

Milano («sta recuperando il ruolo che aveva sempre avuto, e anche gli Enti stanno facendo molto e bene. La città è più viva, oggi»). Acquisisce, vende, e con i flussi e quello che ha da parte ricomincia, un business dietro l'altro. Le banche lo corteggiano, si rafforzano le frequentazioni «che contano», e lui è ormai può volare alto».

In poco più di un anno, Statuto è balzato - probabilmente senza volerlo affatto - sulle prime pagine non solo del real estate, ma anche in quelle di finanza: non per gli aggiornamenti immobiliari che gli stanno a cuore (il real estate lo «emoziona»), ma per l'operazione BNL e si stupisce ancora di tanto clamore, la famosa partecipazione «pesava» in fin dei conti «come un palazzo in centro»! Certo un bel cambiamento per un developer immobiliare che aveva sempre agito con grande discrezione, occupandosi solo di fare bene il suo business. Il quale comprende a oggi la bellezza di 44 iniziative a Milano, Roma, Napoli, Torino, Bari, etc, per un valore stimato di oltre 1.750 milioni di euro, un numero incalcolabile di unità residenziali vendute (le ultime viaggiano a colpi di centinaia di appartamenti alla volta) ma anche complessi commerciali, industriali e ad uffici, per non citare le realizzazioni prossime venture, che presto comprenderanno anche una destinazione sinora inedita, cioè quella alberghiera.

Il tutto è sviluppato attraverso un organigramma di una ventina di società interamente controllate, e alcune JV con partner prestigiosi, tra cui spicca Lehman Brothers RE Partners, con cui è stata costituita Resitalia RE, che ha già iniziato la commercializzazione delle «Corti tra i Navigli». Circa il 20% delle unità è già «andato», sulla carta, ad un prezzo medio di circa 4.500 euro al metro quadrato.

Questo lo ha confermato Giuseppe Statuto personalmente, a fine ottobre, in un colloquio con il Direttore di Economia immobiliare, che si è svolto nei suoi nuovi uffici in via Monte di Pietà, a Milano. Sulla facciata di un palazzo tra i più belli della strada c'è una semplicissima targa d'ottone. Una parete dell'elegante cortile a colonne è coperta da una immensa vite vergine, e l'ascensore è in ferro battuto, con un bel divano in pelle, come usava un tempo. Gli interni sono sobri, con qualche tocco di design. Statuto è oggi meno timido (di interviste ormai ne ha rilasciate diverse); ma ti guarda sempre dritto negli occhi. (PGL)

### EURODOMUS TRA REAL ESTATE E AMBIENTE

Tra le tante società italiane che operano in qualità di developer all'interno del panorama immobiliare internazionale solo una era presente quest'anno, con uno Stand «tutto suo», ad EXPO REAL, annuale appuntamento di Monaco di Baviera e Salone immobiliare di fama mondiale, secondo solo alle spalle del MIPIM di Cannes.

Questa coraggiosa società italiana che si è lanciata con spirito pionieristico alla conquista del mercato tedesco

di nome fa Eurodomus, ha sede a Roma ed è guidata da Mario Cribari. Tale realtà, il cui sistema di qualità è tra l'altro certificato UNI/EN/ISO 9001, merita una citazione all'interno di questo numero di Economia Immobiliare non solo per l'audacia



Lo Stand di Eurodomus a EXPOREAL

e la dinamicità dimostrata, un esempio per tutti, ma anche per la qualità dei progetti in corso di realizzazione (ben quattro, due per il settore residenziale e due per il direzionale) che sono stati presentati ad EXPO REAL.

Iniziamo dal residenziale. Il primo progetto si chiama «Nuria - Nature Resort», un vero e proprio villaggio immerso nella natura, in costruzione ex-novo lungo la Via Cassia, a metà strada tra Roma e Viterbo. Il piano prevede la realizzazione di 28 ville, con metrature da 126 a 265 metri quadrati, e 47 residenze, con superfici variabili tra i 65 e i 250 metri quadrati. Tutte le abitazioni saranno dotate di un giardino privato più o meno esteso: dai 75 a 430 metri quadrati per le ville, e dai 40 ai 265 metri quadrati per le residenze. Il totale dello residenziale costruito si aggira attorno ai 10 mila metri quadrati. Le abitazioni saranno tutte cablate e dotate di impianti dagli alti requisiti tecnologici per la gestione a distanza del riscaldamento, della sicurezza e dell'irrigazione. I percorsi pedonali e stradali interni saranno caratterizzati dall'assenza di marciapiedi e barriere per consentire una facile circolazione ciclo-pedonale. Il complesso sarà poi dotato di un parco sportivo comprendente una struttura polifunzionale, una piscina semi-olimpionica, campi da tennis e club-house. La vicina presenza di un campo da golf di fama internazionale, «Le Querce», di circoli ippici e di club veloci, garantiranno inoltre l'assoluta esclusività dell'operazione, il cui investimento per Eurodomus è di circa 150 milioni di euro.

L'altro progetto ha sede a Roma, in via Amsterdam all'EUR, e il suo nome è appunto «Amsterdam-Roma». I lavori sono stati avviati nel 2003 e termineranno nel settembre 2005: due edifici lineari paralleli, in comunicazione attraverso un «ponte» centrale, per un ammontare complessivo di 31 mila metri quadrati di residenziale, più due mila di superficie commerciale, destinata ad un Wellness Centre. Il numero e la metratura degli alloggi non sono fissati, in quanto gli stessi potranno essere abbinati secondo moduli componibili. La conformazione degli edifici permetterà ad ogni abitazione di godere di ampie

vetrate che si affacceranno su una corte interna dove sono previsti spazi verdi e specchi d'acqua per la mitigazione del microclima. Un complesso sistema di alberature verrà inoltre portato fin dentro gli alloggi, attraverso l'inserimento di logge e giardini pensili, secondo un nuovo approccio tutto ambientale dell'abitare. La copertura dei due edifici permetterà di poter installare pannelli solari fotovoltaici per l'indipendenza energetica.

Sempre in Via Amsterdam è prevista la realizzazione del primo tra i due interventi a direzionale (l'altro si trova sempre all'EUR, ma in via Ardeatina). Il progetto risponde a nome di "Z29 Office Complex" e si distingue anch'esso per l'elevata attenzione agli aspetti energetici, ecologici, climatici ed acustici. Eurodomus dichiara che la scelta del progettista, Hadi Teherani dello Studio BRT di Amburgo, è stata effettuata proprio per conciliare tra loro funzionalità e sostenibilità della struttura. L'edificio, 28 metri di altezza di vetrate intervallate da due grandi spazi per giardini pensili, è stato dotato di un raffinato sistema di gestione della produzione del calore e del freddo che garantirà sia d'inverno che d'estate bassi consumi energetici, a fronte di una maggiore efficienza ed economicità. Il termine dei lavori è previsto per il 2006. Questi i dati: oltre 11 mila metri quadrati di superficie, distribuita su otto piani e serviti da circa 10 mila (ma è possibile????) metri quadrati di parcheggi, sia interrati che esterni.

Pari tempistica per i lavori del secondo progetto a direzionale di Eurodomus: "R5 Office Complex", ma in questo caso la metratura diminuisce: 5 mila metri quadrati di spazi per ufficio distribuiti su 4 livelli. L'ultimo è il più interessante: si tratta di una terrazza di 1.400 metri quadrati, completamente coperta da una membrana vetrata (con elementi frangisole in grado di regolare l'irradiazione solare), che riveste tutto l'edificio e presenta al suo interno un velo d'acqua che, scorrendo, crea un filtro di giochi di luce tra gli spazi interni ed esterni.

L'edificio dispone inoltre di due corti interne di giardini. Le soluzioni tecnico-progettuali rimangono dunque le stesse di "Z29": particolare attenzione agli

elementi naturali, costruzione eco-compatibile, utilizzo parsimonioso delle risorse, e soprattutto messa in pratica di accorgimenti e tecniche di miglioramento dell'efficienza energetica degli edifici, sia per quanto riguarda il riscaldamento degli ambienti, che il raffresca-

mento e la ventilazione.

Complimenti, dunque, ad Eurodomus! Il tema dell'efficienza energetica infatti, per lunghi anni pagina oscura dell'immobiliare in Italia, si fa oggi sempre più presente, e in futuro saranno proprio queste tecniche a fare la differenza, in termini di qualità, a livello progettuale. Il mondo del real estate è avvertito.

### IBM: NUOVA SEDE A MILANO

Se in generale si può affermare che il clima architettonico e culturale italiano per quanto concerne l'habitat ufficio, è nella sostanza dominato da un certo conformismo, la nuova sede dell'IBM ITALIA, a Segrate, appare invece progetto insolito, pensato fuori dagli schemi correnti.

Il panorama milanese delle architetture per uffici si è arricchito di un nuovo e diverso "contenitore per la cyber elite", cioè per quella forza lavoro sempre più sofisticata, mobile ed esigente (come i professionisti della IBM) in quanto a qualità dell'ambiente di lavoro. Progettata dall'Architetto Isola (quattro edifici collegati tra loro per circa 37 mila metri quadrati, ospitano più di 2.300 persone) presenta soluzioni distributive basate sul concetto di sharing e di team work, supportate da tecnologie all'avanguardia.

DEGW ITALIA, che originariamente aveva pianificato gli spazi della sede storica a Segrate (Progetto dell'Arch. Zanuso), è stata nuovamente chiamata per qualificare l'ottimizzazione della nuova sede, contribuendo, insieme a tutti gli altri attori del processo realizzativo, al successo dell'operazione.

### PROPERTY AREA

Nel settore dell'"Advanced Real Estate Advisory" è da poco presente una nuova realtà: "Property Area", società partecipata dal Gruppo Paletti e da Giuseppe Merenda che, in qualità di Amministratore Delegato, si occupa della gestione operativa e dello sviluppo del business.

Attiva nel mercato immobiliare non-residenziale, Property Area nasce dalla volontà di fornire servizi integrati di consulenza ad alto valore aggiunto attraverso l'affiancamento ai propri clienti nel processo di acquisizione, riqualificazione, commercializzazione e gestione degli assets immobiliari, utilizzando procedimenti di approccio alle tematiche tipici dei mercati più evoluti e rivolti alla creazione del massimo valore. I Servizi svolti comprendono l'Asset Management di patrimoni esistenti e di progetti di sviluppo, Analisi del portfolio, Valutazioni, Tenant Representation (ricerca degli spazi e rinegoziazione contratti di locazione), Project Management e così via. «I target clients» spiega Giuseppe Merenda (giovane di età ma con una lunga esperienza alle spalle, presso importanti società immobiliari) «sono Gruppi immobiliari, grandi proprietari privati, Fondi di investimento, e developer». Proprio dell'Associazione dei Developer immobiliari - ASPESI - è Presidente il Partner di Merenda, cioè Sestilio Paletti, operatore notissimo sulla piazza milanese.

