei propri spazi, dando vita a un nuovo, inaspettato spazio abitativo. Abbiamo intervistato Roberto Cereda, Head of Sustainable, Engineering Services Department in Lombardini22, che ci parla dell'evento *TETTI VERDI, una opportunità che capita a fagiolo!*, previsto per giovedì 23 ottobre a Milano presso Lombardini22.

Quale è l'esperienza della vostra società in tema di risparmio energetico e green?

"Una società come Lombardini22, da anni impegnata nella progettazione architettonica e ingegneristica per grandi clienti internazionali – racconta Roberto Cereda – ha maturato nel tempo una grande specializzazione sui temi del risparmio energetico che oggi estende anche al mercato in crescita delle 'coperture vegetali' in collaborazione con la paesaggista Patrizia Pozzi. Oggi siamo in grado di fornire al cliente una consulenza progettuale che spazia dallo studio di fattibilità alla



PERSONA



**ROBERTO
CEREDA**



SOCIETÀ



LOMBARDINI22



modellazione energetica per la richiesta di detrazione fiscale fino alla presentazione del progetto ed all'ottenimento di crediti per la Certificazione Leed".

Quindi nel concreto i benefici per chi sceglie di usufruire dei vantaggi fiscali quali possono essere?

"I tetti verdi aiutano l'isolamento termico, abbattano le isole di calore tipiche dei tetti neri, aiutano a trattenere l'acqua piovana e assorbono i rumori. Vantaggi che si traducono in un significativo risparmio energetico per la proprietà e in definitiva in una valorizzazione dei propri immobili a spese dello Stato!"

Per ottenere gli incentivi fiscali per la realizzazione del terrazzo verde la delibera prevede due tipologie di sgravi fiscali: per la copertura del terrazzo, è possibile chiedere una detrazione del 65% delle spese sostenute; se invece si opera una ristrutturazione (per esempio di isolamento) lo sgravio è del 50%.

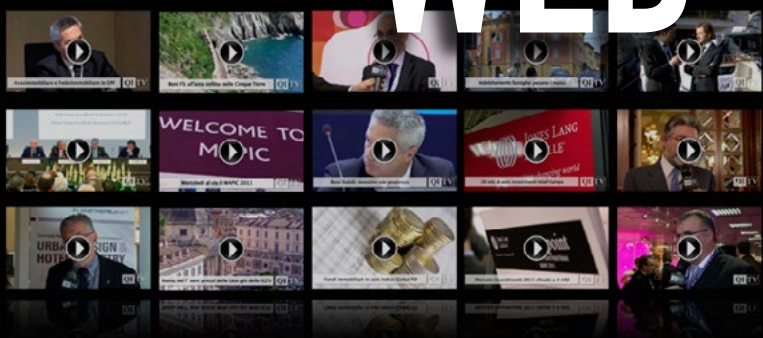
L'evento organizzato presso L22 è rivolto a developer, aziende e professionisti attivi nel ciclo del verde. L'occasione è interessante poiché si parlerà a tutto campo di aspetti legislativi, delle nuove tendenze delle coperture vegetali nel nostro Paese, dei processi di progettazione di un tetto-giardino, della possibilità di aumentare il valore dell'immobile. **Roberto Cereda** interverrà mostrando i vantaggi energetici dell'installazione di tetti verdi. Inoltre, sarà introdotta al pubblico la recente collaborazione tra Patrizia Pozzi e Lombardini22 che, con la formula **Milano Green Roof**, hanno unito le proprie competenze per immaginare un nuovo modo di progettare architettura del verde.



I tetti verdi assicurano un notevole contributo al macro e microclima aumentando l'isolamento termico e sonoro, riducendo la dispersione di calore e trattengono l'acqua piovana



WEB TV



MAFFEI: LE SICAF, UN NUOVO STRUMENTO PER IL MERCATO



Tra le novità introdotte dalla direttiva AIFM spiccano le SICAF, ovvero i nuovi Organismi di Investimento Collettivo del Risparmio (OICR) chiusi costituiti in forma di società per azioni a capitale fisso, aventi per oggetto esclusivo l'investimento collettivo del patrimonio raccolto mediante l'offerta di proprie azioni e di altri strumenti finanziari partecipativi.

In particolare la SICAF è un organismo di investimento collettivo del risparmio che rientra nell'ambito di applicazione della AIFM, autorizzato e vigilato dalla Banca d'Italia e che può gestire il proprio patrimonio sia direttamente sia facendo ricorso a un gestore esterno. Sonia Maffei di Assogestioni ci spiega le possibilità di sviluppo di questo strumento in ambito anche real estate.



SCHIAVO: PIÙ INCISIVITÀ NELLA GOVERNANCE DELLE SOCIETÀ



L'obiettivo di Castello SGR è continuare a crescere e consolidare il patrimonio immobiliare in gestione. Giampiero Schiavo, AD della SGR, è intervenuto al convegno di Assogestioni sulle SICAF a testimonianza dell'interesse del comparto real estate al veicolo che potrebbe allargare ancora di più lo spettro delle attività delle nostre

società di gestione immobiliare. Un vantaggio potrebbe essere una governance più incisiva in grado di convincere anche investitori internazionali.



GIACOMELLI: UNA SVOLTA PER IL MERCATO, PIÙ PARTECIPAZIONE



Luca Giacomelli di Serenissima SGR è favorevole all'introduzione del veicolo SICAF sul mercato italiano, in quanto potrebbe attirare investimenti e garantire partecipazione più diretta e costruttiva degli investitori alla gestione degli stessi investimenti. Per il settore potrebbe essere un importante momento di svolta in termini di controllo

degli investimenti. La SGR è molto attiva in questo periodo come testimonia il fondo per gli immobili CONSAP che rappresenta un'importante operazione per la società.



BRUNELLI: INTERAZIONE TRA MERCATO FONDI E QUELLO DELLE SICAF



Fabio Brunelli dello Studio Di Tanno & Associati illustra alcuni esempi pratici di interazione tra il mercato dei fondi immobiliari e quello delle SICAF, dove potrebbero anche confluire immobili appartenenti a fondi in scadenza. Non solo, le SICAF possono offrire anche altri vantaggi al mercato del real estate.

www.ilqi.it

Contattaci per prenotare uno spazio pubblicitario a service@ilqi.it

info@ilqi.it - www.ilqi.it

IL SETTIMANALE DE IL QUOTIDIANO IMMOBILIARE

TESTATA GIORNALISTICA REGISTRATA
presso il Tribunale di Arezzo.
Registrazione nr. 1/13 del 03/01/2013

DIRETTORE RESPONSABILE
Marco Luraschi

EDITORE
DAILY REAL ESTATE S.R.L.
Via Pascoli 7, 24121 Bergamo
P IVA 03276200163 - Iscrizione ROC
N.22163

CONTATTI
Tel.: +39 035/211356
Fax: +39 035/4131217

Foto e immagini di Shutterstock ad
eccezione di quelle fornite dagli
autori.