

STILI&TENDENZE

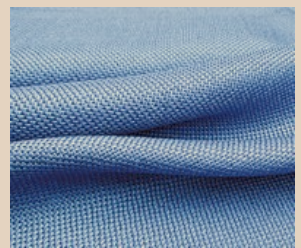
In breve

**GIOIELLI**
Van Cleef&Arpels rinnova Frivole

Per la primavera Van Cleef & Arpels rinnova i gioielli della collezione Frivole, linea già esistente che si riconosce dai fiori grafici in cui ogni petalo a forma di cuore si schiude intorno a uno o più diamanti. L'oro giallo tempestato di diamanti arricchisce la collezione che si completa con orecchini in oro giallo o bianco e diamanti in formato "mini". La nuova taglia - con prezzi a partire da 2.700 euro - si estende anche a un pendente e a un bracciale a catena, entrambi disponibili nei due colori dell'oro. La lucidatura a specchio, tecnica di cui la maison del gruppo Richemont si avvale fin dagli anni venti, permette di aumentare la lucentezza dell'oro e creare riflessi particolarmente intensi.

VALIGERIA
Carpisa presenta il trolley Gotech

Prosegue l'evoluzione del progetto Carpisa Go e nasce la prima linea di valigie in Gotech, un nuovo materiale messo a punto dal laboratorio interno di ricerca & sviluppo del brand, con prestazioni altissime perché dotato di un'enorme resistenza agli urti, combinata a una superficie studiata per essere anti-graffio.

TESSILE
Lanificio Colombo continua a innovare

Si chiamano SummAir e Teknair i tessuti che Lanificio Colombo ha creato per la P-E 2018. Entrambi sono ideali per l'outerwear di lusso: il primo è superleggero, il secondo è in microfibre preziose.

STILISTI
Manuela Mariotti lascia Dondup

Manuela Mariotti, da oltre 18 anni direttrice del marchio di abbigliamento Dondup, lascia il ruolo per dedicarsi a nuovi progetti personali. La stilista fondò il brand insieme a Massimo Berlioni: nel 2016 il fondo L-Catterton ha acquisito l'80% di Dondup. Il restante 20% è diviso tra Berlioni, il ceo Marco Casoni e Matteo Marzotto.

MODA 24**OCCUPAZIONE**
Gli specialisti più richiesti dal beauty

Coloristi, esperti qualità e addetti alla produzione e al confezionamento: sono le figure professionali più richieste dalle aziende cosmetiche del Polo lombardo. E l'agenzia per il lavoro Ali crea corsi di formazione ad hoc per rispondere alle richieste.

www.moda24.ilssole24ore.com



Al vertice. Qui sopra, da sinistra, il presidente Callisto Fedon e l'ad Maurizio Schiavo. A lato, il nuovo punto vendita all'interno dell'aeroporto di Hong Kong. A destra, il trolley Marco Polo, pensato per chi viaggia spesso in aereo, e protetto da un brevetto Fedon



Marchi storici. Leader negli astucci per occhiali, l'azienda produce anche valigie e borse

Fedon apre a Hong Kong e punta sulla pelletteria

L'ad Schiavo: nel 2017 salirà l'incidenza del travel retail

Giulia Crivelli

Fedon spicca per più d'un motivo, nel panorama italiano. L'azienda veneta è passata da una conduzione familiare a una co-gestione con manager esterni e, ancora più importante, nel 2014 ha scelto la quotazione a Piazza Affari nonostante le dimensioni da Pmi. Inoltre Fedon, nata nel 1919 con gli astucci artigianali per occhiali da vista e sole, ha saputo diversificare in modo intelligente, non per trovare la scorciatoia per aumentare ricavi e utili, ma per imboccare la strada per diluire il rischio insito nell'iperspecializzazione.

«Prepararci alla Borsa e poi

essere quotati ci ha dato maggiore disciplina e capacità, quasi desiderio, di trasparenza verso il mercato e tutti gli stakeholder, clienti e consumatori compresi», spiega Maurizio Schiavo, amministratore delegato del gruppo Fedon -. Una disciplina anche mentale, che ci ha permesso di mettere a punto strategie più chiare, per dare un solido futuro all'azienda. Come del resto ha sempre cercato di fare Callisto Fedon, presidente del gruppo».

Il 2016 si è chiuso con un fatturato di 71,6 milioni, in crescita del 2,3% sul 2015, e gli indicatori di redditività sono tutti positivi e a loro volta in crescita: ebitda, ebit e utile netto sono saliti rispettivamente a 4,3 milioni (+19,3% sul 2015), 3,2 milioni (+30,2%) e 1,5 milioni (+8,4%). «Ci interessa aumentare fatturati e utili in modo sano, bilanciando la presenza all'estero con lo sviluppo in Italia, mantenendo un equilibrio tra wholesale e retail diretto e po-

tenziando le categorie di prodotto più recenti - sottolinea Schiavo -. Il core business restano gli astucci per occhiali, che valgono 55,2 milioni di ricavi, ma l'obiettivo che ci siamo dati per il 2020 è di aumentare l'incidenza delle piccole pelletterie, degli articoli da viaggio e della divisione Luxury, dedicata al packaging di lusso per settori diversi dall'ottica, come l'alta gioielleria e l'alta orologeria».

Con i suoi quasi cento anni di storia, il gruppo Fedon è tra i leader mondiali nella produzione e commercializzazione di astucci per occhiali, ha oggi tre stabilimenti (in Italia, Romania e Cina) e filiali in Francia, Germania, Hong Kong e Stati Uniti. «Con la diversificazione è arrivata l'esigenza di investire nei negozi monomarca, utili per rafforzare il brand. Oggi la distribuzione è davvero omnichannel - precisa l'ad di Fedon -. In primis c'è il canale wholesale, composto da ottici, cartolerie e negozi di pelletteria. Poi ci sono il retail diretto,

l'e-commerce e gli outlet. Nel 2016 abbiamo aperto nei villaggi di Enna, Palmanova e Mantova e domani (oggi per chi legge, ndr), inaugureremo il punto vendita all'interno del Torino Outlet Village del gruppo Percassi».

Di questi giorni poi il debutto all'aeroporto di Hong Kong, tra i più importanti scali al mondo, con uno spazio dedicato soprattutto alle linee da viaggio e al frequent flyer. «La famiglia Fedon ha sempre investito moltissimo in ricerca e l'azienda continua a farlo. La linea di occhiali ad esempio, un'altra categoria introdotta di recente, usa una tecnica innovativa per inserire dettagli in pelle sulle montature - conclude Schiavo -. Poi c'è il brevetto Fedon per i trolley Marco Polo, perfetti per chi viaggia spesso: sono valigie che, grazie a una sapiente divisione dello spazio interno, permettono di organizzare il bagaglio necessario per cinque giorni».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Pelletteria. Ricavi 2016 a 33 milioni (+20%) - In forte crescita Russia e Giappone

Cromia scommette su export e retail

L'investimento in un negozio nel quadrilatero della moda di Milano paga, eccome. Lo dimostra il percorso di Cromia, brand di borse prodotto e distribuito dalla Laipe, azienda di Tolentino, nelle Marche, che nel 2013 ha compiuto 50 anni.

«Quando apriamo il monomarca di via Spiga, una delle strade dello shopping con gli affitti più alti d'Italia, eravamo convinti della scelta ma anche un po' spaventati - spiega Sergio Sciamanna, amministratore unico della Laipe -. Il coraggio ci ha premiati: il sell-out è stato molto alto fin dal primo giorno e quella vetrina ci è servita per farci conoscere da consumatori e buyer italiani e soprattutto stranieri. Da un mese ci siamo spostati in corso Ve-

nezia, a due passi dall'inizio di via Monte Napoleone, dove c'è maggior passaggio. Il negozio è più spazioso e luminoso e ci permette di presentare al meglio tutte le nostre collezioni di borse e piccola pelletteria».

Cromia è tra i marchi che più sta beneficiando dei cambia-

menti nelle abitudini di acquisto: la maggior parte delle persone e in particolare i Millennials stranieri, non cercano più il logo e vogliono una reale corrispondenza tra prezzo e valore di un prodotto.

L'azienda marchigiana ha chiuso il 2016 con ricavi a 33 milioni, in crescita del 20% sul 2015, e un export che sfiora il 70%: vincente la combinazione tra qualità del made in Marche e posizionamento prezzo. Le borse Cromia partono da cento euro e le collezioni vengono continuamente rinnovate. «Sono stati i mercati stranieri a salvarci, negli ultimi anni - sottolinea Sciamanna -. L'Europa nel complesso è andata bene e si sono ripresi la Russia e il Giappone. Siamo in crescita anche negli Emirati, perché persino in quei mercati ora tutti cercano un prezzo ragionevole e il prodotto viene prima della griffe».

G.Cr.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



In saffiano. Modello per la P-E 2018

Fotografia. La mostra «The Beats and The Vanities» da mercoledì a Milano

Gli scatti Larry Fink all'Armani/Silos

Giorgio Armani ospita a Milano il maestro della fotografia Larry Fink, 76 anni, tuttora titolare di una cattedra e con un passato di docente in prestigiose università americane tra cui Yale, ex giovane esponente di quella beat generation che ha partecipato alle proteste contro la guerra in Vietnam e alle marce nei campus studenteschi. Ma anche fotografo perfetto per catturare le molteplici sfumature delle star americane alle feste di Hollywood.

L'esposizione *The Beats and The Vanities* - al piano terra dell'Armani/Silos da mercoledì prossimo alla fine di luglio 2017 - comprenderà 125 fotografie originali in bianco e nero (54 tratte

dal libro *The Beats e The Vanities*). «Sono molto felice di aver portato il lavoro di Larry Fink a Milano - ha dichiarato Giorgio Armani - . Come designer riesco a entrare



Bianco e nero. Una delle 125 foto

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Moda. Lo stilista Tim Coppens tra i nuovi clienti

Pier&Co riparte con giovani creativi e start-up negli Usa



A Firenze. La sfilata Tim Coppens in occasione di Pitti Uomo

Katy Mandurino
CASALE SUL SILE (TV)

Tornare a essere punto di riferimento nel panorama della moda internazionale, producendo sia per marchi storici sia per stilisti emergenti. È questo l'obiettivo, già in parte visibile, che si prefigge Pier&Co, azienda di Casale sul Sile, nel Trevigiano, nata dalle ceneri della Pier Spa, società già in procedura fallimentare.

Da gennaio 2016 l'azienda tessile ha una nuova proprietà - Andrea Sponza è il nuovo amministratore delegato e azionista di maggioranza assieme ad Alessandro Corte Metto -, ha ripreso la produzione, salvaguardando 140 posti di lavoro e realizzando cinque nuove assunzioni, si è strutturata commercialmente, e ha chiuso contratti importanti con Azzedine Alaïa, Dries van Noten, Paul Helbers e Thom Browne. Il fatturato non è quello di prima della crisi (circa 20 milioni), il 2016 si è chiuso a 5 milioni, ma l'azienda è in utile (l'ebit è del 15%), la posizione finanziaria è positiva e il management ha tenuto fede a tutti gli impegni.

«In un anno e mezzo abbiamo recuperato molti dei clienti perduti e ne abbiamo acquisiti di nuovi - spiega Sponza -: ad esempio Goop, il brand firmato da Gwyneth Paltrow, che ci ha affidato la produzione e sta

crescendo molto. Oppure Tim Coppens, con cui lavoriamo dallo scorso settembre e con cui siamo stati presenti a Pitti Uomo e ora ci sta affidando il coordinamento di tutta la produzione. Cominciamo a lavorare anche con Louis Vuitton, per alcune collezioni».

Pier&Co produce soprattutto linee uomo e donna per altri brand. Realizza capi spalla dal sartoriale allo sportivo, camicie, capi in jersey, maglieria, gonne, abiti, pantaloni eleganti o sportivi, capi in pelle. Quest'anno però l'azienda ha debuttato con una nuova linea propria di maglieria, Gray, che recupera un marchio nato nel 1920 in Scozia.

«Unodei nostri progetti per arricchire le competenze della società - continua Sponza - e ci serve per accreditarci nel mondo della maglieria». Non solo: Pier&Co rivolge una grande attenzione anche alla ricerca e all'innovazione. Nei mesi scorsi ha istituito una borsa di studio per il dottorato di ricerca in management nel campo della moda all'università Ca' Foscari di Venezia. E, per quanto riguarda l'internazionalizzazione, un occhio di riguardo è rivolto al mercato statunitense, dove Pier&Co ha allestito, a New York, un incubatore di start-up dedicate alla distribuzione.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Fiere. Il Moc di Monaco

Calzature: Germania mercato strategico

Sono state 115 le aziende che hanno dato vita alla 48esima edizione di Moda Made in Italy, la manifestazione di Assocalzatuturifici in Germania, che si è chiusa martedì al Moc (Munich Order Center) di Monaco di Baviera con 1.400 presenze. In fiera 215 marchi con le collezioni dell'autunno-inverno 2017-2018.

«Moda Made in Italy rappresenta un appuntamento immancabile per il mondo della calzatura in Germania - dichiara Giovanna Ceolini, vicepresidente di Assocalzatuturifici -. La manifestazione ha confermato la propria centralità per tutte le imprese che lavorano per il mercato tedesco e il ruolo di piattaforma di business strategica che copre un'area significativa che va dalla Svizzera all'Austria fino alla Repubblica Ceca».

La buona affluenza di buyer nei giorni di manifestazione ha testimoniato il fermento di un Paese fondamentalmente per le nostre esportazioni: la Germania, infatti, è il secondo mercato nella graduatoria dei Paesi di destinazione e assorbe circa il 17% del totale export italiano in volume.

«La nostra fiera vuol dire business a 360° - conclude Ceolini -. Proprio per questo, Assocalzatuturifici ha in programma un piano di rafforzamento e valorizzazione della manifestazione affinché buyer ed espositori trovino ambienti più accoglienti, dallo stile moderno e funzionale, grazie all'introduzione di una serie di novità che renderanno più alto il livello dei servizi a disposizione delle aziende espositrici e dei nostri visitatori».

Ma.Ge.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

R SARTORIA ROSSI



Exclusive Italian Men's Tailoring

ROMA
Via del Corso
(Galleria Alberto Sordi)

MILANO
ROMA
FIRENZE
VERONA
PADOVA
BOLOGNA
BRESCIA
REGGIO EMILIA
MODENA
AREZZO
PERUGIA
SIENA
LONDON
MOSCOW
HELSINKI

Sartoria
MARCANO DELLA CHIANA (AR)

www.sartoriarossi.it

 COGEFIM VIA ARIMONDI, 5 - 20155 MILANO		VUOLE ACQUISTARE/VENDERE UN'AZIENDA UN IMMOBILE? RICERCARE SOCI Da 35 anni leader nazionale nell'intermediazione aziendale		 General CESSIONI INTERNATIONAL	
www.cogefim.com - info@cogefim.it		02.39261191		02.39215804	
TOSCANA territorio del tartufo (PI) proponiamo la vendita di RISTORANTE caratteristico toscano in pieno centro storico di noto centro turistico ottima opportunità causa trasferimento - trattativa particolarmente riservata 30798		TOSCANA VICINANZE MONTECATINI TERME proponiamo vendita AREA EDIFICABILE di mq. 40.000 di cui 26.000 edificabili con ampie possibilità di destinazione uso in particolare perché carente nella regione - STRUTTURA VACANZIERA IPPOTERAPIA per meno abili per la quale seguiamo pratica per finanziamento europeo - ottima opportunità investimento edilizio turistico 13114		MILANO vendiamo eventualmente CON IMMOBILE STORICA AZIENDA SPA PRODUZIONE APPARECCHI per settore GAS - elevato know how aziendale e clientela costituita anche da aziende multinazionali 30776	
ROMA CITTÀ vendesi splendida STRUTTURA RICETTIVA con 17 appartamenti + un corpo centrale con mq. 7.000 di terreno e parcheggio all'interno di un parco - possibile cambio destinazione d'uso 13284		TOSCANA - MARINA DI GROSSETO proponiamo vendita PIZZERIA con dehors di 100 posti oltre a 35 posti interni con ottimo giro di affari estivo che abbiniamo ad altra PIZZERIA RISTORANTE in GROSSETO CITTÀ con giro di affari importante con oltre 150 posti sedere 13242		TOSCANA NOTO CAPOLUOGO con alta frequenza turistica propone vendita geniale FORMAT settore RISTORAZIONE formato da un locale con 14 posti a sedere interni + altri 20 esterni e da Ape Piaggio per TAKE AWAY - investimento iniziale ammortizzabile in due anni - ottima opportunità per attività unica nella zona 13196	
TOSCANA ZONA VAL DI PESA proponiamo vendita ANTICA TRATTORIA TIPICA con alti incassi in crescendo dopo la ristrutturazione effettuata da 2 anni - ampi spazi interni e dehors di 150 posti al coperto oltre ad ampio parcheggio - ottima opportunità causa mancanza ricambio generazionale 13243		ROMA vendesi splendida STRUTTURA IMMOBILIARE CON GIARDINO E PISCINA composta da numerosi appartamenti perfettamente ristrutturati, elegantemente e completamente arredati per uso RESIDENCE - CASA VACANZE - B&B e simili 13255		PROVINCIA DI MILANO comodo principali arterie di comunicazione vendiamo AZIENDA METALMECCANICA attrezzatissima con avviamento cinquantennale e fatturato prevalentemente estero - immobile di proprietà in zona residenziale - circa mq. 1.700 coperti su area di mq. 2.000 - immobile vendibile anche separatamente 30721	
NORD ITALIA affermato e cinquantennale SCATOLIFICIO impostato sul servizio e la flessibilità - al fine di consolidarsi sul mercato e di dare seguito ad un passaggio generazionale è alla ricerca di una RISTRUTTURAZIONE FINANZIARIA orientata alla vendita totale o parziale del CAPANNONE A REDDITO o di una eventuale JOINT-VENTURE 30768		VICINANZE VARESE comodo autostrade vendiamo con IMMOBILE AZIENDINA artigianale OFFICINA MECCANICA - TERRENO MQ 2.000 - CAPANNONE circa MQ 300 ulteriormente edificabile - possibilità di vendita azienda da trasferire 13228		PROVINCIA DI PAVIA - ultraventennale CARPENTERIA VERNICIATURA SABBIAIURA bene attrezzata - importante area di cui coperta circa mq. 1.800 - buone commesse in portafoglio - esamina proposte di cessione totale 13225	
MANTOVA PROVINCIA cedesi con o senza IMMOBILE - prestigioso e avviatissimo STUDIO ODONTOTRATICO - ambiente elegante spazioso e perfettamente attrezzato - garantita ottima opportunità per operatori del settore 13282		PROVINCIA DI MILANO piccola CARPENTERIA LEGGERA operante in una nicchia di mercato ad altissima redditività - bene attrezzata - capannone di proprietà cedesi parzialmente e totalmente - disponibilità del titolare ad un lungo affiancamento 13208		PUGLIA - MURIGIA BARESE - AZIENDA di RIVENDITA PNEUMATICI USATI e NUOVI anche per autoveicoli industriali e agricoli - CAPANNONE mq. 600 circa + piazzale di mq. 4.000 circa - avviamento quarantennale - fatturato medio annuo € 1.200.000 13272	
LOCALITÀ TURISTICA RIVIERA DI LEVANTE (GE) nei pressi di Genova si vende per motivi familiari avviatissimo RISTORANTE BAR FOCACCERIA sul PORTO - affare unico - trattative riservate 13234		PUGLIA - SALENTO - CONCESSIONARIA AUTOVEICOLI MONOMARCA con 2 AUTOSALONI con annesso OFFICINA MECCANICA e RICAMBISTICA - 1° comune di Maglie: mq. 850 su due livelli + mq. 2.031 di piazzale - 2° comune di Casarano: mq. 2.090 su due livelli + mq. 20.362 di piazzale - ricerca PARTNER INDUSTRIALE / SOCIO FINANZIATORE / ACQUISITORE IMMOBILIARE o CESSIONE TOTALE e/o PARZIALE 30792		COLOGNO MONZESE (MI) stupendo BAR TABACCHI - posizione commerciale strategica - ottimi oggi e incassi - completamente ristrutturato - possibilità di ulteriore notevole incremento - esamina proposte di cessione 13263	
PROVINCIA DI PADOVA stupenda PALESTRA di mq. 1.800 - ottimamente attrezzata - impianti a norma e ottimizzati sui costi - oltre 700 iscritti - 5.000 clienti in anagrafica - buon fatturato esamina proposte di cessione 13210		AOSTA PROVINCIA BASSA VALLE vendesi ottima e avviatissima ATTIVITÀ SETTORE IMPIANTISTICA ELETTRICA ottimo reddito garantito 13240		CAMPANIA - CILENTO (SA) vendesi rinomata STRUTTURA ALBERGHIERA - finemente arredata e rifinita con PISCINA - a ridosso di un lago naturale 13256	
AOSTA PROVINCIA ALTA VALLA ZONA INTERSCAMBIO - vendesi splendida STRUTTURA adibibile scopo ARTIGIANALE/SERVIZI/INDUSTRIALE - rifinita lussuosamente con annesso appartamento - trattative riservate 13238		TOSCANA - proponiamo vendita ATTIVITÀ RIPARAZIONE e VENDITA POMPE e RICAMBI PER IRRIGAZIONE con marchio storico nel settore e database con contratti derivanti da 60 anni di operatività ottima opportunità causa mancanza ricambio generazionale 13251		PERUGIA cediamo importante SPACCIO AZIENDALE e FRANTOIO OLEARIO compreso di IMMOBILE MULTIFUNZIONALE - azienda divenuta sinonimo di eccellenza made in Italy caratterizzata dalla qualità dei prodotti proposti - fatturato superiore a € 1.000.000 - investimento di sicuro interesse adatto ad imprenditori patrimonializzati o per società commerciali interessate ad un centro pilota per distribuzioni internazionali di prodotti alimentari artigianali di qualità 13176	
PROVINCIA DI MILANO affermata AZIENDA di IMBALLAGGI e CARTA PER ALIMENTI - oltre 1.500 clienti attivi - sito e-commerce - capannone di proprietà cedesi al miglior offerente 13235		TOSCANA in centro a SESTO FIORENTINO (FI) vendiamo ottima opportunità NEGOZIO di PARRUCCHIERA con 5 postazioni di lavaggio e CABINA ESTETICA 30782		TORINO in zona rinomata centrale si vende STORICO NEGOZIO di LAVANDERIA e SARTORIA con avviamento ultradecennale - ampie metrature - affare unico - trattative in sede 30794	
ANCONA PROVINCIA - vendiamo RISTORANTE unico nel suo genere - ricavato da storico locale dei 1400 - caratterizzato da archi a volta inseriti in grotte naturali - circa 100 posti a sedere - cucina provvista di forno pizza - opportunità esclusiva per nuclei familiari 13212		MILANO zona CITTÀ STUDI cedesi avviata CAFFETERIA GELATERIA con PRODUZIONE artigianale - locale perfettamente strutturato e con comodo dehor estivo - richiesta molto vantaggiosa 30793		MILANO cedesi avviatissimo NEGOZIO di ABBIGLIAMENTO UOMO/DONNA anche su misura - attività perfettamente strutturata con buoni incassi - ampiamente incrementabili - richiesta estremamente interessante 30775	
IN NOTA LOCALITÀ DELLA BRIANZA MONZESE cedesi avviatissimo BAR TAVOLA FREDDA - locale in ottime condizioni d'uso e manutenzione perfettamente strutturato con ampio spazio interno - ubicazione di estremo interesse nel centro cittadino - richiesta estremamente interessante 13279		TERAMO - AZIENDA specializzata in IMPIANTI TERMOIDRAULICI e CONDIZIONAMENTO ad alta tecnologia in possesso di SOA - avviamento trentennale - IMMOBILE di PROPRIETÀ - società priva di sofferenze bancarie - causa mancanza di ricambio generazionale esamina il subentro di un socio o la vendita aziendale garantendo la propria permanenza o affiancamento di lunga durata 13258		BOLOGNA PROVINCIA vendiamo affermato STUDIO DENTISTICO con o senza IMMOBILE di pertinenza - attività trentennale priva di passaggio generazionale - affiancamento garantito anche di lunga durata 13270	
IN NOTA LOCALITÀ DELLA BRIANZA MONZESE cedesi avviatissimo BAR TAVOLA FREDDA - locale in ottime condizioni d'uso e manutenzione perfettamente strutturato con ampio spazio interno - ubicazione di estremo interesse nel centro cittadino - richiesta estremamente interessante 13279		IMOLA (BO) vendiamo RISTORANTE PIZZERIA al vertice delle classifiche di gradimento - volume d'affari sofferenze bancarie - causa mancanza di ricambio generazionale esamina il subentro di un socio o la vendita aziendale garantendo la propria permanenza o affiancamento di lunga durata 30788		MILANO cedesi avviato PANCAFFE, TAVOLA CALDA e PASTICCERIA con PRODUZIONE PROPRIA - attività ben strutturata e improntata su pranzi di lavoro - ubicazione di estremo interesse in zona con uffici e terziario - garantita ottima opportunità per operatori del settore 30801	
BASILICATA PROV. POTENZA - AZIENDA AGRICOLA PRODUZIONI PRODOTTI CASEARI - imbottigliamento OLIO EVO - ALLEVAMENTO bestiame - superficie complessiva 85 ettari (collinare) su cui insistono unità abitative e depositi/stalle per circa mq. 2.000 - presente piscina scoperta - valuta proposte di cessione 13219		MANTOVA CENTRO STORICO cedesi avviata PIADINERIA TAKE-AWAY - locale spazioso e ottimamente attrezzato - notevoli incassi documentabili - richiesta estremamente vantaggiosa 30803		BOLOGNA PROVINCIA vendiamo storica ed affermata PASTICCERIA BAR GASTRONOMIA caratterizzata da posizione strategica provvista di ampio parcheggio - arredi ed attrezzature completi - ottima opportunità per nuclei familiari motivati per attività redditizia definitiva 13171	
RHO (MI) cedesi avviato e centralissimo AMERICAN BAR TAVOLA CALDA - locale spazioso e ottimamente strutturato - tutto a norma - buoni incassi documentabili - richiesta vantaggiosa 13277		PROVINCIA COMO adiacenze Cantù vendiamo AZIENDINA ARTIGIANALE settore STAMPAGGIO ESTRUSIONE MATERIE PLASTICHE e ASSEMBLAGGIO - portafoglio clienti consolidato - fatturato con possibilità di crescita - garantita assistenza 13174		BOLOGNA PROVINCIA - vendiamo storica ed affermata PASTICCERIA BAR GASTRONOMIA caratterizzata da posizione strategica provvista di ampio parcheggio - arredi ed attrezzature completi - ottima opportunità per nuclei familiari motivati per attività redditizia definitiva 13171	
DI FRONTE A TODI. UMBRIA - società leader in ambito SPA propone SPA & RESORT tutto del restauro di un eremo medievale quasi completato e sito nel cuore di un parco naturale panoramico di sei ettari, che domina la valle del Tevere - progetto in simboli con le più attuali richieste del mercato turistico internazionale - si esamina la VENDITA o la partecipazione di un SOCIO FINANZIATORE - opportunità esclusiva per società del settore 13158		CALABRIA in comune nella PIANA DI GIOIA TAURO a 20 km dallo svincolo dell'autostrada cedesi IMMOBILE attualmente locato parzialmente ad una società di distribuzione alimentare - mq. 900 piano terra + mq. 800 primo piano + mq. 600 mansarda + mq. 900 piano interrato - in ottimo stato con servizi e accessi indipendenti 13246		IN CITTADINA RINOMATA A SUD DI TORINO si vende esclusivamente per motivi familiari - avviatissima LAVANDERIA AUTOMATICA - impianti e finiture moderne - ampio retro per ulteriore attività - affare unico - trattative riservate 13215	
SPAGNA GRANCANARIA - PLAYA DE MELENARA - società vende prestigioso RISTORANTE PIZZERIA GELATERIA con accesso diretto alla spiaggia - locale conosciuto e famoso con ottimo incasso e ampio margine di guadagno - 80 posti a sedere - ideale per famiglia - sicuro investimento lavorativo - richiesta inferiore al valore 13145		BASILICATA - VICINANZE POLICORO (MT) - AZIENDA AGRICOLA di 35 ettari coltivati a UVA DA VINO PRIMITIVO DOC - UVA DA TAVOLA RED GLOBE - serre e seminativo - CAPANNONE con celle di circa mq. 300 - progetto in essere per la realizzazione di sala ricevimenti e cantine - valuta proposte di cessione/joint-venture 13168		BELLARIA-IGEA MARINIA (RN) vendiamo ATTIVITÀ di rivendita al dettaglio BORSE CINTURE CAPPELLI e ACCESSORI - ubicato in prestigioso viale commerciale - avviamento di terza generazione - opportunità reale con minimo investimento 13214	
ROMA CITTÀ vendesi ottima PIZZERIA D'ASPORTO perfette condizioni - ottimo giro d'affari - richiesta inferiore al reale valore 13276		CAMPANIA - CASERTA ZONA TREDICI (nuovo policlinico) ATTIVITÀ COMMERCIALE con annesso LOCALE di circa mq. 220 13241		In importante CITTADINA DELLA PROVINCIA di MILANO vicinanza scuole cedesi avviatissima EDICOLA CARTOLIBRERIA - attività spaziosa e ben strutturata - garantita ottima opportunità lavorativa 13269	
PUGLIA - TARANTO - SOCIETÀ di DISTRIBUZIONE di ATTREZZATURE e FORNITURE per MEDICI e STRUTTURE OSPEDALIERE e VETERINARIE - valuta proposte di cessione totale e/o parziale - fatturato medio € 1.500.000,00 annui - presente sul mercato dal 1998 - 6 dipendenti 30705		IMMEDIATE VICINANZE VARESE cedesi BAR CACCIA con RISTORAZIONE alla posizione strategica - ottima visibilità - avviato da 3 anni - completamente arredato ed attrezzato - prospettive spazio esterno (piazzetta) - attrezzato con BAR e FOCACCERIA - 20 coperti interni e circa 30 esterni - ottimo giro d'affari 30757		FERRARA vendiamo esclusiva ATTIVITÀ di BAR PIADEINERIA RISTORANTE con immobile di prestigio - prodotti commercializzati sono di richio e si collocano in una fascia di mercato esclusiva - possibilità di ulteriore espansione con incremento sull'export - ottimo investimento 30733	
IMPORTANTE CITTADINA in PROVINCIA di MILANO vendesi ISTITUTO di BELLEZZA + SOLARIUM - ampie sale - parcheggio antistante e gestione decennale 13278		MILANO ventennale RISTORANTE/PIZZERIA di mq. 200 - unico in zona a fare una pizza di qualità in teglia - ottimo bacino d'utenza di privati ed aziende - possibilità di notevole crescita - esamina proposte di cessione 30800		MILANO VIALE MOISE offriamo SPAZIO COMMERCIALE/DIREZIONALE mq. 700 con composto: PANO TERRA mq. 82 con 2 vetrine fronte strada, PRIMO PIANO mq. 540 postabito OPEN SPACE , piano CANTINA mq. 82, dieterie , BANCHE , RISTORAZIONE , STUDI MEDICI , PALESTRA ECC 12994	
BAVENO (VB) adiacente imbarcadere su piazza principale vendiamo IMMOBILE COMMERCIALE su 3 piani, ex pasticceria bar - richiesta molto interessante 30790		SARDEGNA - HINTERLAND CAGLIARI cedesi esclusiva ATTIVITÀ di PRODUZIONE LIQUORI TIPICI con immobile di prestigio - prodotti commercializzati sono di richio e si collocano in una fascia di mercato esclusiva - possibilità di ulteriore espansione con incremento sull'export - ottimo investimento 13257		VENDESI alla migliore offerta IMMEDIATA VICINANZA SUD TORINO 4 km (40) SPENDIA PROPRIETÀ IMMOBILIARE completamente ristrutturata con finiture accurate - 3 livelli - 2 appartamenti con finiture accurate, box, tre terrazzi - impianto solare - ampio giardino a parcheggio - completamente indipendente - ottimo investimento per B&B o RISTORAZIONE 30723	
ADIACENTE NOVARA in cantina possiede vendiamo avviato AGENZIA VIAGGI con SIGUETTERIA AEREA, MARITTIMA e FERROVIARIA - elegantemente arredato con clientela fidelizzata 30769		FERRARA CENTRO si esamina la vendita contestuale o separata di due offerte attività di BAR e DEGUSTERIA - cerchi rinnovati - posizione di sicuro interesse - ottima soluzione per nuclei familiari 13191		ADIACENTE NOVARA in cantina possiede vendiamo avviato AGENZIA VIAGGI con SIGUETTERIA AEREA, MARITTIMA e FERROVIARIA - elegantemente arredato con clientela fidelizzata 30769	
TRA ALESSANDRIA e ASTI in posizione centralissima vendiamo STORICO NEGOZIO di CANTIERI LIBERIA - società MERCERIA ABBIGLIAMENTO INTIMO e per la CASA - ottimo modico - richiesto solo valore del prezzo di acquisto della merce esterne - ottimo investimento lavorativo - ideale per ambulatori - si assicura adeguato affiancamento se necessario 30727		SARDEGNA - PROVINCIA (OR) MARINIA di PORTO ALEIS e circa 15 km da BOSA piccolo ALBERGO RISTORANTE bar al mare la location è in sviluppo su un'area circa mq. 2.000 di cui circa mq. 1.000 destinati alla struttura - location da ristrutturare, possibilità di ampliamento e riconversione in ricettivo, spazi con diversa destinazione - la struttura attualmente operativa - viene proposta in diverse soluzioni - ottimo investimento 30780		PUGLIA - MOLFETTA (BA) cedesi PANFARMACIA appena avviata - locale mq. 170 completamente ristrutturato - arredato elegantemente - ottima visibilità - valuta proposte 13189	
VIGEVANO (PV) in ottima posizione vendesi piccolo MINIMARKET ALIMENTARI con PANFARMACIA PASTICCERIA + PRODOTTI FRESCHI e SECCHI - rapporti SALUMI e FORMAGGI - prodotti di alto qualità forniti dai produttori - richiesta insorta per alto affollamento (persone) - sicuro investimento lavorativo per nucleo familiare 13173		CALABRIA ZONA INDUSTRIALE CONIGLIANO CASARDO - AZIENDA di PRODUZIONE CONSERVI ALIMENTARI presente da oltre 17 anni - 4 linee di produzione - censito applica di mq. 1.000 con mq. 150 di uffici e mq. 150 di abitazione culturale - valuta proposte di cessione totale/parziale/immediata joint venture 13170		ADIACENTE NOVARA in cantina possiede vendiamo avviato AGENZIA VIAGGI con SIGUETTERIA AEREA, MARITTIMA e FERROVIARIA - elegantemente arredato con clientela fidelizzata 30769	
ROMA PROVINCIA CASTELLI ROMANI vendesi ottima STRUTTURA COMMERCIALE a reddito adibita a SUPERMERCATO - perfette condizioni - trattative riservate 30779		LOMBARDIA importante AZIENDA MANUTENZIONE IMPIANTI TERMICI e CONDIZIONAMENTO primarie marche notevole portafoglio clienti (aziende e privati) - fidelizzati con contratti di assistenza - personale qualificato - altissimo fatturato con elevati utili ancora incrementabile - elevati utili - valuta proposte cessione totale con o senza immobile (uffici e magazzino) di proprietà - si garantisce adeguato affiancamento 13172		PRIMARIA CITTADINA HINTERLAND TORINESE si vende AZIENDA avviatissima operante nel settore della PRODUZIONE, VENDITA e STAMPAGGIO ACCESSORI per COPIERTURE di ultima generazione più RAMO ASSEMBLAGGIO e SELEZIONE COMPONENTISTICA VARIA - capannone e attrezzature interamente rinnovate - offre unico - trattative riservate in sede 30797	
TRUCCAZZANO (MI) cedesi prestigioso CAPANNONE A REDDITO così suddiviso: area produzione mq. 6.235, deposito mq. 2.600, uffici mq. 622, area esterna mq. 6.390 - importante impianto fotovoltaico - impianti di videosorveglianza, antincendio e tutto ciò che concerne l'ottimizzazione dei costi - completamente all'avanguardia 30744		MADE IN ITALY prestigiosa AZIENDA inserita nel mercato globale specializzata in PROGETTAZIONE e PRODUZIONE a MARCHIO PROPRIO di CUCINE , banchi, attrezzature, MOBILI IN ACCIAIO INOX - esamina il subentro di un SOCIO di bal fine di ampliare i propri servizi al settore ospedaliero - si esamina inoltre la vendita del proprio patrimonio immobiliare garantendo il relativo reddito da locazione commerciale 13179		NORD ITALIA - FRIULI VENEZIA GIULIA - storica AZIENDA di PRODUZIONE SEDIE - leader nella propria nicchia di mercato - 4 unità produttive - prestigiosi IMMOBILI di PROPRIETÀ per complessivi mq. 13.000 - bene attrezzata ed ottimizzata sui costi - potenzialità produttiva di 1.000 sedie al giorno - causa mancato cambio generazionale - esamina proposte di cessione 13164	
PUGLIA - GARGANO (FG) cedesi CAMPING di mq. 13.000 con 60 piazzole, 8 bungalow in legno, 2 bungalow in muratura, 1 villetta mq. 140 su 2 livelli, 1 villetta mq. 120 circa, 1 dependance bicolore, 1 mansarda di mq. 50 e PIAGGIO PRIVATA con BAR 60 ombrelloni - avviato da 38 anni 13247		PUGLIA - LITORANEA TARANTINIA - CAMPING di mq. 40.000 direttamente sul mare - 14 unità TRILOCALI mobili - MARKET - 1 locale commerciale - 1 PIZZERIA - circa 300 PIAZZOLE - annesso VILLA circa mq. 200 - impianti a norma - valuta proposte di cessione 13169		ALTA VAL SERIANA (BG) vendiamo storica attività di RISTORAZIONE con annesso PATRIMONIO IMMOBILIARE COMMERCIALE ED ABITATIVO - oltre ad AREA EDIFICABILE in RISTORANTE ALBERGHIERO - opportunità esclusiva per investitori lungimiranti - contattati per ulteriori informazioni 13153	
PIACENZA vendiamo affermata GASTRONOMIA con annessa vendita di FRUTTA e VERDURA - laboratorio rinnovato e in ottimo stato - volume d'affari superiore ad € 300.000 annui - alta redditività - affiancamento garantito 13223		BOLOGNA vendiamo AZIENDA AGRITURISTICA di estremo pregio costituita da 11 ettari con colture biologiche e patrimonio immobiliare ricettivo turistico di qualità superiore alla media nazionale - posizione strategica - investimento adatto a soggetti patrimonializzati 13194		IN NOTA LOCALITÀ della PROVINCIA di MILANO vendesi CON IMMOBILE e ampia area edificabile di pertinenza avviata AZIENDA DOLCIARIA con oltre 45 anni di avviamento - garantito ottimo investimento immobiliare e lavorativo 13248	
RINOMATA LOCALITÀ dell'HINTERLAND TORINESE causa pensionismo si vende avviatissima CARTOLIBRERIA EDICOLA con RICEVITORIA SISAL - ideale per gestione familiare - fatturati dimostrabili - affare unico per posizione e clientela 30724		RAVENNA vendiamo AZIENDA specializzata nella SMALTIMENTO dell'AMMANTO cat. 4-5-6-10 amplissimi alto stoccaggio - società del settore interessate potranno garantirsi il proseguimento collaborativo ad alterna dell'attuale intestatario 13178		CALABRIA - MENDICINO (CS) importante cacciavita a 4 km. da Cosentino - cedesi GELATERIA CAFFETERIA completamente attrezzata con guasto 30 posti - locazione mensile bassa - ottima opportunità lavorativa - RICHIEDA MINIMA 30706	

Abitare, comprare, arredare, vivere e investire nel mattone

Professionisti

App e social network aiutano gli agenti

FRANCESCO NARIELLO PAG. 26



Ospitalità

Sette anni di crescita per gli hotel europei

PAOLA DEZZA PAG. 27



Verso il Salone

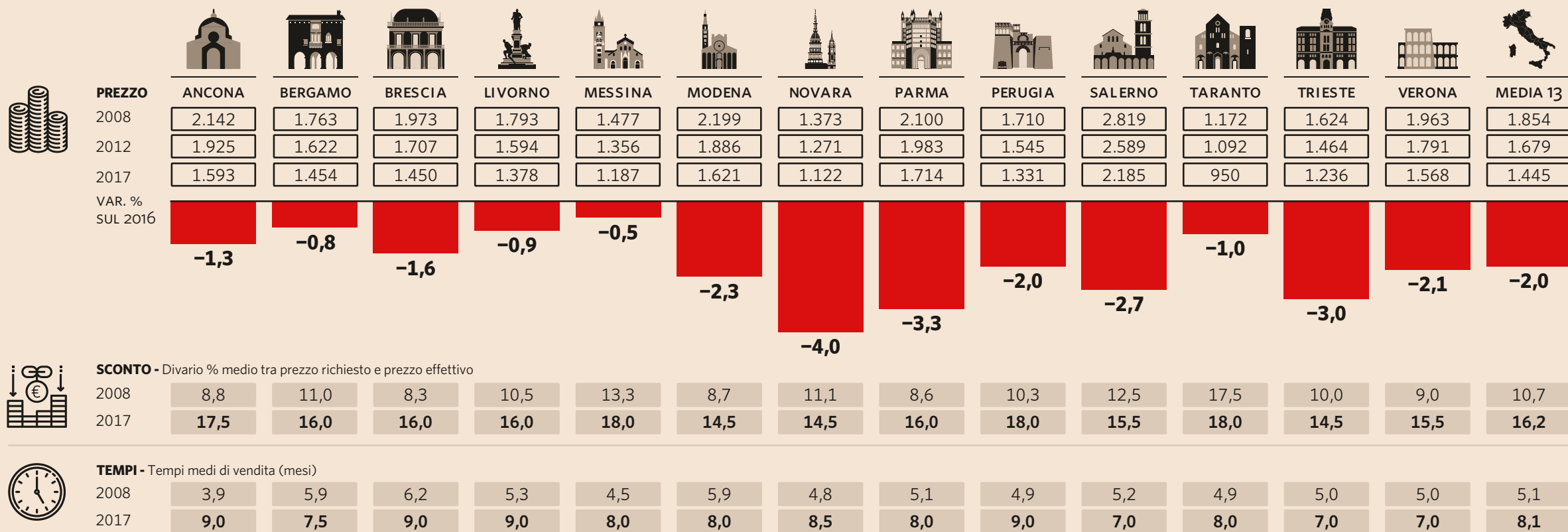
Divani e poltrone essenziali e accoglienti

ANTONELLA GALLI PAG. 30



L'effetto della crisi immobiliare

Le principali variabili relative al mercato delle abitazioni usate nel 2008, prima dell'inizio della crisi, e nel 2017: quotazioni al mq, sconto medio e tempi di vendita nelle 13 città intermedie analizzate da Nomisma



OSSERVATORIO NOMISMA

Prezzi, in provincia il calo continua

Novara e Parma guidano i ribassi, più stabilità al Sud. Lievi rialzi previsti solamente nel 2019

di Emiliano Sgambato

► A fronte di una ripresa delle compravendite residenziali che si consolida, le (te-nui) aspettative di stabilizzazione dei prezzi delle case non sembrano concretizzarsi. Se è vero infatti che i cali delle quotazioni non sono paragonabili a quelli, pesanti, degli anni più bui della crisi, bisogna però registrare ancora ridimensionamenti significativi, soprattutto in provincia. È un aspetto che emerge in maniera significativa dall'Osservatorio Nomisma che registra nelle 13 "città intermedie" una discesa media dei prezzi del 2 per cento nel 2016. Dato che si va ad aggiungere al crollo di oltre il 20% accumulato a partire dal 2008, ultimo anno con quotazioni in crescita (vedi grafico in alto).

«Le cause sono da ricercarsi soprattutto nel perdurante eccesso di offerta oltre che nella debolezza della domanda. Questa infatti - commenta Luca Dondi, managing director di Nomisma - è legata per il 60% al credito bancario e potrebbe di conseguenza subire il contraccolpo di eventuali crisi del settore, in questo momento molto esposto sui mercati. Mentre latita ancora, soprattutto in provincia, la componente d'investimento».

COMPRAVENDITE E DOMANDA

Secondo Nomisma le transazioni residenziali stanno proseguendo la crescita anche nei primi mesi del 2017. E se è vero che una piccola frenata c'è stata alla fine del 2016 - l'annoso è concluso sfiorando quota 529mila scambi, con un saldo positivo nell'ultimo trimestre del 15,2% contro il +20,7%, +23% e +17,5% dei periodi precedenti - si è trattato di un rallentamento inferiore a quello stimato dallo stesso istituto bolognese nel novembre scorso. Nomisma si attende quindi che le compravendite, nelle medie come nelle grandi città, proseguiranno anche nei prossimi mesi nel trend di costante rialzo degli ultimi anni: anche se è ancora difficile capire con quale intensità, la stima a fine 2017 è fissata a oltre 565mila scambi.

Ma il report mette anche in guardia dalle incognite che gravano sulla solidità della crescita. «Per ripristinare il consueto prevalere della pulsione proprietaria - nota Nomisma - è bastato il miglioramento del clima generale di fiducia e il graduale ritorno alla normalità allocativa da parte del sistema bancario. Solo così si può spiegare una

corsa all'indebitamento inaugurata nella seconda parte del 2015, che ha portato la richiesta di mutui a crescere a tassi apparentemente incoerenti con la fragilità del quadro di riferimento. Si tratta di una domanda dettata dal bisogno di sostituzione o di emancipazione dal nucleo familiare, senz'altro meritevole di attenzione, ma non per questo di sicura affidabilità».

PREZZI E CREDITI INCAGLIATI

L'incognita della solvibilità dei nuovi mutuatari si va ad aggiungere alla debolezza dei bilanci delle banche, appesantiti proprio dai quegli Npl che sono "maturati" con lo scoppio della bolla immobiliare. «La dismissione in tempi brevi degli immobili a garanzia dei crediti incagliati a prezzi molto

bassi - è il timore di Dondi - avrebbe effetti disastrosi sulle quotazioni. È l'altra faccia della medaglia che spesso si sottovaluta nell'ipotizzare soluzioni rapide per la crisi bancaria. Occorre augurarsi che gli asset svalutati arrivino sul mercato con la necessaria gradualità». Il tutto in un contesto in cui l'offerta, soprattutto quella di non elevata qualità e del nuovo nelle aree periferiche, è ancora elevata e lontana dall'essere smaltita. «Se nelle aree maggiori il trend del calo si è andato progressivamente attenuando fino a consentire di delineare il prossimo approccio a una sostanziale stabilità - conclude Dondi - nelle città intermedie un chiaro calo di intensità della spinta ribassista non si è ancora registrato». Con le flessioni che risultano allineate ai trend rilevati negli ultimi anni. Più in particolare a perdere valore sono soprattutto Novara (-4% per l'usato), Parma (-3,3%) e Trieste (-3%). Al contrario contengono il calo sotto l'1% Messina, Bergamo e Livorno. Nomisma sposta quindi al 2019 il ritorno in terreno positivo, prevedendo cali di circa l'1% quest'anno e dello 0,2% nel 2018.

TEMPI, SCONTI E «PERFORMANCE»

Segnali confortanti arrivano comunque dalla riduzione dei tempi di vendita che, sempre per l'usato, passano in media a poco più di 8 mesi contro gli 8,7 del 2016 e i 10 raggiunti all'apice della crisi, ma sono ancora lontani i 5 mesi del 2008. A mostrare i risultati migliori sono Salerno, Trieste e Verona (7 mesi). Ferme a 9 mesi sono invece Ancona, Brescia, Livorno e Perugia.

Discorso analogo per gli sconti effettuati in fase di trattativa: la differenza tra prezzo richiesto e prezzo finale si riduce infatti dal 17,6% al 16,2% medio nell'ultimo anno, ma era pari al 10,7% nel 2008. A Messina, Perugia e Taranto gli sconti sono al 18%, mentre Modena, Novara e Trieste sono un po' più vicini all'equilibrio con un divario del 14,5%. Per la prima volta Nomisma applica alle 13 città intermedie l'indice di performance che ha debuttato a novembre per le grandi città: si tratta di un indicatore che sintetizza le variabili principali del mercato (numero di acquisti, prezzi, tempi di vendita, sconti, domanda). Se l'indice medio è ancora in terreno negativo, i mercati più in salute risultano essere Modena - spinta dal +26% di compravendite a dispetto di prezzi che calano più che altrove (-2,3%) - Bergamo - che fa meglio della media in tutti gli indicatori - e Trieste. È però Verona la città che ha recuperato più terreno rispetto al 2016, grazie al riassorbimento di una quota di invenduto e un'accelerazione della convergenza tra offerta e domanda. In fondo alla classifica invece si trovano Perugia, Messina e Parma. Infine il rendimento potenziale annuo lordo, che in media si mantiene pressoché stabile al 5,2%, leggermente superiore a quello delle grandi città.

565mila

LE COMPRAVENDITE

È la stima di Nomisma sul numero di operazioni immobiliari del 2017. Il 2016 si è concluso sfiorando quota 529mila scambi, con una crescita nell'ultimo trimestre del 15,2%, in frenata rispetto agli incrementi riscontrati nei periodi precedenti: +20,7%, +23% e +17,5% rispettivamente nel primo secondo e terzo trimestre

60%

LA QUOTA FINANZIATA

È la parte delle compravendite che secondo le stime di Nomisma è sostenuta da un mutuo. Si tratta di un indicatore che mostra come la domanda sia debole in quanto strettamente legata al mercato finanziario. Considerando solo le erogazioni nette (depurando la componente di surrogazione e sostituzione) ci si attesta a 36,3 miliardi di euro nel 2016 (+23,1%)



IL VOSTRO INVESTIMENTO IMMOBILIARE NEL CUORE DELLE ALPI SVIZZERE

PALAZZINA SCHNEEFALKE, ANDERMATT

- Appartamenti esclusivi da 26 m² a 177 m²
- Prezzi a partire da 364.000 Franchi Svizzeri
- Centro fitness privato all'interno dell'edificio con sauna e bagno turco
- Programma di locazione degli appartamenti acquistati

- Posizione centrale - meno di 2 ore di viaggio da Milano
- A pochi passi di distanza dalla Ski Arena Andermatt-Sedrun e dal campo da golf
- Acquisto e vendita esente da vincoli per gli acquirenti internazionali
- Consegna prevista: Primavera 2017

Ordinate subito la documentazione di vendita.

Andermatt Swiss Alps AG
Gottthardstrasse 2, 6490 Andermatt Svizzera, +41 41 888 77 99
realestate@ander-matt-swissalps.ch
www.ander-matt-schneefalke.ch

Partner Joint-Venture:

SWISS PROPERTY ANDERMATT SWISS ALPS

Social network

Casa24Plus
A Londra
Hempel Gardens:
18 appartamenti
super lusso nell'ex
hotel dei vip

@24casaplus
Case in montagna,
a Cortina e
Courmayeur
prezzi e servizi
come ad Aspen

I MUTUI DELLA SETTIMANA

Professione Impiegato
Età 35 anni
Durata mutuo 25 anni
Importo mutuo 100.000 euro
Valore immobile 200.000 euro

TASSO VARIABILE (%)

Migliore
IW BANK
PRIVATE INV.
0,951,11

Rata mese €375 €382

TASSO FISSO (%)

Migliore
IW BANK
PRIVATE INV.
2,052,39

Rata mese €426 €443

Fonte: MutuiOnline

Redazione Casa24 Plus

casa24plus@ilsale24ore.it

DIRETTORE RESPONSABILE:
Guido Gentili

VICE DIRETTORI:
Edoardo De Biasi (vicario),
Alberto Orioli,
Salvatore Padula,
Alessandro Plateroti

SUPPLEMENTO A CURA DI:
Giovanni Uggeri (vicecaporedattore)

IN REDAZIONE:
Paola Dezza (vicecaposervizio)
Emiliano Sgambato
Evelina Marchesini

PROGETTO GRAFICO:
Adriano Attus
Laura Cattaneo
Guido Minicci
Francesco Narracci

Mercato

AGENTI IMMOBILIARI

Le app che aiutano a vendere

Sempre più strumenti ad hoc: dai tour virtuali al «Tripadvisor» dei professionisti

di **Francesco Nariello**

Il marketing immobiliare punta sull'innovazione. Dai tour virtuali via smartphone, guidati da un professionista del real estate, alla possibilità di scegliere il "miglior" agente su piazza sulla base delle recensioni dei clienti. E, ancora, ottenere stime e analisi comparative sul valore di un immobile direttamente online, lanciare sul web un concorso di interior design per valorizzare la casa in vendita o creare un modello 3D navigabile di un appartamento, da personalizzare e arredare a piacere.

Per vendere e comprare casa si utilizzano, sempre di più, sistemi innovativi e nuove tecnologie, spesso di impronta social, con l'obiettivo di valorizzare e promuovere al meglio gli immobili sul mercato e, allo stesso tempo, tagliare i tempi per concludere le compravendite. A proporli sono start up e imprese innovative che si specializzano nella creazione di servizi ad hoc per l'immobiliare. Un filone particolarmente prolifico, negli

ultimi anni, è quello dei tour virtuali, sempre più evoluti, delle case in vendita. Una delle ultime novità, che sta riscuotendo interesse sul mercato, è quella di realisti.co (www.realisti.co), start up torinese che grazie all'utilizzo di videocamere virtuali a 360° (controllabili via smartphone) dà - tra l'altro - la possibilità di proporre ai potenziali acquirenti visite virtuali "accompagnate" da un agente professionista (che può operare direttamente dalla propria agenzia). Si muove sullo stesso terreno il servizio proposto da 3DSign, realtà cresciuta dentro l'incubatore del Politecnico di Milano, che permette di creare un modello tridimensionale navigabile di un'abitazione su cloud, partendo da una semplice planimetria, consentendo poi di personalizzare gli ambienti, arredarli e, infine, condividere il risultato sui social network (www.3dsignband.com). Un valore aggiunto può essere rappresentato anche dalla capacità di mettere in luce, in prospettiva, le soluzioni progettuali per valorizzare l'immobile: è quello che permette di fare il sito CoContest.com, piattaforma "crowdsourcing" di interior design attraverso cui si può lanciare un "concorso di progettazione" online per ristrutturare o rinnovare una casa, ottenendo diverse opzioni.

Molte soluzioni innovative si concentrano, in particolare, sui servizi offerti dai mediatori. È il caso, ad esempio, di Agentpricing.com (www.agentpricing.com), sistema dedicato ai professionisti per realizzare valutazioni immobiliari e analisi comparative dirette-

mente online: inserendo i dati dell'immobile di cui si punta ad acquisire l'incarico, si ottiene in pochi clic un report personalizzato con analisi di mercato (rispetto all'offerta concorrente presente sul web), statistiche e "posizionamento" nel contesto di riferimento.

Punta invece a diventare una sorta di "Tripadvisor" degli agenti immobiliari WeAgentz (www.weagentz.com), start up marchigiana che sta per rendere operativo (sono in corso le registrazioni, mentre il lancio è previsto per giugno) un sistema di valutazione professionale - basato su recensioni certificate -

Secondo un report Oid emerge però che gli addetti ai lavori non hanno una buona conoscenza delle nuove tecnologie e delle loro potenzialità

dedicato ai mediatori: attraverso le valutazioni sarà possibile scegliere il professionista più adatto alle proprie esigenze.

A farsi promotori dell'innovazione sono spesso gli stessi agenti immobiliari. Ma qual è la propensione all'innovazione dei professionisti del real estate? A proporsi di rispondere a questa domanda è il report "Il livello di digitalizzazione delle agenzie immobiliari", realizzato da Oid, l'Osservatorio immobiliare digitale guidato da Diego Caponigro e Gerardo Paterna, blogger tra i più seguiti nel settore. La ricerca - 35 domande rivolte a 1.500 agenti immobiliari - fa emergere, secondo gli

autori, la figura di un professionista «con un livello di conoscenza degli strumenti informatici poco più che sufficiente rispetto alle reali». Secondo il rapporto, ad esempio, tutti gli operatori (98% del campione) utilizzano i portali online per pubblicizzare gli immobili, mentre solo il 36% ricorre a strumenti digitali di direct email marketing o di gestione delle relazioni con i clienti e meno di un terzo effettua campagne su Google Adwords o Facebook Ads. L'82% degli intervistati ha un proprio sito internet, ma meno della metà lo ha registrato su una vetrina commerciale sul web come Google my Business. Ricontra deboli anche sull'uso delle tecnologie per presentare gli immobili online: un agente su tre fa uso di video editing, uno su cinque utilizza software e servizi per realizzare planimetrie 2D/3D delle case in vendita ed appena il 18% si avvale di virtual tour a 360° per visite virtuali degli appartamenti.

Capitolo a parte infine per quanto riguarda la propensione alla collaborazione tra agenti. Considerando la diffidenza verso questa modalità di lavoro, appare incoraggiante che il 43% degli intervistati dichiari di utilizzare la piattaforma di multiple listing service (Mls) per la condivisione di annunci e incarichi, mentre l'84% sostiene di attuare forme di collaborazione con colleghi anche in assenza di strumenti Mls. Facebook è il più gettonato tra i social network (il 32% ha un account personale, il 39% aziendale), seguito da LinkedIn.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

ni, anche molto accese, tra i mediatori, è Facebook. Qui, infatti, si trovano i gruppi maggiormente frequentati della rete. La pagina più popolare, che ha superato i 14 mila membri, è "Sei un agente immobiliare se...", gruppo fondato da Raffaele Racioppo circa quattro anni fa. Tra i cavalli di battaglia della pagina, oltre alle più svariate problematiche legate all'attività quotidiana degli utenti, c'è il tema della collaborazione tra agenti attraverso le piattaforme Mls. Il gruppo, inoltre, ha realizzato mediamente almeno un evento dal vivo l'anno (a Roma e Milano), con una grande partecipazione di profes-

Sto per acquistare un alloggio che è dotato di autorimessa a uso esclusivo. Si tratta di un piccolo locale, che non ha altre funzioni oltre consentire il parcheggio di un'auto. Durante le verifiche per l'acquisto, mi sono accorto che l'attuale proprietario sta pagando la tassa rifiuti. È corretto? - Claudio G., Bari

CHIAVI IN MANO
Silvio Rezzonico e Maria Chiara Voci

L'AUTORIMESSA NON PAGA LA TARI SE NON PRODUCE RIFIUTI

La tassa sui rifiuti, che attualmente viene denominata con l'acronimo Tari (Tassa rifiuti), ha sostituito, a decorrere dal 1° gennaio 2014, i preesistenti tributi dovuti al Comune da cittadini, enti ed aziende quale pagamento del servizio di raccolta e smaltimento dei rifiuti, noti con l'acronimo di Tarsu, e successivamente di Tia e di Tares. L'imposta è dovuta a fronte dell'occupazione o della detenzione di un locale o di un'area, anche scoperta, adibita a un qualsiasi uso, così come prescrive l'articolo 62 del Dlgs 507/1993. Sul territorio del Comune in cui il servizio di raccolta rifiuti è istituito e attuato in modo continuativo, sono escluse dal tributo, in via automatica, solo le aree scoperte pertinenti o accessorie di abitazioni civili, purché diverse dagli spazi destinati a verde. La normativa consente, tuttavia, di chiedere l'esonerazione dall'imposta anche per quei locali o quelle aree che, in modo comprovato, non possono produrre rifiuti urbani. Per la comprensione di diverse ragioni: vuoi per la loro stessa natura; vuoi per il particolare uso che se ne fa; vuoi per le oggettive condizioni di inaccessibilità del luogo. La sussistenza di tali circostanze, però, deve essere provata e motivata. All'interno dell'atto di denuncia originaria o di variazione d'uso dello spazio. Oppure, sulla base di elementi oggettivi, che possono essere rilevati in modo oggettivo o che possono

essere dimostrati attraverso il deposito di una idonea documentazione. Per ciò che riguarda un garage o un'autorimessa, quest'ultima non è inclusa fra i locali esenti dal pagamento della Tari. Se, però, il proprietario del sito riesce a dimostrare al Comune che il locale, che viene adibito a garage, non è idoneo alla produzione di rifiuti, allora può scattare l'esclusione. Per beneficiare dell'esenzione occorre presentare apposita documentazione al Comune di riferimento. Sul tema si è espressa più volte anche la Corte di Cassazione, puntualizzando che - pur in presenza del principio secondo il quale spetta all'amministrazione pubblica dover fornire la prova della fonte dell'obbligazione tributaria - nel caso delle autorimesse, essendo questi locali fra quelli normalmente soggetti al pagamento della tassa sui rifiuti, spetta al contribuente l'onere di provare l'oggettiva assenza di produzione di rifiuti urbani nell'area e quindi il diritto a una esclusione dal pagamento del relativo tributo. Sulla medesima linea di principio muove anche la recente ordinanza emessa dalla Corte Suprema lo scorso 5 settembre 2016 con il numero 17623. Il caso preso in esame è quello del ricorso da parte del Comune di Catania contro un cittadino che, dopo aver ricevuto un avviso di accertamento per omessa dichiarazione e pagamento della Tarsu relativo all'anno 2002 inerente un immobile, in proprietà, destinato a "rimessa di veicoli", si era rivolto alla Commissione Tributaria regionale, ottenendo l'annullamento dell'atto. Diverso però il parere dei giudici della Cassazione. Che, nell'ordinanza, hanno ribadito come gravi sul contribuente l'onere di provare la sussistenza delle condizioni per beneficiare delle esenzioni previste in tema di tassa sui rifiuti. Specifichiamo ancora che diverso sarebbe il caso in cui il posto auto del lettore, pur essendo a sua disposizione, fosse ubicato in un'area scoperta pertinenza al fabbricato abitativo. In questo caso, infatti, opererebbe l'esclusione automatica dal tributo prevista dalla legge per le aree scoperte pertinenti al comma 64.1 dell'art. 1 della legge 147/2013. Non altrettanto accade, invece, se si tratta di un posto auto nella disponibilità esclusiva di un singolo condomino, ubicato in un locale interno al fabbricato.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

SOCIAL NETWORK

Accessi record su Facebook

I social sono sempre di più lo spazio di confronto preferito per i professionisti dell'immobiliare. Il luogo virtuale dove oggi - più che nelle realtà associative - nascono idee, riflessioni e anche iniziative concrete su temi innovativi come la collaborazione tra agenti attraverso i sistemi Mls (le piattaforme digitali per la condivisione di annunci e incarichi), ma anche sulle vicende lavorative quotidiane: dalle provvigioni da chiedere alle parti venditrice/acquirente alla deontologia professionale, fino a informazioni pratiche di carattere normativo o fiscale. Il canale più gettonato per le discussioni

ni, anche molto accese, tra i mediatori, è Facebook. Qui, infatti, si trovano i gruppi maggiormente frequentati della rete. La pagina più popolare, che ha superato i 14 mila membri, è "Sei un agente immobiliare se...", gruppo fondato da Raffaele Racioppo circa quattro anni fa. Tra i cavalli di battaglia della pagina, oltre alle più svariate problematiche legate all'attività quotidiana degli utenti, c'è il tema della collaborazione tra agenti attraverso le piattaforme Mls. Il gruppo, inoltre, ha realizzato mediamente almeno un evento dal vivo l'anno (a Roma e Milano), con una grande partecipazione di profes-

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Le case più belle meritano intermediari esclusivi.



Lecce: elegante villetta ristrutturata su 3 livelli.
E&V ID: W-0288AI • C/45,00 kWh/m²a • € 390.000

220 mq 225 mq 3 4

+39 0832 52 16 98 • Lecce@engelvoelkers.com



Milano: meraviglioso appartamento in zona Bianca Maria.
E&V ID: W-02775K • F/237,63 kWh/m²a • € 990.000

155 mq 2 2

+39 02 944 33 33 11 • MilanoPortaRomana@engelvoelkers.com



Palermo: elegante attico con vista su Palazzo Reale.
E&V ID: W-0275MJ • G/132,5 kWh/m²a • € 390.000

217 mq 3 2

+39 0921 42 36 80 • Cefalu@engelvoelkers.com



Roma: elegante appartamento nel Tridente, con terrazza.
E&V ID: W-026QV3 • G/175,00 kWh/m²a • € 2.250.000

15 mq 210 mq 2 2

+39 06 45 54 81 20 • Roma@engelvoelkers.com



San Martino in Badia: chalet in stile tradizionale.
E&V ID: W-026LIX • A2/51,64 kWh/m²a • € 1.300.000

541 mq 355 mq 5 4

+39 0471 97 95 10 • Bolzano@engelvoelkers.com



Sanremo: moderno appartamento con vista su Portosole.
E&V ID: W-027Y2Y • F/74,37 kWh/m²a • € 840.000

126 mq 3 2

+39 0183 67 99 92 • SanremoImperia@engelvoelkers.com



Siracusa, Ortigia: esclusivo appartamento fronte mare.
E&V ID: W-026OUH • C/76,57 kWh/m²a • € 770.000

175 mq 2 2

+02 0931 608 55 • Siracusa@engelvoelkers.com



Vignola, Modena: residenza di pregio con parco e piscina.
E&V ID: W-0277UI • G/297,78 kWh/m²a • € 2.900.000

44.000 mq 1.650 mq 7 12

+39 059 917 00 95 • Modena@engelvoelkers.com

Engel & Völkers Italia • Tel. +39 02 584 99 61 • Italia@engelvoelkers.com • www.engelvoelkers.com/italia



ENGEL & VÖLKERS

OSPITALITÀ

Hotel, sette anni di crescita

In Europa il settore è in buona salute: Porto e Budapest capitali emergenti

di Paola Dezza

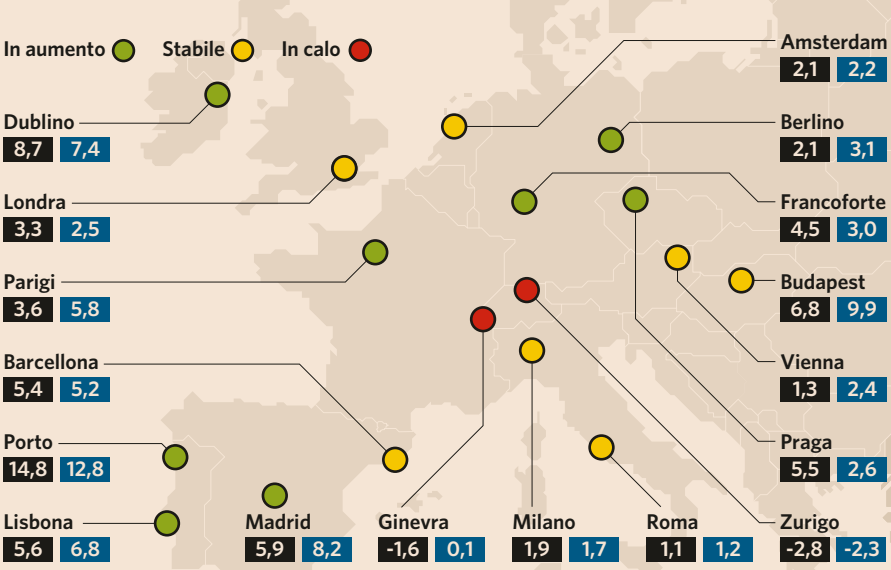
Il record di turisti, che nel 2016 in Europa ha toccato quota 12 milioni di viaggiatori, si ripercuote positivamente sul segmento degli hotel. Il settore in Italia conosce una stagione felice grazie al traino dell'Expo che ha riportato Milano al centro dei viaggi turistici e grazie anche all'interesse dei gruppi internazionali che vogliono investire nel settore. Nel 2016 a livello europeo alcune città hanno avuto successo, come Barcellona, Budapest, Dublino, Lisbona, Madrid e Porto, altre sono state penalizzate da problemi legati alla paura del terrorismo come Parigi, Brussels e Istanbul. Nel complesso lo scorso anno, secondo un recente report di Pwc, l'industria dell'ospitalità ha registrato, per il settimo anno consecutivo, una crescita del RevPar del 2,1% a quota 78,64 euro. La crescita del Gdp nell'Eurozona, attesa in aumento dell'1,5% e dell'1,6% rispettivamente per il 2017 e il 2018 avrà conseguenze positive sul settore. Il segmento dovrebbe pertanto crescere del 2-3%. Lo sviluppo resta però contenuto e così la nuova offerta. A eccezione di città come Berlino e Londra. Secondo le attese di Pwc solo la città di Porto vedrà una crescita del RevPar (Revenue per available room) a doppia cifra nel 2017, e Porto, insieme a Budapest e Madrid, occuperà i vertici della classifica delle città in crescita per il 2018. Le previsioni propendono, infatti, per una crescita del RevPar a Porto del 14,8% e del 12,8% rispettivamente nel 2017 e nel 2018. La città portoghese sta guadagnando fama come meta turistica no-

stante la situazione economica del Paese non sia stata florida negli ultimi anni. Il settore degli hotel è invece cresciuto a doppia cifra negli ultimi tre anni. A spingere la crescita anche nuove rotte aeree e una serie di eventi internazionali e conferenze. Dopo un 2015 in cui l'occupazione era salita del 6,6%, nel 2016 si è registrata una crescita del 4,3% fino a quota 73,5%, un record. Seconda per crescita del RevPar sarà Budapest (+6,8% e +9,9% nel 2017 e 2018), terza Dublino (+8,7% nel 2017 e +7,4% l'anno successivo). La capitale ungherese vive un momento di vivacità grazie a nuovi mega-eventi, ma anche grazie al sostegno del governo che punta ad attrarre investitori nel settore hotel. Nonostante questo, i livelli di RevPar e ADR restano lontani dalle altre capitali europee. A Dublino l'offerta è rimasta limitata: solo cinque hotel sono stati aperti dal 2007. Il Paese resta meta di investitori: 66 hotel sono stati venduti nel 2016 per un valore totale di 800 milioni di euro. Sul fronte occupazione nel 2017 e nel 2018 non ci saranno sconvolgimenti nella classifica. Dublino, nelle attese, sarà la città con l'occupazione più alta (83%), seguita da Londra (82%), ma nel 2018 sarà terza Barcellona (79,8%) mentre Amsterdam scenderà al quarto posto. Sul fronte ADR, il prezzo medio per camera, non ci sono cambiamenti ai vertici della classifica. Secondo Pwc, nel 2017 i valori più elevati si troveranno a Ginevra (300,2 euro a notte) e Zurigo (244,9 euro), per via della valuta, e poi a Parigi (229 euro), in quest'ultimo caso i valori restano alti nonostante il calo del 2016 pari al -4 per cento. E i prezzi nelle altre città? Si va dai 164 euro di Londra ai 148,2 euro di Roma, per scendere poi a 141,6 euro a Barcellona e sotto i 140 euro a Dublino (138,1 euro), Milano (137,9 euro) e Amsterdam (137,5 euro). L'attività di investimento resta vivace, ma in diminuzione. Nel 2016, infatti, i volumi sono calati del 10% a quota 19 miliardi di euro. La Nazione più penalizzata è il Regno Unito che ha visto scendere la quota di deal sul totale europeo dal 60 al 25%. La Germania sale invece al 30%.

Svizzera in calo

IL SETTORE DEGLI HOTEL NELLE CAPITALI EUROPEE

Crescita del RevPar per il 2017 e il 2018



QUANTO COSTA UN HOTEL?

RevPar in euro e trend nei prossimi due anni

Ranking		2016	2017	2018		Ranking
1	Ginevra	201,1	201,8	201,9	Ginevra	1
2	Zurigo	181,6	180	175,6	Zurigo	2
3	Parigi	59,3	165	174,7	Parigi	3
4	Londra	130,1	134,5	138,9	Londra	4
5	Dublino	05,4	114,7	123,2	Dublino	5
6	Amsterdam	105,4	110,4	116,2	Barcellona	6
7	Barcellona	104,7	107,6	110	Amsterdam	7
8	ROMA	102,2	103,3	104,6	ROMA	8
9	MILANO	88,9	90,6	93	Francoforte	9
10	Francoforte	86,4	90,3	92,1	MILANO	10
11	Berlino	73,7	76,7	82	Lisbona	11
12	Vienna	73,1	75,3	79,1	Madrid	12
13	Lisbona	72,6	74	77,6	Berlino	13
14	Madrid	68,9	73	77,4	Porto	14
15	Praga	61,7	68,4	75,8	Vienna	15
16	Porto	59,4	66,6	69,4	Praga	16
17	Budapest	56,3	60,1	66,2	Budapest	17

ITALIA

Investitori a caccia a Roma e Milano

L'Italia è terreno di caccia dei grandi investitori asiatici e delle catene alberghiere che cercano hotel. Milano in primis. Il capoluogo lombardo ha attirato nel corso del 2016 circa 7,7 milioni di turisti (+1,8% sul 2015). A spingere la città sono eventi consolidati, e di successo, come il Salone del mobile e la settimana della moda. Ma ad aiutare il mercato l'anno scorso è stata anche la finale di Champions League. Nel 2016 però c'è stato un calo nel RevPar de 14,7% dovuto ad un assestamento dopo un 2015 aiutato dall'Expo a riposizionare la città nel quadro delle mete interessanti a livello europeo. L'assestamento nel 2016 ha ridimensionato domanda (-9%) e offerta (-3,6%). Nonostante questi dati, l'interesse degli investitori resta alto. Arriveranno quindi sul mercato milanese altre mille camere di hotel. Tra le operazioni che si sono concretizzate nel corso del 2016 ci sono l'apertura del RoomMate Giulia - il cui immobile, di proprietà del fondo Primo RE gestito da Prelis Sgr, ha ottenuto ieri la certificazione "Leed Gold" -, la vendita del B&B Cenisio a Beni Stabili e l'acquisizione del Nhow da parte di Finint Sgr. Il nuovo trend riguarda la riconversione di palazzi attualmente per uffici, che peraltro è un settore in ottima forma, in alberghi nel centro di Milano. La crescita del RevPar è attesa pari all'1,9% nel 2017 e all'1,7% nel 2018. Attualmente il valore del RevPar è pari a 89 euro, mentre a Roma sale a quota 102 euro. Nella capitale nel 2016 sono arrivati 8 milioni di turisti e 20 milioni di pellegrini per il Giubileo. Un flusso che si è disperso anche in altre zone oltre a Roma. Il RevPar nel 2016 è cresciuto solo del 2,1% (+3,1% l'anno prima), l'aumento sarà ancora più contenuto quest'anno (+1,1%) e nel 2018 (+1,2%). In leggero calo anche nella capitale tanto la domanda (-0,5%) quanto l'offerta (-1,1%). Due le aperture dello scorso anno: NH Palazzo Cinquecento e Generator Hotel. Quest'anno aprirà invece l'hotel Eden completamente rinnovato a cura del nuo-

vo proprietario, la catena Dorchester, che possiede anche l'hotel Principe di Savoia a Milano. Due i recenti deal di rilievo: la vendita dell'hotel d'Inghilterra (struttura con 88 camere) al gruppo Starhotels e l'acquisizione dell'Aldrovandi Palace (103 camere) da parte di Dogus Group. Accor ha acquistato un portafoglio di hotel da Invesco, due dei quali sono in Italia (uno a Roma). Sono quindi 1.450 le camere in arrivo in città Roma tra il 2017 e il 2018. Anche qui gli uffici diventano hotel, con un'operazione di grande rilievo. L'ex headquarter Bnl, posizionato vicino a via Veneto, diventerà infatti un albergo 5 stelle del gruppo Statuto.

- P. De.

Milano al top con Expo

A CONFRONTO I trend nelle due maggiori città

■ Milano ■ Roma				
HOTEL				
	2015	2016	2017	2018
Occupazione (%)	69	66	66	66
	69	69	70	70
Adr (€)	150	136	138	139
	146	148	148	149
RevPar (€)	104	89	91	92
	100	102	103	105
CRESCITA (%)				
	2015	2016	2017	2018
Occupazione	9,4	-5,4	0,3	0,7
	-0,5	0,7	0,7	0,5
Adr (€)	16,8	-9,8	1,6	1
	3,6	1,3	0,5	0,7
RevPar (€)	27,8	-14,7	1,9	1,7
	3,1	2,1	1,1	1,2

FONTE: STR Global 2017; Economici forecast: PwC 2017

Fonte: STR Global 2017; Econometric forecast: PwC 2017

www.tft.net

SEDE DI VIALE PARIOLI
Viale Parioli 37/A
00197 Roma
Tel 06/3297036
Fax 06/36301441
Head Quarters

BUILDING MANAGEMENT
GESTIONE E SERVIZI IMMOBILIARI

segreteria@tft.net

SEDE DI PIAZZA DI SPAGNA
Piazza di Spagna, 54
00187 Roma
Tel 06/6798688
Fax 06/36301441
Representative Office

8837 - AZIENDA AGRICOLA - APPIA ANTICA - ROMA - VENDITA

Complesso immobiliare circondato da 140 ha di terreno di cui 18 ha con possibilità di realizzare un campo da golf da 18 buche e 120 ha di pascolo e seminativo. La proprietà consiste in 6 casali con diverse destinazioni ricettivo/abitativo per un totale di superficie coperta di circa 4000 mq. Opportunità unica nel suo genere. Ape G.

5319 - INTERO STABILE - P.ZZA BOLOGNA - ROMA - LOCAZIONE

Intero stabile ad uso ufficio con possibilità di adibirlo anche a struttura turistica ricettiva per la realizzazione di circa 90 camere. 4450 mq su sei piani fuori terra oltre due piani interrati uso archivio. Disponibilità di ulteriore intero stabile di circa 5.000 mq in vendita. Ape G

6108 - INTERO STABILE - PINCIANO - ROMA - VENDITA

Storico ed elegante villino da ristrutturare di circa 1800 mq oltre 85 mq di terrazze e 450 mq di corte esterna. La proprietà si sviluppa su tre piani fuori terra oltre scantinato, autorimessa e soffitta. La proprietà può essere adibita a diversi usi, in particolare modo come sede di Ambasciata, sede bancaria o struttura turistico ricettiva. Ape G.

4453 - INTERO STABILE - PINCIANO - ROMA - VENDITA

Edificio direzionale di complessivi mq 6400 costituito da un piano interrato adibito ad autorimessa oltre cinque piani fuori terra, adibiti ad uso ufficio con tramezzature mobili. L'edificio può essere riconvertito ad uso abitativo o turistico ricettivo. Area esterna di pertinenza di complessivi mq 1000. L'immobile è disponibile anche in locazione. Ape G.

8680 - CIELO/TERRA A REDDITO - CENTRO - ROMA - VENDITA

Intero stabile di 1637 mq locato a multi tenants. Il piano terra è occupato da negozi commerciali locati a noti marchi. I piani superiori sono locati ad un albergo di 1200 mq con 42 camere. L'immobile si presenta in ottimo stato manutentivo e garantisce un reddito annuo complessivo pari al 5%. Ape. G

3523 - CIELO/TERRA A REDDITO - ROMA E NORD ITALIA

Intero stabile con tenant istituzionale e un reddito del 5,5 %. Superficie di 3.550 mq distribuiti su 5 piani fuori terra oltre un piano seminterrato ed un piano copertura. Corte esterna di 500 mq parzialmente destinata a parcheggio. Possibilità di altri immobili dislocati in varie zone di Roma e nord Italia con redditività dal 5% al 7%. Ape G.

INFORMAZIONE PROMOZIONALE

Speciale ARREDO E CUCINE DI DESIGN - Aziende Eccellenti

Blumarine home collection

La Couture per la casa che esalta il Made In Italy

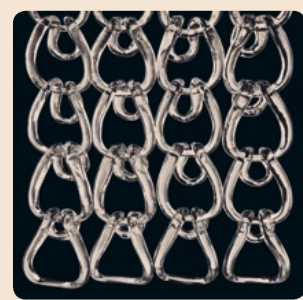
Dal 4 al 9 aprile Vistosi espone 12 nuove collezioni al Salone del Mobile di Milano

Il brand veneziano di illuminazione celebra il passato e presenta il futuro a EuroLuce 2017

“Per Vistosi, EuroLuce 2017 sarà un evento unico”, conferma il CEO Matteo Moretti. “In questa occasione celebreremo i 50 anni di Gogoli, disegnato dall'architetto Angelo Mangiarotti, una pietra miliare nella nostra storia”. E continua: “Accanto al consoli-

damento di una collaborazione importante, quella con Hangar Design Group, con cui abbiamo realizzato un'edizione speciale per il Peggy Guggenheim Museum, presentiamo una nuova partnership creativa, con lo studio Metrogramma, che ha disegnato per noi tre importanti

collezioni, dedicate alla città di Mosca. Lanceremo poi collezioni inedite create dagli studi Favaretto&Partners, Romani Saccani Architetti Associati, Alberto Saggia e Valerio Sommel-la, Giovanni Barbato. Il tutto in una vetrina di assoluta eccezio-



ne: il nuovo concept espositivo progettato dagli Architetti Pio e Tito Toso, che si estende in un'area molto più grande delle precedenti edizioni”. Vistosi vi aspetta al padiglione 11 stand D25.

Talenti outdoor living tra le eccellenze del Made in Italy

Al Salone del Mobile con l'eleganza delle collezioni Cottage e Soho disegnate da due progettisti di fama internazionale

L'azienda umbra sta dimostrando un'attenzione sempre maggiore verso un gusto contemporaneo e designed-oriented. Questi valori, consolidati dalle collaborazioni con grandi nomi del design internazionale che hanno interpretato lo spirito di Talenti dando vita ad alcune delle più recenti famiglie di prodotti, vengono apprezzati non solo in Italia ma a livello internazionale. Sono infatti 40 i paesi dove opera Talenti. Oltre a Marco Acerbis e Ramón Esteve, autori delle ultime collezioni Eden, Cleo, Casilda e delle nuovissime Soho e Cottage, ritroviamo anche Karim Rashid, Busetti Garuti Redaelli, Roberto Semprini, Roberto Serio.

Tra le ultime nate, Casilda, una linea di arredo ideata con la massima chiarezza, semplicità e armonia, nata dall'idea di Ramón Esteve di scomporre mobili classici, senza rinunciare ad una eleganza contemporanea. Le linee morbi-



de delle strutture diventano una tela per dipingere quegli elementi unici che rendono raffinati e leggeri i pezzi della collezione caratterizzata da sedute ampie e confortevoli, sostenute da cinghie elastiche adeguate per l'uso esterno.

La collezione Eden di Marco Acerbis, selezionata per il prestigioso grandesignEtico International Award, si distingue per la cura del dettaglio, la raffinatezza

e lo stile che rendono unico ogni singolo pezzo di questa magnifica collezione: dal divano alla poltrona lounge, dal tavolo all'accogliente daybed. Valori che hanno contribuito alla nomination di Talenti per il premio dedicato ad aziende e designer che perseguono criteri di eccellenza qualitativa ed etica nello sviluppo dei loro prodotti.

Inoltre una particolare attenzione viene dedicata ai materiali come alluminio, inox, teak, fibra ed in generale ai tessuti resistenti e specificatamente progettati per l'esterno come le imbottiture in quick dry foam, assicurando la massima qualità e durabilità per ogni prodotto garantendo un controllo della qualità in ogni fase del processo di realizzazione, dalla produzione, all'imballaggio fino alla logistica. Tutte le proposte dell'azienda fondata nel 2004 da Fabrizio Cameli, nascono con l'intento di portare nel mondo dell'outdoor i valori e le caratteristiche stilistiche degli arredi indoor, abbattendo il confine tra interno ed esterno e favorendo una trasversalità e versatilità dei prodotti. L'offerta di Talenti è ampia e diversificata e le sue creazioni si rivelano adatte per tutti i gusti nonché perfette sia per gli spazi contract che per quelli residenziali. I prodotti Talenti si distinguono per le loro linee esclusive e per essere un mix perfetto di 4 elementi fondamentali: funzionalità, comfort, estetica e ricercatezza dei materiali.

www.talentsrl.com

tern sofisticati e jacquard tono-su-tono in colori senza tempo declinati su materiali della più alta qualità: percale, raso, cotone, seta, pizzi, tulle e macramé, su copriletto e trapunte, lenzuola, coordinati letto, ma anche plaid in jacquard ed ecopelliccia, spugne bagno, teli mare, biancheria per la tavola. La nuova collezione che



verrà presentata al Salone del Mobile 2017 è intitolata “LA FABLE DU JARDIN COUTURE”, tripudio di fiori e stampe fantastiche con gli immancabili loghi in cristalli Swarovski®. Salone Internazionale del Mobile Fiera Milano RHO, Pad. 1 Stand E 08 blumarinehome@dondi.it - www.dondi.it

Pedini Cucine: l'high-tech design rivoluziona gli ambienti

Soluzioni progettuali per una cucina che interpreta e abbraccia i volumi e gli spazi della casa

L'innovazione in cucina passa dalla tecnologia: materiali di ultima generazione e sistemi di cottura avanzati sono le nuove frontiere di una sapiente ricerca applicata al design. Questa la filosofia di Pedini Cucine, azienda marchigiana che da oltre 50 anni si fa interprete della migliore tradizione italiana nell'arredamento.

Rifondata nel 1992 Pedini rappresenta l'evoluzione, in chiave industriale, di un'impresa artigiana che partecipa da protagonista alla storia della cucina d'arredamento. Un percorso che ha inizio nel 1957, nello stabilimento produttivo nella provincia di Pesaro e Urbino che oggi si estende su una superficie di 45.000 mq, di cui 20.000 coperti. Dalla cucina degli esordi, composta da singoli elementi di produzione artigianale, il percorso è approdato alla cucina contemporanea attraverso logiche di elevata modularità ed ergonomicità, supportate da tecnologie d'avanguardia.

L'impronta Pedini è rigorosamente handmade in Italy, poiché ciascun progetto racchiude in ogni dettaglio una storia e l'anima di chi, con passione ed entusiasmo, l'ha realizzata. Una qualità confermata dalle certificazioni rilasciate



Artika, icona che Pedini Cucine rielabora nelle sue forme per scandire lo spazio con più armonia e semplicità. Design Domenico Paolucci



Arts & Crafts: vintage e innovazione si combinano in una cucina in cui la vocazione verso il vissuto determina un nuovo stile di vita e di arredo. Design Alfredo Zengiaro

da istituti internazionali che riconoscono all'azienda l'evoluzione tecnologica dei metodi di fabbricazione e della selezione di materiali e componenti. Design, ricerca tecnologica, partnership con i professionisti del progetto: sono i caratteri che rendono Pedini protagonista di una vetrina internazionale, presente in 40 Paesi oltre all'Italia, e che ha conseguito una profonda esperienza nel contract, con progetti multi-unità in tutto il mondo, dove realizza cucine, bagni e armadi su misura.

Ciascun progetto Pedini nasce da un principio fondamentale: il rispetto dell'am-

biente. Da qui la struttura, la materia e la forma diventano parte di un processo di valore. Il design si esprime attraverso forme estetiche ricercate, partendo dall'attenta selezione di materiali e cromie per plasmare progetti cucina e arredo bagno modulari, flessibili e personalizzati. Architecture & design in the kitchen, payoff dell'azienda, ne è l'espressione. Così come le sue intramontabili Artika, appena rinnovata, e Dune, dalle linee morbide, i sistemi cucina versatili di Materika, design Domenico Paolucci e la rinnovata linea di Arkè e Arkè wood, nata dalla collaborazione di Alfredo Zengiaro e Paolucci Domenico, con le sue personalizzazioni vocate al lusso. Il tema dell'ecologia coinvolge ogni progetto Pedini perché è una filosofia

che gli appartiene sin dagli esordi: il modello Eko, design Domenico Paolucci, nelle sue linee minimali interpreta una cucina easy racchiusa tra pareti domestiche anche di ridotte dimensioni. Arts & Crafts, design Alfredo Zengiaro, rimanda alla combinazione di vintage-innovazione come vocazione verso il vissuto che determina un nuovo stile di vita e di arredo. Infine il concept dell'innovativa K 2016, design Alfredo Zengiaro, nata dall'intreccio dei binomi funzionalità-tecnologia e personalizzazione-identificabilità del brand.

“Il ruolo che oggi tendiamo ad attribuire alla cucina - sottolinea Daniele Radi Temelini, presidente Pedini Spa - è di saper costruire un'architettura di interni in evoluzione rispetto al tradizionale arredamento di interni. I materiali, i cromatismi e le soluzioni progettuali entrano in forte relazione con i volumi e gli spazi di tutta la casa, per superare il principio di cucina come 'struttura-involucro'”.

Filosofia che ispira anche Cookeat, il nuovo concept che oltrepassa i limiti degli spazi e che nasce dalla collaborazione tra Pedini Cucine, lo chef stellato Lucio Pompili e lo Studio Tomassini, eccellenze marchigiane. Un prodotto di design e struttura modulare in grado di adattarsi nel tempo alle mutate esigenze delle cucine, oggi luogo in cui ritrovarsi, condividere, e che sarà protagonista del Fuorisalone 2017 (Milano, 4-9 aprile). Il progetto è stato pensato per gli chef che lo potranno utilizzare per cooking show, corsi di cucina e all'interno di allestimenti. Cookeat precede le richieste dell'evolvente degli stili di vita con la sua modularità: allungato, ristretto, modificato nelle porzioni del piano, negli elettrodomestici, basi, finiture, anche nella versione “home”.

Bontempi Casa: bellezza, versatilità, design per un'azienda in continua crescita

Passato, presente, futuro.

La storia Bontempi inizia nel 1963 con una produzione di meno di 20 mila pezzi e poco più di 200 clienti, ieri come oggi uguali nell'ossessiva ricerca della qualità, nella passione per il proprio mestiere, ma ovviamente cresciuti nell'esperienza e trasformati nei numeri. Ancora determinati nel proporre la filosofia del vivere la bellezza nella funzionalità e nel comfort, ma sempre rinnovati nelle scelte. Quattro cugini ai vertici dell'azienda, Michele, Massimiliano, Annalisa e Laura, uniti dalla volontà di continuare a scrivere pagine di storia fatta di progetti, uomini e tanta passione. Sono entrati alla guida dell'azienda all'inizio del 2013 in un momento storico di continui mutamenti economico sociali. Si sono distinti per aver saputo volgere in opportunità un momento

di grande contrazione del mercato. Hanno avuto il coraggio di evolversi, riqualificando processi aziendali, scelte strategiche, razionalizzando gli asset produttivi ed accelerando un fisiologico passaggio generazionale che ha reso oggi l'azienda più snella, efficiente e veloce. Leader di mercato nella produzione di tavoli, sedie, complementi, e letti in ferro, attualmente la Bontempi Casa vanta un network di oltre 3.500 clienti nel mondo ed esportazioni in 38 paesi. Lo sviluppo dei mercati esteri ha origine già dagli anni 80, grazie anche alla lungimiranza dei soci fondatori che già intuivano l'interesse dei consumatori mondiali verso prodotti di gusto e design italiano. Oggi, grazie ai forti investimenti dedicati, al reclutamento di una rete di agenti in grado di rappre-

sentare il marchio Bontempi nei principali paesi di Europa, Asia e Stati Uniti, fanno parte di questo network anche una base locale situata a Titusville in Pennsylvania con un magazzino di prodotti stock in pronta consegna, in grado di servire tutti i clienti di Stati Uniti, Canada e Messico in soli 15 gg di tempo e un ufficio locale con show room dedicato a Mosca per offrire un miglior servizio a rivenditori e architetti locali.

I valori di un buon design

“Bellezza, versatilità, qualità e ricerca. Crediamo da sempre nella filosofia del vivere bene, nel piacere dell'abitare uno spazio confortevole che ci rispecchi, nell'essere circondati da oggetti e dettagli originali che fanno la differenza. Vogliamo far trovare il proprio stile ad ogni sguardo, con la sicurezza che la comodità sia sempre inscindibile dal design. È da qui che siamo partiti nel 1963 ed è qui che torniamo ogni volta” afferma Michele Bontempi, General Manager della Bontempi Casa.

Bellezza, versatilità, qualità e ricerca, sono questi i valori che ancora oggi guidano e ispirano l'azienda nella continua ricerca di un design innovativo e di tendenza. L'armonia delle linee, l'accordo perfetto di materie e finiture, la cura di ogni minimo dettaglio, l'esasperata ricerca di comfort e funzionalità, sono gli ingredienti che permettono di dar vita a oggetti d'arredamento innovativi. Bontempi mira a progettare veri e propri spazi di vita, dando la possibilità a chiunque di poter portare nella propria quotidianità prodotti originali e totalmente made in Italy, dove il valore percepito sia commisurato al prezzo pagato. In un'epoca di democratizzazione del design, sono queste le caratteristiche principali per creare prodotti di successo.

Questo continuo lavoro di studio e ricerca rappresenta il motore trainante della Bontempi Casa che le ha permesso di raggiungere traguardi ambiziosi e alti riconoscimenti, primo fra tutti il premio Compasso d'Oro nel 1987 per il progetto della sedia Delfina, portando così la Bontempi Casa ad essere una tra le più autorevoli autrici della storia del de-

BONTEMPI®
CASA



sign italiano. Questo prestigioso premio internazionale ha inoltre aperto la strada ad un consolidamento dell'immagine del marchio Bontempi nel mondo del design dando vita ad un continuo dialogo con designer e architetti per rendere le nuove collezioni adeguate alle richieste di mercato.

Innovazione e sostenibilità.

L'innovazione riveste un ruolo centrale nella filosofia aziendale della Bontempi Casa e viene promossa attivamente in tutti gli ambiti aziendali. Prodotti e processi sono il frutto di una costante attività di ricerca. Ricerca come cultura progettuale, ricerca nello scoprire nuove tendenze, ricerca nell'anticipare esigenze di mercato, ricerca che diventa ricercatezza. Centinaia di briefing viaggiano nel mondo affidati a menti creative e ritornano alla Bontempi Casa sotto forma di bozzetti, da qui un lavoro interno di selezione, sensibilità e lungimiranza. L'azienda promuove ogni anno investimenti significativi per implementare macchinari, utensili e software di programmazione sempre più innovativi e all'avanguardia, nell'ottica del continuo miglioramento della qualità dei prodotti offerti. La spinta verso l'innovazione viene affiancata dall'impegno costante per la salvaguardia delle risorse naturali della terra. Tutta la produzione

Bontempi Casa viene infatti ideata e realizzata con particolare cura e attenzione all'ecosostenibilità dei materiali utilizzati.

Lavorazioni e finiture sono eseguite con trattamenti senza emissioni di sostanze nocive per l'uomo e per l'ambiente. Bontempi Casa utilizza vernici non inquinanti e prive di solventi, plastiche e cristalli riciclabili, legni provenienti da foreste gestite secondo rigorosi standard ambientali, sociali ed economici.

Il futuro del pianeta e delle prossime generazioni dipende anche dalla qualità del lavoro che svolgiamo oggi. È per questo che Bontempi Casa investe sulla sostenibilità ambientale attraverso un uso responsabile delle nostre risorse.

Nuovi mercati e prospettive di sviluppo

“Tra le sfide per il prossimo futuro c'è la volontà di incrementare la nostra presenza nei mercati asiatici con focus principale su Cina e Giappone. Si tratta di mercati complessi, sia come retaggio sociale che come gusti del consumatore. Mercati in cui le abitudini sociali implicano modifiche a volte strutturali sui prodotti realizzati per fornire risposte certe agli opinion leader. Parallelamente, investimenti significativi verranno destinati al potenziamento dei principali mercati esteri attuali: Stati Uniti, U.K. e Francia.” afferma Michele Bontempi parlando di strategie commerciali per il prossimo biennio 2017/18.

Il Salone del Mobile, anticipazioni e nuove tendenze

Alle porte dell'appuntamento più importante del settore, il Salone del Mobile di Milano, la Bontempi Casa si prepara a stupire con nuovi concept di prodotto e innovative combinazioni di materiali pregiati. Tra le novità, tavoli scultura con basamenti centrali preziosi, innovativi programmi di sedute per il residential e contract, librerie modulari componibili e personalizzabili con 36 colori in diverse finiture e materiali, velluti, ceramiche, legni masselli secolari, e molto altro ancora. La Bontempi parteciperà al Salone del Mobile di quest'anno proponendo una collezione caratterizzata da stile ed eleganza, materiali di prestigio e prodotti personalizzabili secondo i propri gusti ed i differenti stili degli ambienti di vita quotidiana.

Un approccio sartoriale che mira a soddisfare i gusti più disparati e a far vivere ai visitatori un'esperienza di bellezza e piacere, con la consapevolezza che ogni cosa, se fatta con piacere, porta sempre a un risultato migliore.



Speciale IMMOBILIARE - Aziende Eccellenti

Per Noi la parola Casa ha diversi significati

Gabetti Nuove Costruzioni e Frazionamenti offre un servizio di consulenza integrato e specializzato, dalla nascita del progetto al report finale, dalla commercializzazione al marketing, tutto all'insegna della qualità e della professionalità

Da 40 anni nel settore nuove costruzioni e frazionamenti

Nell'ultimo anno oltre 860.000 mq intermediati -2.500 billion di valore immobiliare gestito.

Oggi essere Consulente Immobiliare vuol dire ascoltare il mercato e avere a disposizione un team specializzato in diversi ambiti, in grado di analizzare il contesto e individuare nuove soluzioni integrate a supporto delle esigenze del cliente. Essere un esperto in ambito immobiliare significa, quindi, superare il tradizionale approccio basato sulla sola intermediazione, e sviluppare e applicare un nuovo metodo basato sulle reali tendenze di mercato, approntando le strategie di prodotto e di vendita sulle analisi effettuate.

Presenza territoriale, la nostra carta vincente
Il Gruppo Gabetti è l'unico player del settore ad avere una rete capillare su tutto il territorio nazionale, con i 3 marchi Gabetti Franchising Agency, Grimaldi Immobiliare e Professionecasa.

Tale presenza, unita alla conoscenza specialistica dei singoli mercati domestici, sono prerogative uniche nel loro genere.

Per il team Nuove Costruzioni e Frazionamenti, significa presiedere i maggiori capoluoghi nazionali attraverso il supporto delle sedi regionali del Gruppo, cui fanno capo anche tutti gli altri dipartimenti. *Garantiamo, in questo modo, una presenza costante sulle principali regioni italiane.*

I SERVIZI INTEGRATI PER IL BUSINESS

Analisi di mercato

Il mercato residenziale è caratterizzato da una scarsa trasparenza informativa e da un'offerta in continua crescita. Conoscere l'ambiente in cui un immobile è collocato, o in cui un'iniziativa immobiliare andrà a collocarsi, costituisce un prezioso aiuto per predisporre il proprio progetto imprenditoriale.

Lo studio di tutte le variabili operanti sul mercato, permette infatti di individuare i fattori critici di successo, nonché di evidenziare eventuali debolezze, consen-

tendo di intervenire sul progetto stesso, rendendolo così appetibile e massimizzando la competitività.

Disporre d'informazioni dettagliate e affidabili e avere coscienza dei fattori chiave e delle tendenze di mercato, è essenziale nel processo decisionale e strategico: è la chiave per generare un vantaggio competitivo.

Analisi dell'immobile o del progetto

Il momento dell'analisi permette di confrontare simultaneamente i dati di progetto, quelli della domanda e dell'offerta in termini di distribuzione per classe dimensionale. Lo scopo è quello di eliminare eventuali disallineamenti. L'analisi delle tempistiche di assorbimento permette di capire la durata dell'operazione immobiliare con focus sulle vendite. Alla luce delle ricerche fatte le informazioni raccolte e analizzate sono

molto utili per iniziare ad esaminare il progetto immobiliare. Si procede quindi ad analizzare oltre a un campione rappresentativo di sviluppi immobiliari/ interventi di ristrutturazioni di recente conclusione al fine d'individuare il mix tipologico (per destinazione d'uso e classe dimensionale) e i tempi di assorbimento.

Ottimizzazione del progetto

Il processo di analisi effettuato in stretta collaborazione con il team di progettisti, restituisce tutti gli elementi per verificare il grado di appeal di un progetto di frazionamento o di una operazione di sviluppo e definisce le azioni migliori per ricalibrare e bilanciare eventuali criticità.

Una volta definito il miglior mix tipologico e dimensionale, il processo di efficientamento del progetto presenta tutte

le azioni da intraprendere per aumentare l'appeal, con l'obiettivo di suggerire all'operatore commerciale le unità, in termini di accorpamenti, frazionamenti, modifiche di layout, finiture, etc.

Pricing e politiche di prezzo

Il listino è determinato con l'obiettivo di coniugare i ricavi, i tempi di vendita e le caratteristiche delle unità. Al fine di una corretta determinazione del listino, le unità immobiliari sono comparate attraverso parametri quanti-qualitativi: livello di piano, esposizione, luminosità, affacci, destinazione d'uso, funzionalità degli spazi, servizi integrati. Tale attività è finalizzata all'ottimizzazione del processo di commercializzazione, consentendo l'individuazione del momento più opportuno per la vendita di ogni singola unità abitativa al valore più idoneo. Vengono quindi realizzate diverse ipotesi di listino che prevedono l'uso di un €/mq da Market Value ed uno con un €/mq da Quick sale Value che prevedono due distinti assorbimenti.

Strategia operativa
La definizione di una corretta strategia di valorizzazione è la fase di sintesi e di verifica delle analisi condotte, nella quale si individuano le azioni da intraprendere per la massimizzare il rendimento dell'operazione immobiliare. In questa fase si individuano e si condividono con il promotore dell'iniziativa immobiliare tutte le azioni correttive o migliorative in termini di corretto mix tipologico e dimensionale, corretto pricing, etc.

Strategia e piano di vendita

Definiti gli elementi determinanti del progetto (tagli, prezzo, servizi), si definisce il team dedicato e il responsabile di progetto per una gestione efficiente e centralizzata del processo di vendita delle unità immobiliari e il relativo monitoraggio di tutti gli attori coinvolti. Il team si interfaccia con la rete

Gabetti

NUOVE COSTRUZIONI & FRAZIONAMENTI

di vendita negli uffici della struttura, con i collaboratori distaccati presso la marketing suite, con la rete di franchisee Gabetti Franchising, Professionecasa e Grimaldi. Grande valore aggiunto dell'offerta Gabetti, è poter avere un team interno altamente specializzato che eroga tutti i servizi tecnici necessari alla finalizzazione della vendita:

- Personalizzazione del layout delle unità, con verifiche tecnico urbanistiche sulla fattibilità
- Planimetrie arredate
- Rilevazione di dettaglio e calcolo delle superfici
- Redazione di pratiche edilizie e catastali per la personalizzazione dell'alloggio
- Studio di fattibilità per frazionamenti o fusioni di unità immobiliari esistenti
- Pratiche edilizie e catastali per regolarizzare le unità immobiliari ai fini della corretta rogabilità
- Chiusura di pratiche di condono pendenti
- Certificazioni urbanistiche e catastali ai fini della rogabilità del bene
- Certificazioni energetiche

PIANO DI MARKETING E MEDIA PLAN

La comunicazione assume un ruolo fondamentale e strategico per la costruzione dell'identità e della marca dell'iniziativa immobiliare.

Creare un posizionamento significa dare un'anima, un brand, un'identità, significa farlo esistere non solo fisicamente, ma anche nella testa dei consumatori.

Tutte le azioni, a partire dallo sviluppo

del Logo, del Naming e dell'identificazione del Concept/ Visual di progetto, dovranno essere incentrate sulla creazione di un'identità e sulla valorizzazione delle differenze di progetto nei confronti dei competitor con i relativi mezzi di comunicazione atti a veicolarlo.

L'Ufficio Marketing e Comunicazione collabora in maniera sinergica con i consulenti in nuove costruzioni e frazionamenti per promuovere e valorizzare gli immobili elaborando piani marketing strategici e dettagliati che siano di aiuto e supporto all'intermediazione.

GESTIONE E AMMINISTRAZIONE

Gabetti propone al cliente tutte quelle attività tecniche e gestionali per garantire la corretta fase di start up dell'immobile. I servizi offerti dal team sono indispensabili e funzionali all'efficientamento e all'ottimizzazione della gestione del condominio in termini di costi, tempi e risorse, rappresentando la chiave per la valorizzazione e la preservazione del bene nel tempo.

Gli Amministratori di Condominio Gabetti si occupano della gestione dell'edificio e dell'abitazione e offrono servizi specialistici che coprono tutte le esigenze dell'immobile: dall'efficientamento al risparmio energetico, dalla manutenzione programmata e preventiva alle ristrutturazioni, fino ai servizi assicurativi, ambientali e tecnici; garantendo la massima affidabilità e trasparenza dell'attività svolta.

www.gabetti.it

www.gabettiagency.it

Abitare Co.: oltre 20 anni di successi nel mercato dell'intermediazione immobiliare

Abitare Co. nasce nel 1997 dall'esperienza quarantennale maturata nell'ambito immobiliare dei tre soci fondatori. Dopo 20 anni di attività nell'ambito delle vendite immobiliari, con una particolare attenzione all'edilizia residenziale di nuova costruzione, Abitare Co. è presente a Milano e nell'hinterland capillarmente con 15 uffici e, ad oggi, gestisce la vendita di soluzioni abitative di oltre 50 cantieri sul territorio milanese, di cui 10 dislocati nell'Hinterland.

Abitare Co. si distingue da sempre per l'alta professionalità dei suoi 40 professionisti e per la velocità del processo di vendita.

Professionalità, competenza, affidabilità e puntualità sono i principi su cui Abitare Co. basa la sua attività e il servizio offerto, ottenendo in cambio la fiducia e la credibilità dei suoi interlocutori.

Realtà estremamente dinamica, sempre attenta ai cambiamenti del mercato del Real Estate, Abitare Co. dimostra una crescente attenzione alle esigenze dell'utente finale che la porta a rivedere l'offerta, integrandola con servizi all'avanguardia che mirano a supportare il cliente in tutte le fasi che lo coinvolgono nell'acquisto di una casa: pre-vendita, vendita e post-vendita.

Un nuovo approccio, che le permette di distinguersi all'interno del mercato dell'intermediazione immobiliare, proponendo non solo delle soluzioni abitative, ma anche dei servizi a valore aggiunto, che il cliente è in grado di percepire e apprezzare.

Il nuovo orientamento e l'integrazione dell'offerta fanno di Abitare Co. una realtà che è in grado di soddisfare le esigenze legate sia alla domanda che all'offerta di immobili.

Abitare Co. sposa la Psicologia dell'Abitare™, nuovo concept ideato da Tecma Solutions, società specializzata in Strategie d'Impresa per aziende che operano nell'ambito del Real Estate, che identifica un modo innovativo di progettare l'abitazione, finalizzato al benessere della persona. Risultato di studi scientifici e ricerche



Giuseppe Crupi

che analizzano il rapporto tra psiche umana e ambiente abitativo, Psicologia dell'Abitare™ nasce come strumento di supporto per gli sviluppatori del mondo del Real Estate con l'obiettivo di costruire immobili che siano in linea con le esigenze del pubblico finale, esaltandone le condizioni di benessere psicofisico. Partendo dai sei principi base della Psicologia dell'Abitare (Comfort Living, Easy Life, Bio Air System, Light Positive System, Bio Wellness e Smart Building),

Abitare Co. realizza all'interno di alcuni complessi residenziali i "Sensory Apartment" con l'obiettivo di far vivere al potenziale acquirente un'esperienza sensoriale. Si tratta di appartamenti che vengono allestiti meticolosamente per essere in grado di stimolare i 5 sensi. Per la realizzazione di ogni appartamento sensoriale Abitare Co. ha investito in un pool di professionisti dedicati allo studio e alla progettazione di soluzioni per valorizzare gli spazi e all'allestimento di arredi ad hoc.

Giuseppe Crupi, Amministratore Delegato di Abitare Co., sostiene: "L'acquisto di una casa deve essere un'esperienza fortemente emozionale. Spesso i clienti hanno difficoltà a immaginare il potenziale che può avere un immobile quando questo viene proposto dal venditore e noi, invece, cerchiamo di valorizzarlo concretamente al meglio per farne comprendere il valore. Il Sensory Apartment è un vero e proprio servizio offerto al cliente, ad alto valore percepito". Continua Crupi: "È inoltre molto importante risolvere e gestire problemi legati all'acquisto di una casa, o fare in modo tale che questi non si presentino, per permettere all'acquirente di concentrare le sue attenzioni sulla nuova abitazione e sui comfort annessi; questo è un approccio che il cliente apprezza molto e ha un valore altissimo." Conclude Crupi "Il mercato ci sta riconoscendo sempre più come consulenti nell'ambito immobiliare e non solo come venditori e questo nuovo posizionamento ci permette di distinguerci sempre più nel nostro settore".

Il progetto rientra nella linea di servizi Abitare Exclusive, che identifica una tipologia di immobili di nuova concezione, realizzati tenendo conto di molteplici esigenze del cliente, risultato di studi e ricerche, che finora non sono state prese in considerazione dal mercato dell'intermediazione immobiliare. Tutto questo si traduce in un utilizzo di materiali speciali, accorgimenti architettonici e tecnologici e servizi ad alto valore percepito che mirano a garantire il massimo comfort e benes-

sere all'interno della propria casa e del contesto abitativo in cui questa si trova. Le prime realizzazioni di Sensory Apartment sono state effettuate all'in-

terno di due nuove residenze a Milano (Via Uberti 25) e a Cusago (Via Ungaretti 11) e nel prestigioso edificio Stone Tower a Milano (Corso XXII Marzo), ma

visto il successo ottenuto, Abitare Co. ne sta realizzando altri all'interno di contesti residenziali di pregio. www.abitareco.it

Una case history di successo: Pomaseiuno

Perfettamente rispondente ai principi della Psicologia dell'Abitare™, Pomaseiuno è un nuovo intervento edilizio che nasce nel cuore di Milano come realizzazione di un nuovo modo di abitare, che concilia l'intensità della vita urbana con un profondo desiderio di tranquillità e benessere. Pomaseiuno si pone come obiettivo quello di reinterpretare il concetto odierno del vivere e di restituire un'idea nuova, unica, che renda piacevole ogni singolo momento della giornata di chi abita la residenza, offrendo delle soluzioni abitative in grado di fare vivere alle persone una vera e propria experience. Per ottenere questo è stata prestata la massima attenzione ad ogni dettaglio, a partire dall'alta qualità dei materiali utilizzati, al notevole pregio delle finiture che compongono il capitolato, fino all'altissimo livello dei servizi offerti alle persone che vivranno nel complesso residenziale. Le unità immobiliari che compongono Pomaseiuno si distinguono pertanto per il raggiungimento di standard, in termini di qualità e di comfort, mai raggiunti. Il progetto ha previsto la realizzazione di eleganti unità immobiliari da 1 a 4 locali, oltre agli attici all'ultimo piano dotati di Roof garden. Residenze che rappresentano un nuovo stile di abitare: moderno, funzionale e all'insegna del più accurato design. A completamento, una grande attenzione alle aree comuni, come ad esempio la realizzazione di un suggestivo Roof garden predisposto all'ultimo piano per il momenti di relax all'aria aperta. Diversi i servizi offerti ai compratori, come parte integrante dell'unità immobiliare, che rendono Pomaseiuno distintiva

da qualsiasi punto di vista, a partire dal Personal Concierge che si prende cura di organizzare le diverse attività quotidiane per lasciare più spazio ai propri interessi: servizio di lavanderia con consegna e ritiro, invio di fiori, consegna del quotidiano o rivista preferita prima dell'uscita di casa. E naturalmente la spesa, acquistata e custodita in celle frigorifere fino al proprio rientro. Non solo: sala massaggi, sala gioco bimbi con babysitter e salette per ricevimento ospiti o riunioni. È stata inoltre predisposta un'area benessere con dotazioni Jacuzzi e un'area Fitness, attrezzata con strumentazioni Technogym e personale competente messo a disposizione dei condomini per i primi 2 anni.

Pomaseiuno si contraddistingue per essere un smartbuilding: tutte le abitazioni sono infatti provviste di un impianto di domotica Bticino per un controllo che parte dall'illuminazione e che può estendersi fino a raggiungere diversi ambienti e funzioni. Per rendere gli ambienti allo stesso tempo funzionali e di design, è stata definita una collaborazione con la piattaforma Milano Contract District, che ha permesso di fare rientrare nel capitolato di vendita degli arredi di altissimo livello (es. Ernestomeda per la cucina e Gessi per il bagno). Altri brand selezionati come partner ufficiali del progetto, per aggiungere valore e prestigio agli appartamenti di Pomaseiuno: cucine Bulthaup e interior design Rogari. www.pomaseiuno.it



Uffici di Abitare Co.



In casa

VERSO IL SALONE/1

Divani essenziali e accoglienti

Tra gli imbottiti prevalgono stile informale e strutture leggere e colorate

di Antonella Galli

◆ Spira una nuova aria tra i modelli di divani e poltrone in attesa di debutto al prossimo Salone del Mobile: le strutture si alleggeriscono, i profili sono privi di spigoli, il carattere è informale, senza perdere in eleganza. I nuovi imbottiti presentano piedini e gambe, scocche e profilature dalle linee slanciate e sottili, che sostengono e contengono volumi dagli angoli stondati. Un'attenzione particolare è rivolta ai rivestimenti, siano essi in tessuto o pelle, sempre invitanti, morbidi e vellutati al tatto. E finalmente tra i nuovi modelli fa capolino anche il colore, con divani rivestiti in rosa, divanetti in giallo, poltrone in azzurro o nella gamma fresca dei verdi.

Le linee rimangono minimali e pulite, ma ingentilite nei profili, come dimostra la novità che Moroso presenta al prossimo Salone del Mobile, a firma del designer maltese Gordon Guillaumier. È il divano Josephine, che deve il suo nome alla ballerina e cantante Joséphine Baker, di cui il progetto vuole ricordare le forme sinuose e l'eleganza. La seduta poggia, in-

fatti, su gambe alte e sottili, ed ha i bordi arrotondati e circondati dallo schienale e dai braccioli, curvi e sottili come petali. I volumi essenziali ed eleganti ricordano lo stile degli anni Trenta, ma i colori e i materiali sono di grande attualità, dal verde chiaro al rosa, all'azzurro. Con identica leggerezza e ironia, Guillaumier ha progettato anche Lennox, divanetto a due posti tra le novità di Lema, azienda che intende l'arredo come un abito personale cucito su misura: Lennox, in un giallo intenso, ricorda la forma di una bocca che sorride, o anche di una corolla aperta, sospesa su di una leggera struttura in metallo color bronzo.

Alleggerire forme e strutture delle sedute sembra essere uno degli obiettivi più ricercati nei nuovi progetti. È il leitmotiv della poltrona con pouf Merano, firmata da Raffaella Mangiarotti e Ilkka Suppanen, nuovo progetto per B-Line: la scocca metallica di Merano, filiforme e continua, sostiene e incorpora quattro cuscini quadrati, che fanno da seduta, schienale, braccioli. La scocca metallica, in tondino di acciaio, può essere scomposta in due parti che, una volta separate, favoriscono le operazioni di stoccaggio, rendendo la poltroncina facilmente trasportabile o riponibile, in caso di mutate esigenze di spazio.

La flessibilità è un'altra delle peculiarità che caratterizzeranno i nuovi imbottiti: è questo, infatti, il tema progettuale che ha ispirato il nuovo divano Soft Props presentato da Cassina al Salone con la firma di Konstantin Grcic. Il designer tedesco già lo scorso anno aveva disegnato per Cassina la serie di elementi Props,

complementi in metallo per contenimento e appoggio, da comporre come piccole architetture domestiche. Ora l'orizzonte del progetto si è ampliato alle sedute, e in particolare al divano, che nel caso di Soft Props è composto da elementi di seduta modulari in due combinazioni, che possono formare varie composizioni. I cuscini di seduta hanno volumetrie ampie e alte e sono contenuti, insieme ai cuscini di schienale, da una struttura tubolare perimetrale: il tubo a vista, che richiama il corrimano della metropolitana milanese o le ringhiere dei grandi transatlantici che Cassina arredava negli anni Cinquanta, è costituito da quattro diverse parti intercambiabili, unite grazie ad un sistema di giunti invisibili che permettono la realizzazione di diverse composizioni.

I volumi decisi e ben definiti sono l'elemento peculiare di Velvet, la linea di imbottiti (divano e poltrona con pouf) che fa parte della nuova collezione di arredi per la zona giorno di Novamobili, nata dalla collaborazione con alcuni dei nomi più importanti del design internazionale. Tra costoro c'è l'autore di Velvet, il giovane Matteo Zorzenoni, che ha progettato un divano dalla scocca monolitica che accoglie i cuscini di seduta: la scocca imbottita, slanciata dai piedi metallici leggermente inclinati, è impostata su di una originale forma a trapezio che si restringe verso l'alto. Morbidi tessuti lo rendono ancor più accogliente, così come i colori, dal rosa all'azzurro polvere, che sono la caratteristica dominante di tutta la collezione, con cui l'azienda celebra i suoi primi cinquant'anni di storia.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



FORME PIÙ TONDE

1. Lema, divanetto Lennox, design Gordon Guillaumier; **2. Cassina**, sistema modulare di imbottiti Soft Props, design Konstantin Grcic; **3. B-Line**, poltrona e pouf Merano, design Mangiarotti e Suppanen; **4. Flexform**, poltrona con cuscini Isabel, by Carlo Colombo; **5. Moroso**, sofa Josephine, by Guillaumier; **6. Novamobili**, poltrona con pouf Velvet, design Matteo Zorzenoni

VERSO IL SALONE/2

La cucina luogo di sperimentazioni

di Marta Casadei

◆ La passione degli italiani – e non solo – per i cooking show non accenna ad affievolirsi. Così, mentre in tv si guarda con interesse ad abbattoni, cotture sotto vuoto, sifonature e ingredienti poco comuni come il plancton, in casa la cucina continua a mantenere un ruolo chiave. Non solo come tradizionale ambiente dedicato alla convivialità, ma anche come spazio di sperimentazione e di ricerca, di scoperte e di divertimento. Così, nonostante l'edizione 2017 del Salone del Mobile non ospiti uno spazio ad hoc per le cucine – l'anno prossimo, invece, ci sarà spazio per Eurocucina e Fik, appuntamenti biennali ad alto tasso di innovazione – le novità non mancheranno.

La concezione della cucina come un ambiente sperimentale, anche e soprattutto sul fronte design, si ritrova nel progetto Diesel Open Workshop, realizzato da Diesel in collaborazione con Scavolini: in questo progetto l'ispirazione industriale – declinata in strutture metalliche modulari in tubolare di ferro, per esempio – si accompagna a geometrie semplici e a dettagli ricercati per dare corpo a un ambiente caldo, confortevole e disinvolto. La contaminazione tra stili e materiali contribuisce a rendere la cucina uno spazio dinamico. Proprio per questo Ernestomeda presenterà, durante il Fuorisalone 2017 e nel suo nuovo monomarca in via Larga a Milano, il modello Soul, un progetto nel quale il design contemporaneo si intreccia a elementi dai chiari rimandi vintage. A far leva sulla sperimentazione è Aster Cucine che al Fuorisalone 2017 presenterà una linea inedita di accessori disegnata dall'architetto Lorenzo Granocchia e abbinabili anche a Factory, uno dei modelli di Aster più recenti, ispirato al

cambiamento e alla contaminazione. Il leitmotiv che lega i diversi accessori che verranno presentati durante la design week è la personalizzazione: la cucina è uno spazio in cui coltivare i propri interessi e dare sfogo alla propria personalità. Proprio per questo hanno bisogno di una forte connotazione identitaria.

La cucina Sintesi di Comprex, progettata da Marconato&Zappa e disponibile nelle versioni isola, penisola e banco, è invece l'emblema dell'eleganza e dell'essenzialità: linee pulite, maniglie a scomparsa che contribuiscono a rendere la cucina il più minimale e ordinata possibile, ante rientranti con meccanismo a scomparsa per poter sfruttare al meglio tutti gli spazi. Ed è personalizzabile utilizzando materiali e rifiniture diverse: l'obiettivo di questa cucina è integrarsi in un ambiente living. La fusione tra ambienti un tempo considerati alternativi – la cucina e il salotto – è una caratteristica importante nell'interior design contemporaneo, e non solo per una questione di spazi limitati. Nel solco dell'integrazione tra ambienti e della personalizzazione si inseriscono sia Zetasei 1 di Arredo3 è pensata per armonizzare living e cucina, facendo leva su funzionalità e materiali ricercati, sia AK-project di Arrital, una cucina pensata proprio per essere composta e realizzata a seconda delle esigenze del cliente. I materiali innovativi sono sempre uno dei valori aggiunti delle cucine contemporanee. Modulnova, per esempio, in occasione del Salone 2017 presenta Blade con finitura in Sky Blue, un granito fossile di origine asiatica raro e prezioso (ne vengono estratti meno di mille mc all'anno) ma soprattutto solido e resistente. Da non dimenticare poi Kubic, cucina di Euromobil con infinite possibilità compositive e realizzata in vetro temperato, idrorepellente e riciclabile.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Convivialità. Sopra, la cucina Factory di Aster, by Lorenzo Granocchia; a sinistra, AKProject di Arrital, disegnata da Franco Driusso; sotto, Soul di Ernestomeda, progetto di Giuseppe Bavuso



ELETTRODOMESTICI

Il frigorifero è extralarge, efficiente e «multiclimate»

di Paola Guidi

◆ Rispetto a dieci anni fa il frigorifero della famiglia media di 3-4 persone, è del tutto diverso: è molto più grande, più efficiente, più elegante, colorato e soprattutto "multiclimate" e con una flessibile suddivisione degli spazi. Del tradizionale frigo non è rimasto quasi nulla, se non un'estetica vintage di gran moda grazie alla Smeg che ha rilanciato anni fa le linee morbide degli anni 50.

Le diete, la ricerca della qualità del food, il ricorso ai cibi a km zero, ai piatti freschi, pronti da consumare, l'aumento degli acquisti di surgelati e la necessità di fare grandi provviste per la mancanza di tempo, hanno quasi costretto le aziende a offrire soluzioni molto diversificate per la conservazione degli alimenti. Sta avendo successo anche da noi il formato "french door", una via di mezzo tra il mega Side by Side e il frigo tradizionale, con due cassette freezer nella parte inferiore e piuttosto largo. Nel nuovo apparecchio Frigidaire di Electrolux, non appena il piede copre un sensore luminoso a pavimento, l'interno diventa visibile. LG ha presentato Signature instantview door-in-door: basta bussare leggermente due volte sulla porta a vetri perché diventi trasparente. Queste e altre tecnologie hanno lo scopo di limitare il più possibile le aperture che comportano notevoli sprechi energetici (spesso la porta rimane aperta a lungo). I sistemi di refrigerazione e conservazione dei frigoriferi di ultima generazione, in gran parte di classe A++ e A+++, sono "multiclimate", poiché offrono zone separate, con chiusure a tenuta, dove è possibile cambiare la destina-

zione d'uso, da freezer a frigo o variare i parametri del clima, la temperatura, l'umidità e la ventilazione. È inutile sprecare freddo prezioso per la frutta e la verdura che necessitano invece di qualche grado in più e soprattutto di diversi livelli di umidità. Le verdure a foglia per esempio non amano l'eccesso di umidità mentre alcuni frutti lo richiedono. E i latticini come accade nel nuovo grande frigo di Samsung devono stare in una zona protetta e molto fredda.

Home Connect di Bosch viene considerato uno dei più completi sistemi di controllo in remoto degli elettrodomestici perché prevede una serie di servizi e di funzioni realmente utili. E sempre implementabili. Ad esempio è in grado di consigliare la posizione ottimale dei cibi nel frigo e nel freezer (che pochi conoscono), di far vedere ai distratti fuori casa che cosa manca in frigo. Decisamente diversa la scelta di Samsung che presenterà in Italia il mega frigo Family Hub con un display da 21,5", un centro di comunicazione della casa e della famiglia: utile la funzione di trasmettere in remoto lo stato delle provviste, importante poter ricevere sul grande display news, immagini, programmi tv, ricette, oltre a riprodurre la musica dell'hi-fi.

Cosa verificare bene? Innanzitutto la capacità netta, e non quella lorda. E possibilmente la presenza di trattamenti antibatterici. E poi prestare attenzione al tipo di freddo, il No frost totale non è sempre indicato per tutti i cibi; frutta e verdura richiedono vani appositi ben isolati con la possibilità di garantire un clima naturale non troppo secco. Se si opta per un apparecchio molto capace, occorre dare la preferenza a versioni con due compressori e due evaporatori.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

ENTRA NEL MONDO DEL RETAIL REAL ESTATE

PARTECIPA A MAPIC

Il salone internazionale del mercato immobiliare commerciale



8.400+ partecipanti
2.100+ retailers
2.500 sviluppatori
1.000 investitori
78 paesi

Scopri i nostri eventi nazionali e sviluppa il tuo business con azioni mirate nei territori di tuo interesse



Mediolanum Tour 2017: opportunità e benefici fiscali

Undici tappe per spiegare l'attuale contesto bancario-finanziario, le conseguenze per i risparmiatori e le nuove soluzioni, i PIR

Il primo marzo è partito da Lamezia Terme il Mediolanum Tour 2017, undici incontri che andranno in scena fino all'11 aprile, in altrettante città italiane. Si parla dei cambiamenti in atto sui mercati finanziari, dei nuovi benefici fiscali legati ai Piani individuali di risparmio (PIR) e dell'importanza di avere al proprio fianco una banca solida. La solidità è un carattere distintivo di Banca Mediolanum: grazie ad un Common Equity Tier 1 (CET1) del 20% (dati al 31/12/2016), Mediolanum si conferma, tra i principali gruppi bancari, tra i primi in Europa in termini di solidità*.

Le serate del Mediolanum Tour 2017, a cui si può partecipare chiedendo al proprio Family Banker, prevedono la partecipazione di numerosi relatori. Oltre a Ennio Doris (Presidente di Banca Mediolanum), Massimo Doris (Amministratore Delegato di Banca Mediolanum) e Stefano Volpato (Direttore Commerciale di Banca Mediolanum), pren-

dono la parola autorevoli nomi del giornalismo italiano, della finanza e dell'imprenditoria.

Undici tappe divulgative sui grandi temi d'attualità economica e finanziaria e le conseguenze per il risparmiatore. Sembra trascorsa un'eternità da quando le generazioni dei "Bot People" dormivano sonni tranquilli, con la certezza di vedere fruttare i propri risparmi semplicemente acquistando Titoli di Stato a breve scadenza. Oggi invece viviamo nel paradosso dei rendimenti sottozero.

I rendimenti sugli investimenti non sono minacciati solo dai tassi ai minimi, ma anche dal peso della fiscalità sui risparmi degli italiani. Dal 2014, infatti, la tassazione sulle rendite finanziarie è salita al 26% (12,5% per i Titoli di Stato). In questo scenario gli investitori restano preda dell'incertezza. In Italia si contano, infatti, 1.299 miliardi di euro di liquidità parcheggiata (fonte: Banca d'Italia - Conti finanziari, terzo tri-

mestre 2016). In questo contesto, nel quale i cambiamenti sui mercati finanziari avvengono ad una velocità impressionante, un'attenta pianificazione patrimoniale è senza dubbio il punto di partenza per tutelare e valorizzare i propri risparmi e concretizzare di conseguenza i progetti di una vita. Le opportunità non mancano, a partire dalle nuove soluzioni d'investimento introdotte dalla Legge di Bilancio per il 2017, i PIR, acronimo di Piani individuali di risparmio, creati con l'obiettivo di convogliare i risparmi verso le Piccole e Medie Imprese, il vero motore produttivo dell'Italia.

**Solidità Gruppo Bancario Mediolanum ad esito degli stress test svolti in base alla normativa europea. Indice Common Equity Tier 1 - dato al 31/12/2016 riferito al Gruppo Bancario Mediolanum - relativo all'indice di capitale di "miglior qualità" delle banche richiesto dall'Autorità di Vigilanza.*



PIR, un'interessante proposta per risparmiatori e PMI

Il Piano individuale di risparmio è la nuova forma di investimento da inserire in una pianificazione finanziaria integrata e basata sul concetto di diversificazione

Indirizzare i risparmi delle famiglie a sostegno delle Piccole e Medie Imprese (PMI), il cuore pulsante dell'economia italiana. Per raggiungere questo obiettivo, la Legge di Bilancio per il 2017 ha creato i Piani individuali di risparmio (PIR), una soluzione

d'investimento che può generare vantaggi per tutti. Infatti chi aderisce al PIR otterrà sia l'azzeramento delle tasse sui guadagni dell'investimento, pari al 26%, se mantenuto cinque anni, sia l'esenzione dell'imposta di successione. Dall'altro, vantaggi per

le PMI, che finalmente possono contare su un nuovo canale di finanziamento. Infatti, almeno il 21% degli investimenti in un PIR deve essere fatto in azioni o obbligazioni di PMI italiane (o europee con una stabile organizzazione in Italia) non pre-

senti nell'indice FTSE MIB di Piazza Affari. Secondo le stime del Ministero dell'Economia, quest'anno potrebbero aderire ai PIR già 120 mila investitori privati, e si tratta di una stima prudente. Questa forma di investimento è già stata speri-

mentata con successo in alcuni tra i principali Paesi europei, come la Gran Bretagna. Gli Individual saving account (Isa), i cui primi inglesi dei PIR, sono stati introdotti nel 1999 nel Regno Unito e gestiscono oggi 518 miliardi di sterline (Fonte: Sito go-

vernativo UK). Per avvicinarsi ai PIR è opportuno rivolgersi ad un Family Banker, visto che si tratta di una nuova opportunità per investire i risparmi da inserire in una pianificazione finanziaria integrata e basata sul concetto di diversificazione. Il suo dna inno-

vativo aveva portato Mediolanum già nel 2013, ad intuire le potenzialità del segmento delle PMI italiane, attraverso la creazione di Mediolanum Flessibile Sviluppo Italia, un fondo flessibile focalizzato sul mercato italiano. Dal 16 marzo Mediolanum Flessibile Sviluppo Italia è adeguato alla normativa sui PIR, è possibile pertanto sottoscrivere il fondo e destinare il versamento al PIR. I Family Banker sono a vostra disposizione.

Messaggio pubblicitario. La costituzione del Piano individuale di risparmio avviene mediante l'investimento nel fondo Mediolanum Flessibile Sviluppo Italia di Mediolanum Gestione Fondi SGR p.a., collocato da Banca Mediolanum S.p.A. Prima dell'adesione leggere attentamente le Informazioni Chiave per gli Investitori (KIID) ed il Prospetto disponibili presso tutti gli uffici dei Consulenti Finanziari abilitati all'offerta fuori sede di Banca Mediolanum e consultabili direttamente sul sito internet della Società di Gestione www.mediolanumgestionefondi.it o accedendo al sito www.bancamediolanum.it, per conoscere la natura di questo Fondo, i particolari vincoli normativi per la costituzione del PIR nonché per la composizione del patrimonio del fondo, i costi ed i rischi ad esso connessi, le condizioni di riconoscimento e di distribuzione dei proventi, ed operare una scelta informata in merito all'opportunità di investire. L'investimento in fondi non dà certezza della restituzione del capitale.

CHE COS'È UN PIR?

Il PIR è un Piano individuale di risparmio a lungo termine con il quale le persone fisiche, investendo in strumenti di investimento dedicati che rispettano le regole d'investimento previste dalla legge possono beneficiare di agevolazioni fiscali, a condizione che l'investimento sia mantenuto per almeno cinque anni.

QUALI SONO I BENEFICI FISCALI?

I PIR prevedono l'azzeramento dell'imposta sulla plusvalenza (aliquota pari al 26%) derivanti dagli investimenti fatti nei PIR e l'esenzione dell'imposta di successione.

POSSO INVESTIRE LA CIFRA CHE DESIDERO?

NO, i PIR prevedono un limite di investimento annuale e complessivo:
- massimo € 30.000 in ciascun anno solare
- complessivamente € 150.000 per tutta la durata del suo investimento (per l'intera vita dell'individuo).

A CHI DEVO RIVOLGERMI PER INVESTIRE IN UN PIR?

E' opportuno che l'investimento nel PIR rientri in una pianificazione finanziaria integrata e in un'ottica di diversificazione del portafoglio. Un Family Banker potrà valutare le sue esigenze e i suoi investimenti e guidarla in questa importante scelta finanziaria sulla base del suo profilo d'investimento.

CHI PUÒ INVESTIRE IN UN PIR?

Ogni persona fisica può essere titolare di un unico PIR. La legge prevede che le agevolazioni fiscali si applichino solo alle persone fisiche.

Le domande più frequenti dei risparmiatori sui PIR

Il Sole 24 ORE**DIRETTORE RESPONSABILE**

Guido Gentili

VICEDIRETTORE:

Edoardo De Biasi (VICARIO), Alberto Orioli, Salvatore Padula, Alessandro Plateroti
 CAPOREDATTORE CENTRALE:
 Guido Palmieri (responsabile superdesk)
 CAPO DELLA REDAZIONE ROMANA: Giorgio Santilli
 UFFICIO CENTRALE-SUPERDESK:
 Daniele Bellasio (responsabile web), Luca Benecchi, Fabio Carducci (vice Roma), Giuseppe Chiellino, Franca Deponti, Federico Momoli, Alberto Trevissoi (vice superdesk)

Segretario di redazione: Marco Mariani

INFORMAZIONE NORMATIVA E LUNEDÌ: Mauro Meazza
 SUPERVISIONE E COORDINAMENTO AREA FINANZA:
 Christian Martino
 SUPERVISIONE E COORDINAMENTO AREA IMPRESA:
 Lello Nasso
 UFFICIO GRAFICO CENTRALE: Adriano Attus
 (creative director) e Francesco Narracci (art director)
 RESPONSABILI DI SETTORE: Luca De Biasi,
 Jean Marie Del Bo, Attilio Geroni,
 Laura La Posta, Armando Massaranti,
 Francesca Padula, Christian Rocca,
 Fernanda Roggero, Stefano Salis, Giovanni Uggeri
 SOCIAL MEDIA EDITOR: Michela Finizio, Marco Lo Conte
 (coordinatore), Vito Lops e Francesca Milano

GRUPPO 24 ORE**PROPRIETARIO ED EDITORE:** Il Sole 24 Ore S.p.A.

PRESIDENTE: Giorgio Fossa

VICE PRESIDENTE: Carlo Robiglio

AMMINISTRATORE DELEGATO: Franco Moschetti

Le «stelle» che brillano a dispetto dei lamenti

INDUSTRIA E BORSAdi **Giuliano Noci**

» Continua da pagina 1

Ecco le caratteristiche: 1. apertura alla partecipazione di terzi all'equity e 2. presenza di piani di sviluppo strutturati e di lungo periodo. Caratteristiche, queste, anche figlie della decisione di quotarsi in borsa.

Se dunque è possibile ottenere risultati di business estremamente interessanti anche in questa Italia – e direi che non vi sono proprio dubbi – diventa davvero importante cercare di capitalizzare questa esperienza positiva per quella parte – tutt'altro che piccola – di imprese italiane che, in questo momento, hanno cavalli per crescere – ad esempio, di prodotto – ma non riescono a spiccare il volo. Il combustibile che permette di scaricare a terra la potenza (teorica) di questi soggetti dovrà avere le seguenti caratteristiche. Superamento della cultura diffusa del lamento: ci sono sì problemi di contesto ma questi non possono essere adottati come causa di tutti i nostri mali. Fondamentale è invece essere meno gelosi di quanto si è creato: apprendisi a manager esterni – i figli del fondatore / i non sono necessariamente le figure gestionali più adatte – rinunciando a parte della proprietà se tutto questo permette di acquisire risorse finanziarie per importanti piani di sviluppo e piena comprensione delle mutate condizioni di mercato. Mi riferisco, in particolare, per quest'ultimo aspetto, a due ulteriori temi: il ruolo molto rilevante che giocheranno sempre più le tecnologie digitali (rispetto alle quali il nostro sistema industriale si contraddistingue ancora oggi per una reticenza di fondo) e la necessità di apprezzare mercati che non sono facilmente approcciabili, come quelli europei, ma presentano tassi di crescita estremamente interessanti (Asia e Africa prima di tutti).

Tutto questo ci porta a un'ultima importante considerazione: non occorre essere per forza puri player digitali per avere successo. Anche conservando la nostra identità industriale e/o presenza in settori tradizionali possiamo dire decisamente la nostra. E qui vengo alla annunciata quotazione di Unieuro: un'azienda che opera in un business assolutamente dato per prossimo alla fine, e che invece consegue – grazie alla sua capacità di auto-trasformazione – importanti risultati di business e, guarda caso, ha deciso di aderire al segmento Star. Un ulteriore esempio capace di tracciare la via per superare quel pessimismo statico che ancora attanaglia alcuni nostri imprenditori.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'Italia e l'incapacità di chiudere i progetti

DALLA TAP ALLA RIFORMA PAdi **Paolo Bricco**

» Continua da pagina 1

Il Trans Atlantic Pipeline, collocato nel limbo da un prefetto che chiede chiarimenti e domanda delucidazioni, stempera e sospice, è un'opera da 40 miliardi di euro. Questo può anche non importare. Tap è un'opera con una rilevante importanza geopolitica: il gas azero estratto nel Mar Caspio nel giacimento di Shah Deniz consente – consentirebbe, consentirà, forse – al nostro Paese di ridurre la dipendenza dal gas russo e di non essere troppo deboli di fronte all'alleanza sull'energia di Mosca e di Berlino. Anche questo può non importare. Il problema è, però, identitario. È di reputazione. Firmi accordi. Ti impegni come Paese. Lo fai non solo con i partner internazionali. Lo fai anche con te stesso. E, poi, sulla spiaggia di Melendugno, blocchi tutto. Lo stesso senso di rallentamento dei muscoli e di ottundimento dei sensi è percepibile nel corpo italiano, sospeso fra guizzi di vitalità adolescenziale e lentezze da invecchiamento precoce, osservando il distacco critico che si fa inerzia militante nella pubblica amministrazione. La riforma Madia. Il codice degli appalti. Tutto è perfettibile. Ma, per i grandi mandarin della pubblica amministrazione che hanno in mano il Paese, nulla va bene. Continuiamo così. Facciamoci del male.

Lettere

Il protezionismo non porta vantaggi a nessuno

Cara Cerretelli, l'economia dovrebbe consistere nella scienza di sfamare le più bocche possibili. Stiamo percorrendo il cammino opposto. Intere popolazioni muoiono letteralmente di fame. Secondo Lei si può trovare una soluzione o dobbiamo affidarci alla filantropia di John Rockefeller e di Bill Gates? Non pensa che, se fosse così, l'economia avrebbe fallito i suoi obiettivi?

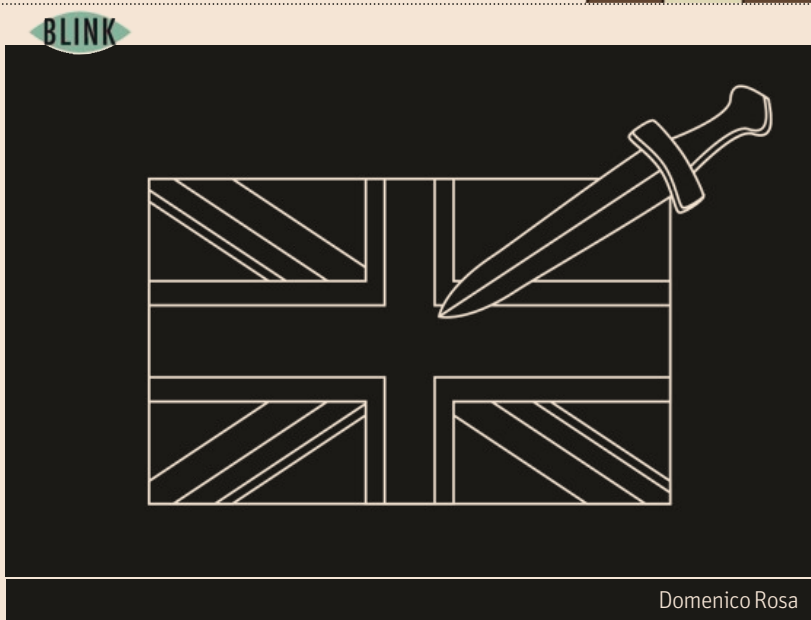
Piero Campomenosi

Caro Campomenosi, stando alle statistiche, la globalizzazione non ha fatto aumentare ma diminuire la povertà nel mondo. Il problema è che ne hanno beneficiato soprattutto i Paesi emergenti. In Occidente invece, complice le inevitabili ristrutturazioni, industriali e non, la concorrenza a basso costo oltre che la celerità delle innovazioni tecnologiche, hanno prodotto l'effetto contrario. Ed è questo il problema, che tra l'altro spiega la forte ascesa dei populismi.

Dobbiamo adeguarci al cambiamento, aggiornare il nostro modello di sviluppo: non è facile e richiede tempi, ma il protezionismo di molti non è un'alter-

Le risposte ai lettori

MARTEDÌ Gianfranco Fabi
MERCOLEDÌ Fabrizio Galimberti
GIOVEDÌ Adriana Cerretelli
VENERDÌ Salvatore Carruba



Domenico Rosa

nativa benefica. Per nessuno.

Europa unita? Nord verso Sud

Dopo le dichiarazioni di Jeroen Dijsselbloem, non c'è da stupirsi che la comunità europea mostri delle crepe in diversi punti, peggio di un sisma. L'unica cosa che accumuna tutta la comunità è il nervosismo, beghe continue tra Paesi del nord rigorosi e i Paesi periferici no... Insomma il "Laducci e Vino" sembra abbia colpito le coste meridionali dell'Europa, solo che

la dieta mediterranea è quella che consente di vivere meglio e più a lungo. Certo però che mettere in "vetrina" il malessere con quelle dichiarazioni fa veramente arrabbiare, anche perché in fondo ci sono vetrine e vetrine. Sì, sarei contento che l'olandese si dimettesse, ma quanti ce ne sono come lui? Sembra di tornare a scuola quando la maestra ti ha identificato come turbatore, il colpevole sei sempre tu, nonostante la buona volontà e qualche

volta l'innocenza!

Marco Nagni

Falconara Marittima (An)

La giornata mondiale dell'acqua

Il 22 marzo è stata celebrata la Giornata Mondiale dell'Acqua. Ricorrenza che ci induce a riflettere sul valore dell'acqua che è vita ed un bene di tutti. Papa Francesco ci ricorda che «non tutta l'acqua è vita: solo l'acqua sicura e di qualità». Infatti sono tanti nel mondo che muoiono o rischiano di morire per mancanza d'acqua o per eccessivo inquinamento. Per nostra buona fortuna è stato confermato che la nostra acqua è di eccellente qualità. Mi preme sottolineare che le attuali disposizioni legislative obbligano anche gli amministratori dei condomini a disporre controlli necessari affinché l'acqua dei nostri rubinetti sia ancora di buona qualità quando giunge, attraverso le tubazioni private, al rubinetto delle nostre case. Ma detti controlli sono a spesa degli stessi condomini. Intanto, io che abito in un parco, non sono affatto sicuro che i controlli previsti siano realmente disposti. E forse anche per questo che il comune cittadino continua ad avere poca fiducia dell'acqua potabile erogata dal rubinetto delle nostre case? Infatti, in Italia, siamo i primi consumatori di acqua minerale di tutto il mondo.

Lettera firmata

LE CHANCE DEL DOPO BREXIT

Perché Milano può essere capitale europea della finanza

L'infrastruttura c'è e ora la città è più attrattiva per la forza lavoro manageriale

di **Maurizio Bernardo** e **Bepi Pezzulli**

Al tavolo del Risiko europeo post Brexit, i convidati di pietra sono due. Il primo è il rischio sistemico. Il secondo è il collo di bottiglia. Quanto al primo, ci voleva l'Irlanda per dire che il re è nudo. Le autorità di vigilanza e le autorità di Governo hanno fatto trapelare che Dublin non intende accogliere i *trading desk* delle grandi banche multinazionali e importare rischio nel paese. Con una popolazione di appena 5 milioni e un Pil pari al 10% del Pil britannico, l'Irlanda fu colpita duramente durante la crisi del 2008. Il salvataggio del sistema bancario portato al collasso dal *crash* immobiliare costò ai contribuenti 68 miliardi di euro, il 40% del Pil. Il costo di gestire il salvataggio costrinse il Paese a ricorrere al bailout per 85 miliardi nel 2010. Le condizioni del piano congiunto Ue/Fmi in clusione delle misure di austerità estremamente impopolari. Benché la Ue abbia da allora introdotto le norme sul bail-in che scaricano il rischio su azionisti, obbligazionisti e correntisti, il rischio di shock interno rimane una preoccupazione. Dublin non intende importare *balance sheet* bancari, ciascuno pari al 30% del Pil irlandese.

Quanto al secondo, quando Credit Suisse stabilì un *trading desk* in Irlanda per offrire servizi di *prime brokerage*, il processo autorizzativo per una filiale di 100 persone, di cui 40 trader, richiese 2 anni. Se tutte le istituzioni finanziarie facessero rotta verso un piccolo Paese europeo allo stesso tempo, si verificherebbe un collo di bottiglia nel processo di autorizzazione.

Le medesime considerazioni valgono per Lussemburgo. Amsterdam dal canto suo, con l'introduzione del *bonus cap* sulle retribuzioni dei banchieri ha introdotto un disincentivo strutturale.

Per questi motivi, Milano emerge sempre più come la piazza finanziaria europea più idonea a ritagliarsi un ruolo chiave nell'Eurozona. È molto evidente che, per le considerazioni di cui sopra, soltanto Francoforte e Milano posseggono l'infrastruttura necessaria a ospitare un centro finanziario regionale, lasciando a Londra il ruolo di centro finanziario globale.

Milano ha scelto di puntare alle attività di post-trading. Le attività bancarie che richiedono l'impiego di *balance sheet* rappresentano un'attività delle attività bancarie consolidate. Sei quartieri generali in uscita da Londra e i *trading desk* andassero a Francoforte, a Milano rimarrebbero i due terzi del business, le attività di *middle office* e la *back office*. Anche questa è realtà.

Le misure di riforma implementate dal governo su input della commissione finanze hanno creato le condizioni per assorbire questi flussi. Poiché si tratta di atti-

vità economica, che a differenza del trasferimento di un'agenzia europea non ha un elemento fisico visibile, è opportuno ricapitolare lo stato dell'arte per misurare l'efficacia della strategia Brexit italiana.

Nell'ultimo periodo, la finanza si è mossa attivamente. All'investimento di Lincoln International, che ha assorbito la boutique italiana Rondelli Advisers, ha risposto Houlihan Lokey, che ha acquistato le attività di investment banking di Banca Leonardo. A questi si è aggiunto lo specialista in debito Jefferies, che ha invece deciso di aprire una sede indipendente a Milano, avviando un'intensa attività di *recruitment* di professionisti. Sitratta di mosse significative, che vanno nella direzione di puntare sul mercato della media impresa.

Il recente annuncio del presidente Consob Giuseppe Vegas, che sta valutando l'istituzione di un'agenzia per il rating delle Pmi, delineano finalmente l'emergere di una politica industriale chiara verso il *mid cap*, un segmento notoriamente chiave dell'economia italiana.

Analoga attività investe il lato *large cap*. La multinazionale degli investimenti Vanguard, è in procinto di stabilire una filiale a Milano. La strategia di Vanguard è un'ottima *proxy* del riassetto del mercato europeo. Basata sulle tre poli di Amsterdam,

Zurigo e Milano, la *investment company* Americana segmenta la ricchezza europea in asset pensionistici (Olanda), asset assicurativi (Svizzera) e risparmio privato (Italia). Lo stock di ricchezza privata in Italia ammonta ora a 5.200 miliardi di euro, circa 2,5 volte il debito pubblico, a evidenza di un'economia ricca, benché da riequilibrare. Allo stesso tempo, il gruppo Allianz trasferirà un polo assicurativo europeo nella torre Isozaki in City Life. Deutsche Bank ha già consolidato l'intera forza lavoro italiana nel quartiere generale della Bicocca, mentre Credit Suisse ha invece ricollocato a Milano alcune funzioni di marketing e *product development*.

Gli incentivi offerti ai professoristi con il decreto Pagano hanno reso Milano una destinazione estremamente attraente per la forza lavoro manageriale, assecondando l'onda lunga. La società di *headhunter* internazionale Olivier James aprirà una sede a Milano ad aprile, in previsione di un aumento della domanda di personale qualificato.

Una uguale densità di investimenti si registra nel settore dell'high tech, beneficiando dell'ampia offerta di infrastruttura e proprietà immobiliari. Sky ha annunciato il consolidamento delle operazioni del Sud Europa nelle sedi di Rogoredo. Microsoft ha messo a budget 30 milioni di in-

vestimento nella cattedrale della Fondazione Feltrinelli. Il business district di Porta Nuova accoglie Amazon, che ha in programma un'espansione di altre mille unità, Google e Samsung, che va occupare il Diamantino. Il tutto senza dimenticare Apple, che dopo il centro di eccellenza di Napoli, progetta un nuovo mega store in piazzetta Liberty, all'ombra del Duomo.

La recente decisione dell'Ecmwf (European centre for medium-range weather forecasts) di trasferire il proprio centro di ricerca ed elaborazione dati a Bologna, è coerente con il quadro di sviluppo e dimostra la capacità attrattiva del Paese. *Supercomputing* e alta tecnologia sono attività ad alto valore aggiunto, che vengono in Italia per produrre know-how e fertilizzare il segmento industriale. All'intersezione di finanza e tecnologia, il settore del FinTech è già in crescita. Recentemente, UniCredit, assieme a un pool di banche estere (Hsb, Kbc, Natixis, Rabobank, SocGen), ha investito nello sviluppo di una piattaforma di pagamento basata sulla tecnologia *blockchain*, per gestire le transazioni economiche tra imprese.

Il fallimento della fusione tra il Lse e la Deutsche Boerse. Londra ha deciso di non rinunciare all'Mts, la piattaforma che gestisce sia il mercato all'ingrosso dei titoli di Stato italiani che il sistema per gli scambi all'ingrosso in titoli di Stato europei. L'infrastruttura di mercato italiana rimane in mani britanniche e costituisce oggi una piattaforma nell'Eurozona a dispetto della Brexit, rafforzando la posizione di Milano nel riassetto europeo.

Infine il ruolo fondamentale della Regione Lombardia, che ha annunciato di voler attivare le proprie competenze in materia di distretti industriali per sostenere la crescita di Milano nei settori chiave di finanza, tecnologia, scienze biomediche e infrastrutture, e fare di Milano un "polo dell'innovazione" che consente di essere in linea con la normativa Ue.

Non è un caso che il 27 marzo, Milano ospiterà il Gfci 21 proprio presso la sede della Regione. Il Global financial centres index misura la competitività dei centri finanziari internazionali. Portare l'evento a Milano segnala che la città è ora saldamente sulla mappa degli investitori internazionali. Da questo evento, emergerà con forza l'esigenza di attivare uno sforzo di marketing metropolitano per comunicare con chiarezza la capacità di Milano di servire l'Eurozona. Il ddl sulla legge speciale per Milano aggiunge un elemento di grande impatto per il marketing della città.

Manca quindi solo un ultimo piccolo passo, per mettere Milano dove merita, molto in alto.

Maurizio Bernardo è presidente della commissione

Finanze della Camera dei Deputati

Bepi Pezzulli è presidente di Select Milano

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il Sole 24 Ore

Giovedì 23 Marzo 2017 - N. 76

ADDII. 1925-2017

Alfredo Reichlin, passione politica senza scorciatoie



Alfredo Reichlin. Uno dei padri della sinistra

di **Paolo Pombeni**

Se ne è andato un altro pezzo importante della storia politica del secondo Novecento italiano. Questo era Alfredo Reichlin e la riflessione su quella storia che la sua scomparsa ci costringe a fare ha una importanza da non sottovalutare. Nel momento in cui c'è una certa nostalgia acritica per l'immaginario del comunismo italiano l'itinerario di Reichlin può insegnare molte cose, ma una del tutto preminente: il rapporto che la politica che si batte per un cambiamento anche radicale deve tenere fermo con l'evoluzione della storia.

In questo il leader scomparso era davvero un allievo di Togliatti. Al suo maestro non mancò quasi mai il senso della relazione complicata fra l'utopia e la realtà così come viene forgiata dall'evolversi dei tempi. L'allievo poté sviluppare quella consapevolezza liberandosi progressivamente dal rapporto obbligato con le dichiarazioni di fede nell'utopia. Non fu un percorso facile né tanto meno solitario. Per comprenderlo si può ricordare che quando all'inizio degli anni 80 il Pci condannò la politica sovietica verso la Polonia dove si era affermata Solidarnosc, la "Pravda" e la rivista teorica "Kommunist" attaccarono frontalmente «gli interventi dei compagni, Ingrao, Napolitano e Reichlin». Si trattava di tre posizioni piuttosto diversificate per percorso e anche per analisi, perché andavano dal radicalismo di Ingrao al "migliorismo" di Napolitano. In mezzo in un certo senso stava appunto Reichlin. Nel suo libro autobiografico, Napolitano, ricordando l'adesione di Reichlin alla svolta della Bolognina, scrisse che questi «dall'aspro dibattito del 1966, nell'XI congresso del Pci, aveva percorso un lungo cammino, pur distinguendosi dalle posizioni della presunta destra interna».

Il giudizio coglieva lucidamente quello che sarebbe stato il percorso di una generazione. Reichlin era vice-direttore de "l'Unità" nel tragico 1956 (due anni dopo ne avrebbe assunto la direzione) e il parallelo fra la posizione comunista sull'Ungheria di allora e quella sulla Polonia del 1981 che abbiamo appena ricordato misura il complesso percorso che dovette affrontare il comunismo italiano. Non si trattò semplicemente di una presa d'atto del fallimento della natura propulsiva della Rivoluzione d'Ottobre, ma assai più del risultato di una intensa partecipazione al sistema democratico italiano.

Anche in questo Reichlin aveva messo a frutto la lezione di Togliatti, che aveva optato per la centralità della battaglia nelle istituzioni. Se non si ha in mente questo, risulta difficile comprendere il percorso di evoluzione del Pci che fu profondamente cambiato proprio dalla scelta di mettere in primo piano la ricerca della legittimazione come forza potenziale di governo rispetto a quella che poteva venire dal movimentismo radicaloide di un'opposizione orgogliosa del suo isolamento.

Reichlin su questa via non aveva avuto problemi a inserirsi nel flusso delle trasformazioni a cui la storia costringeva il maggior partito della sinistra italiana fino a partecipare anche alla fase fondativa del Partito Democratico. Non era certo uno "yes man" e non si ritrasse mai dall'argomentare le sue scelte, vuoi quando esse lo avevano collocato nell'ala sinistra degli ingraiani, vuoi quando lasciò quei lidi per scelte che gli parvero più aderenti all'analisi delle evoluzioni storiche in cui la sua generazione era coinvolta. Perché in fondo Reichlin rappresentava ancora quella generazione di politici abituati non solo a pensare in astratto, ma anche a studiare in continuazione, consapevoli che capire il mondo in cui si vive è un affare complicato, dove non sono consentiti trucchi e scorciatoie.

È la lezione più preziosa che può lasciare alla classe politica attuale, piuttosto restia nella sua maggioranza a far prevalere l'analisi storica sulle pulsioni utopistiche (magari poi ridotte a banali "narrazioni").



Stampatori: Il Sole 24 ORE S.p.A., via Busto Arsizio 36, 20131 Milano e via

Thuraria Valeria Km 68,700, Carosello 67061 (AQ) - Ediz. 20000 S.p.A. - 8ª strada,

29 zona industriale, 95100 (CT) - Stampa quotidiana S.R.L. via Galileo

Galilei 280/A, località Fossatone, 40059 Modena (BO) - Stampa quotidiana

SAI - Zona Industriale Preda Piccola, strada 47 n. 4 - 07100 Sassari (SS) -

R.E.A. Printing, Rue de Rosquet 16, Zona Ind. 1400 Nivelles (Belgio).

DISTRIBUZIONE ITALIA: m-dis Distribuzione Media S.p.A., via Cazzaniga 1 -

20132 Milano, Tel. 02.282.81

Certificato A.P. n. 7879 del 19-02-2015

Registrazione Tribunale di Milano n. 322 del 28-11-1965

La tiratura del Sole 24 Ore di oggi 23 Marzo 2017

è stata di 153.110 copie



PROPRIETARIO ED EDITORE: Il Sole 24 ORE S.p.A.

SEDE LEGALE - DIREZIONE E REDAZIONE:

via Monte Rosa, 91 - 20149 Milano - Tel. 02.2032.211 - Fax 02.43510862

AMMINISTRAZIONE: via Monte Rosa, 91 - 20149 Milano**REDAZIONE DI ROMA:** piazza dell'Indipendenza 23b/c - 00185 - Tel. 06.3022.1

Fax 06.3022.6390 - e-mail: letterealsole@isole24ore.com

REDAZIONE DI MILANO: via S. SIMEONE**PUBBLICITÀ:** Il Sole 24 ORE S.p.A. - SYSTEM**DIREZIONE E AMMINISTRAZIONE:** via Monte Rosa, 91 - 20149 Milano

Tel. 02.2032.1 - Fax 02.2032.214 - e-mail: secretariat@isole24ore.com

© Copyright Il Sole 24 ORE S.p.A.

Tutti i diritti sono riservati. Nessuna parte di questo quoti-

diano può essere riprodotta con mezzi grafici o meccanici

quali la fotocopione e la registrazione.

Il responsabile del trattamento dei dati raccolti in banche dati di uso

relazionale è il direttore responsabile a cui, presso il Servizio Corte-

sia, presso Progetto Lavoro, via Lario, 16 - 20159 Milano, telefono (02

0.06) 3022.2888, fax (02.0.06) 3022.2519, ci si può rivolgere per i diritti

previsti dal D.Lgs. 196/03.

Manoscritti e fotografie, anche se non pubblicati, non si restituiscono.

MODALITÀ DI ABBONAMENTO AL QUOTIDIANO: prezzo di copertina in Italia

€1,50 dal martedì al venerdì, €2 per le edizioni di sabato e domenica e lunedì.

L'abbonamento Italia 359 numeri del quotidiano in versione cartacea e digitale;

€400,00 comprensivo di contributo spese di consegna (postale o in edicola).

L'abbonamento Italia non comprende le magazine "L'Intelligenza", "Life &

Life", "How to spend". Per l'abbonamento estero, rivolgersi al Servizio

Abbonamenti (tel. 02.30.300.600 oppure servizio.abbonamenti@isole24ore.com).

Per il resto del Mondo è disponibile solo l'abbonamento

al quotidiano in versione digitale. Per sottoscrivere l'abbonamento è sufficient-

e inoltrare la richiesta via EMAIL all'indirizzo: servizio.abbonamenti@isole24ore.com

oppure via FAX al n. 02.3022.2885, oppure per POSTA al n. 02.3022.2885.

Sole 24 ORE S.p.A. - Servizio Abbonamenti - Casella Postale 10592 - 20110 Mila-

no, indicando NOME / COGNOME / AZIENDA / VIA / NUMERO CIVICO /

C.A.P. / LOCALITÀ / TELEFONO e FAX/EMAIL. Altre offerte di abbona-

mento sono disponibili su Internet all'indirizzo: www.isole24ore.com/offerte. Non

inviare denaro. I nuovi abbonati riceveranno un apposito bollettino postale già

istituito per seguire il pagamento. La sottoscrizione dell'abbonamento dà

diritto a ricevere offerte di prodotti e servizi del Gruppo Il Sole 24 ORE S.p.A.

Potrà rinunciare a tale diritto rivolgendosi al Database Marketing de Il Sole 24

ORE. Informative ex D.Lgs. n.196/03 - Il Sole 24 ORE S.p.A. Titolare del tratta-

mento tratta i dati personali liberamente conferiti per fornire i servizi indicati.

Per i diritti di cui all'art. 7 del D.Lgs. n.196/03 per i telescriventi i Responsabili

del trattamento rivolgersi al Database Marketing, via Carlo Pisacane 1 - 20016

Pero (MI). I dati potranno essere trattati da incaricati preposti agli abbona-

menti, al marketing, all'amministrazione e potranno essere comunicati alle so-

cietà del Gruppo per le medesime finalità della raccolta e a società esterne per

la spedizione del quotidiano e per l'invio di materiale promozionale.

SERVIZIO ABBONAMENTI: Tel. 02.30.300.600 (con operatore da lunedì a venerdì

8.30-18.00) - Fax 02.2022.2885 - Email: servizio.abbonamenti@isole24ore.com.

SERVIZIO ARRETRATI PER I NON ABBONATI: (non disponibili le edizioni carta-

cece più vecchie di 24 mesi dalla data odierna): inoltrare richiesta via email

all'indirizzo: servizio.corteisole24ore.com oppure contattare telefonicamente il numero 02.30.300.600 allegando la fotocopia della ricevuta di versamen-

to sul c.p. 51937 intestato a Il Sole 24 ORE S.p.A. oppure via fax al nume-

ro 02.0016.3022.2519. Il costo di una copia arretrata è pari al doppio del pre-

zzo di copertina del giorno richiesto. Non verranno rimborsate le scianze relative

ad edizioni più vecchie di 24 mesi dalla data odierna.

Il futuro della Ue

LE SFIDE DELLA POLITICA E DELL'ECONOMIA

Per cento i Paesi dell'Europa meridionale hanno sperimentato tassi di disoccupazione superiori al 10% e recuperi estremamente deboli quanto a crescita economica-

10

Il rischio. Senza un cambiamento deciso verso la crescita scatteranno «interruttori politici» come per Brexit e Trump

L'Europa e l'insostenibile status quo

Le forze politiche anti-euro continueranno a crescere finché la disoccupazione resterà elevata

di Michael Spence

» Continua da pagina 1

Ho risposto che, pur essendoci molte opportunità di investire in aziende e settori, in generale l'ambiente di investimento è complesso. A mio avviso sarebbe raccomandabile investire a fianco di un partner nazionale di esperienza, che sappia destreggiarsi nel sistema e individuare i rischi in parte occulti.

Ovviamente, lo stesso consiglio vale per molti altri Paesi, come Cina, India e Brasile. Ma la zona euro si sta sempre più trasformando in un blocco economico a due velocità, e le potenziali implicazioni politiche di questa tendenza stanno amplificando le preoccupazioni degli investitori.

In un recente meeting di consulenti di in-

IL NODO DEI BILANCI

L'Ue ha bisogno di riforme fiscali, politiche e strutturali, ma, fino a che l'eccesso di debito sovrano continuerà a frenare la crescita, da sole non saranno sufficienti

vestimento di alto livello, uno degli organizzatori ha chiesto a tutti se ritenevano che l'euro sarebbe ancora esistito da lì a cinque anni. Solo una persona su 200 ha espresso un parere negativo - una valutazione collettiva piuttosto sorprendente dei rischi in atto, data l'attuale situazione economica dell'Europa.

In questo momento, il Pil reale (al netto dell'inflazione) dell'Italia è più o meno al livello del 2001. La Spagna sta ottenendo migliori risultati, ma il suo Pil reale ha ancora un valore vicino a quello registrato nel 2008, poco prima della crisi finanziaria. E i Paesi dell'Europa meridionale, tra cui la Francia, hanno sperimentato recuperi estremamente deboli e tassi di disoccupazione tenacemente alti - superiori al 10%, e molto più elevati per le persone di età inferiore ai trent'anni.

I livelli di debito sovrano, nel frattempo,

si sono avvicinati o sono stati superiori al 100% del Pil (in Italia è ora al 135%), mentre sia l'inflazione che la crescita reale - e quindi la crescita nominale - rimangono basse. Questo persistente eccesso di debito sta limitando la possibilità di utilizzare misure fiscali per contribuire a ripristinare una crescita vigorosa.

La competitività dei settori commerciali delle economie della zona euro è molto variabile, a causa di divergenze emerse dopo il lancio della moneta unica. Anche se il recente indebolimento dell'euro smusserebbe l'impatto di alcune di queste divergenze, esso non le eliminerebbe del tutto. La Germania continuerà a mantenere avanzati elevati; e i Paesi in cui il rapporto tra costi unitari del lavoro e produttività è elevato continueranno a produrre una crescita insufficiente dal commercio.

Dalla crisi finanziaria del 2008, è diventata opinione comune che un recupero, lungo e difficile, avrebbe infine comportato una forte crescita per le economie della zona euro. Ma questo racconto sta perdendo credibilità. Invece di avere una lenta ripresa, l'Europa sembra essere intrappolata in un equilibrio di bassa crescita semi-permanente.

Le politiche sociali dei Paesi della zona euro hanno smussato l'impatto distributivo della polarizzazione di lavoro e reddito, alimentata da globalizzazione, automazione e tecnologie digitali. Ma questi Paesi (e, a essere onesti, molti altri) devono ancora fare i conti con tre importanti cambiamenti intervenuti nell'economia globale a partire all'incirca dall'anno 2000.

In primo luogo, e più vicino a casa, l'euro è stato introdotto senza una complementare unificazione fiscale e normativa. In secondo luogo, la Cina ha aderito all'Organizzazione mondiale del commercio, ed è diventata molto più integrata all'interno dei mercati globali. E, terzo, le tecnologie digitali hanno iniziato ad avere un impatto sempre maggiore sulla struttura economica, sui posti di lavoro, e sulle catene di fornitura globali, cosa che ha alterato in modo significativo i modelli occupazionali globali e ha accelerato il processo di perdita dei lavori routinari.



Rabbia. I movimenti anti-europeisti hanno attecchito in Ungheria e in altri Paesi dell'Europa dell'Est

Poco dopo, tra il 2003 e il 2006, la Germania ha messo in atto riforme di vasta portata per migliorare la flessibilità strutturale e la competitività. Inoltre, nel 2005, è decaduto l'Accordo Multifibre (Multi-Fiber Arrangement - Mfa), che aveva sostenuto le quote delle esportazioni tessili e di abbigliamento dal 1974, la produzione tessile mondiale si è fortemente concentrata in Cina e, a sorpresa, in Bangladesh. Nel solo 2005, la Cina ha raddoppiato le sue esportazioni di prodotti tessili e di abbigliamento verso l'Occidente. Questo sviluppo ha avuto un effetto particolarmente negativo sulle regioni più povere d'Europa e nei Paesi in via di sviluppo meno competitivi di tutto il mondo.

Questi cambiamenti hanno creato squilibri nel modello di crescita di numerosi Paesi. Poiché molti Paesi hanno adottato misure per affrontare le carenze della domanda aggregata, è cresciuto il debito sovrano, e le bolle immobiliari si sono ampliate. Questi

modelli di crescita erano insostenibili, e quando alla fine sono crollati, sono emerse le debolezze strutturali di fondo.

Oggi, stanno crescendo resistenze al sistema attuale. Il referendum sulla Brexit del Regno Unito e l'elezione di Donald Trump alla presidenza degli Stati Uniti riflettono il malcontento pubblico contro gli aspetti distributivi dei recenti modelli di crescita. Inoltre, il crescente consenso verso i partiti populistici, nazionalisti e anti-euro potrebbe rappresentare una seria minaccia anche per l'Europa, soprattutto in grandi Paesi della zona euro, come Francia e Italia.

Che questi partiti abbiano successo o meno in sede elettorale in un futuro immediato, già solo la loro comparsa dovrebbe mettere in dubbio opinioni eccessivamente ottimistiche circa la longevità dell'euro. Le forze politiche anti-euro si stanno chiaramente facendo strada elettoralmente, e continueranno a guadagnare terreno fintanto che la crescita rimane anemica e la disoccupazione

elevata. Nel frattempo, nel breve termine è molto probabile che l'Ue non intenda perseguire politiche sostanziali o riforme istituzionali, per paura che così facendo possa influenzare negativamente l'esito delle importanti elezioni di quest'anno in Olanda, Francia, Germania, e forse in Italia.

Ovviamente, una visione alternativa sostiene che la Brexit, l'elezione di Trump, e l'ascesa di partiti populistici e nazionalisti serviranno da campanello d'allarme, e da stimolo per l'Europa verso una più ampia integrazione e politiche orientate alla crescita. Ciò richiederebbe che i responsabili politici della Ue abbandonino l'idea che ogni Paese possa essere il solo responsabile del mantenimento dell'ordine in casa propria, confermando allo stesso tempo il rispetto degli impegni fiscali, finanziari e di regolamentazione previsti dalla Ue.

La riconferma delle norme Ue non è più praticamente possibile, in quanto il sistema attuale impone troppi vincoli e contiene pochi meccanismi efficaci di adeguamento. Di certo, sono assolutamente necessarie le riforme fiscali, strutturali e politiche; ma esse non saranno sufficienti a risolvere il problema di crescita dell'Europa. L'amara ironia in tutto questo è che i Paesi della zona euro hanno un enorme potenziale di crescita in numerosi settori. Lungi dall'essere casi disperati, essi hanno semplicemente bisogno che si riducano i vincoli di sistema.

Il futuro dell'Europa sarà un disastro al rallentatore, o una nuova generazione di giovani leader riuscirà a svolgere verso una più profonda integrazione ed una crescita inclusiva? È difficile a dirsi, e per quanto mi riguarda, per esempio, non si potrebbe escludere nessuna delle due eventualità.

Una cosa sembra chiara: lo status quo è instabile e non può essere sostenuto all'infinito. In assenza di un cambiamento deciso nelle politiche e nella traiettoria economica, a un certo punto si faranno scattare gli interruttori politici, proprio come è avvenuto negli Stati Uniti e nel Regno Unito.

Michael Spence ha vinto il Nobel per l'Economia nel 2001
© PROJECT SYNDICATE, 2017

Europa 60. I Trattati di Roma

Il futuro dell'Unione minimalista

Otto pagine sull'Europa in vista del 60° anniversario, sabato, dei Trattati di Roma. Le celebrazioni saranno imponenti anche se al momento c'è poco da celebrare: l'Unione lotta per la sua stessa sopravvivenza e la Dichiarazione di Roma, da come si presenta, proietta l'immagine di un progetto europeo minimalista. «Less is more», ed è quello che sembra suggerire il libro bianco della Commissione Juncker sui prossimi passi dell'integrazione. E allora ci siano concentrati su pochi progetti concreti, capaci di riavvicinare l'opinione pubblica europea all'Unione. Che cosa potrà fare questa Europa in un arco di tempo relativamente breve, con l'angoscia di Brexit sulle spalle e l'ansia per l'esito delle elezioni presidenziali francesi di maggio? Un primo nucleo di difesa comune europea; una guardia di frontiera capace di proteggere i confini esterni e arginare i flussi dei migranti. E infine, forse, il completamento dell'Unione bancaria. Forse.

DOMANI CON IL SOLE 24 ORE



Uno speciale di otto pagine

■ In occasione dei 60 anni dell'Europa, con Il Sole 24 Ore un inserto speciale di otto pagine con i temi più significativi per il futuro dell'Unione

HAI BISOGNO DI UN SUSTENIUM?

Quando vuoi ritrovare benessere fisico e mentale.



Se hai un'alimentazione poco equilibrata, povera di vitamine e minerali e mangi poca frutta e verdura.

Quando vuoi sentirti energico.



Se vivi giornate intense, soffri il cambio di stagione o sei convalescente.

Quando vuoi reintegrare i sali minerali.



Se fa molto caldo, hai perso liquidi o vuoi combattere i crampi.

Scegli quello giusto per te, chiedi un consiglio al tuo farmacista nelle farmacie

ENERGY
LOADING

Seguici su sustenium.it e

Gli integratori alimentari non vanno intesi come sostituti di una dieta varia, equilibrata e di uno stile di vita sano.

*Ricerca di mercato PdA© su una pre-selezione di prodotti innovativi venduti in Italia, condotta da IRI su 12.000 consumatori con più di 15 anni, svoltasi a gennaio 2017. www.prodottodellanno.it cat. Integratori di vitamine e minerali.



A. MENARINI
Qualità Italiana in Farmacia