



Alimentare. Analisi Pambianco sui bilanci delle aziende: redditività maggiore nella fascia più elevata

Vino, boom per l'alto di gamma

In un mercato ipercompetitivo la qualità è la vera discriminante

Emanuele Scarci

MII ANO

crescono quasi il doppio rispetto sione di Pambianco strategie di impresa è che, in un mercato loreènecessario puntare verso la chiede altissima qualità, comunicazione mirata, distribuzione internazionale e risorse finanziarie. E quando queste non ci sono Un'opzione può essere quella si può pensare ad alleanze e partnership con soci forti, com'è accaduto nel 2016 nei casi di Biondi Santi acquisita dal gruppo francese Epi, Sella&Mosca da Terra nel caso di Biondi Santi Moretti, Tenuta San Giorgio da ColleMassari e Canevel rilevata da Masi della famiglia Boscaini.

La ricerca di Pambianco sulle performance del business del vino (in Italia il primo settore di fascia media. La differenza meno conoscenze e preconcetdell'alimentare con 5,5 miliardi maggiore però sta nell'Ebitda: di export) ha analizzato i bilanci le cantine Top hanno registrato di un campione di 171 aziende un'incidenza dell'Ebitda sui rituratototaledi6,2miliardidieuro. La crescita media dei ricavi è poi confrontiamo-osserva Cartda del 10,4%.

estratte quelle della fascia alto di to, oltre il 27%, rispetto a quello gamma: sono 48 e nel 2015 hanno di tutte le aziende di fascia alregistrato un fatturato di 1,25 mi- ta». Fuoriclasse del vino è la Te-

liardiconuna crescita del 7,8%. Si nuta di San Guido con il famoso tratta delle cantine più rinomate marchio Sassicaia: fattura 27 Le grandi aziende del vino (con tutti i loro marchi), tra le milioni con un Ebitda di oltre il quali Antinori, Frescobaldi, Rufalle piccole e, soprattutto, hanno fino, Lunelli, Banfi, Masi, Fonta- un utile di 10 milioni. una redditività tripla. La conclu- nafredda, Terra Moretti, Berlucchi, Ca' del Bosco.

hanno realizzato un fatturato di fascia alta di mercato, ma ciò ri- 4,96 miliardi, in crescita del 4,6%.

SOCI FORTI

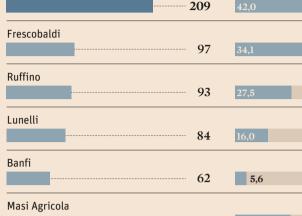
di aprirsi all'ingresso di un partner che possa fornire risorse finanziarie come

del 7,8% contro il 4,6% di quelle media un più modesto 7,2%. «Se per fatturato notiamo che l'Ebi- uno in più del 2015. Dalle 171 aziende sono state tda di queste è ancora più eleva-

«Puntare sull'alto di gamma è Antinori possibile - interviene Lamberto Le aziende di fascia media so- Frescobaldi, presidente del ipercompetitivo, per creare va- no più numerose 123 e nel 2015 gruppo omonimo toscano - ma servono grandi conoscenze e tecnici di valore. Ovviamente servono anche ingenti capitali».

> La sfida del valore è più che mai attuale per il vino italiano che, a parità di quantità, realizza poco più della metà del fatturato del vino francese. «In realtà-obiettaFrescobaldi-sescorporiamo lo champagne e contiamo solo i vini fermi, i valori tra Italia e Francia si avvicinano. In generale, sono ottimista Quindi la crescita dei ricavi sulle performance future del videlle aziende Top di gamma è no italiano: i Millenials e le generazioni successive hanno ti. Sono quindi più reattivi a cogliere i valori del nostro vino».

Nel 2016 il gruppo Frescoche nel 2015 ha realizzato un fat- cavi del 23,1%, quelle di fascia baldi ha realizzato ricavi superiori ai 100 milioni (dai 95 milioni dell'esercizio preceden- Berlucchi stata del 5,2% e quella dell'Ebi- lo Pambianco-lecantine Top10 te) e oltre 11 milioni di bottiglie,



Terra Moretti

Aziende in campo emanuelescarci.blog.ilsole24ore.com | Fonte: Pambianco Strategie d'impresa

Le prime dieci aziende per fatturato 55%, il più elevato in assoluto, e Fatturato 2015 in milioni di euro con ebitda %

61 Fontanafredda

Ca' Del Bosco

Il caso. I piani di sviluppo sui mercati internazionali con politiche di brand

La sfida in Usa e Cina e il rilancio dei territori

Giorgio dell'Orefice

Creare valore, soprattutto all'estero, per il vino made in Italy. È il principale obiettivo del mondo produttivo italiano secondo quanto è emerso a Milano nel corso della tavola rotonda alla scuola di dirigenti d'azienda della Bocconi. Un incontro nel corso della quale esponenti della filiera vitivinicola hanno discusso i risultati della ricerca effettuata dal Wine Management Lab di Sda Bocconi proprio sulle leve per

lo sviluppo del vino italiano. L'indagine ha esplorato (in collaborazione con l'Ice) il posizionamento del vino italiano in 21 Paesi attraverso l'opinione di 170 tra importatori esteri e distributori e ha cercato di mettere a fuoco gli orientamenti strategici di 500 produttori italiani.

Incrociando i dati delle due survey «sono emerse tre chiare linee d'azione - ha spiegato il docente della Sda Bocconi, Armando Cirrincione -: per il futuro del vino italiano bisogna puntare sulla varietà, intesa come differenziazione d'offerta e non solo come vitigni autoctoni, sul lifestyle indicando il vino sempre meno come bevanda e sempre più come esperienza di consumo "fine" einfine occorre valorizzare il legame con il turismo enogastronomico».

ne ha sintetizzato in un esempio:«Iconsumatorisono disposti a riconoscere un differenziale di prezzo a un caffè in piazza San Marco a Venezia rispetto a quello consumato in un qualsiasi bar. E questo perché rendere unica l'esperienza di consumo può diventare un vero moltiplicatore di valore».

Alcuni più che proporre li-

TRADIZIONI Farinetti produrrà il Timorasso

Tre ettari di vigneto nel territorio di Monleale, così grazie a questa acquisizione e a una collaborazione con l'imprenditore e amico Walter Massa, il fondatore di Eataly Oscar Farinetti produrrà il vino Timorasso. Massa, amico di Farinetti, ha riportato in vita negli anniscorsiquestavarietàdi uva nobile e difficile. Le prime bottiglie di Timorasso di Farinetti sono attese con la vendemmia 2018.

Tutti elementi che Cirrincio- nee strategiche pensano a concentrarsi sulle azioni. «Innanzitutto le due aree sulle quali scommettere - ha aggiunto il presidente dell'Unione italiana vini, Antonio Rallo - sono gli Usa (primo mercato al mondo) e la Cina (unico paese con consumi in crescita a doppia cifra). Sul fronte delle azioni vedo bene esperienze come quella della Doc Sicilia, ovvero un "brand vassoio" nel quale coabitano e collaborano marchio territoriale più ampio e sottozone più ristrette, etichetta di origine e brand aziendale: in quattro anni la Doc Sicilia è cresciuta del 60%».

Non manca chi scommette su una strategia differenziata per mercato. «Appena il 5% dei cinesi ha il passaporto e meno del 2% è stato in Italia - ha detto il presidente dell'Ice, Michele Scannavini-inutile fornire loro troppe informazioni su un paese che neanche sanno dove sia. Bisogna comporre un mix di strategia di base in Cina e promozione evoluta negli Usa dove abbiamo invece bisogno di recuperare il gap di prezzo con i concorrenti francesi. Dobbiamo essere capaci di mettere insieme identità di marca, valore simbolico dei territori e rapporto qualità/prezzo».

Verso il Salone / 1. Impianto per il taglio automatico della pelle

e sulle sinergie con Arclinea



Giovanna Mancini

«L'innovazione tecnologica fino ad allora solo dalle aziende della moda», ricorda l'ad.

Nello stesso solco si inserisce

Un «salto di qualità», lo defini-

sce Busnelli, sulla scia di quella «Industria4.0» dicuitanto siparla oggi, che si aggiunge ai tradizionali investimenti dell'azienda per lo sviluppo di nuovi prodotti, ma anche alle profonde innovazioni sul fronte manageriale. Dopo l'acquisizione, nel giugno 2015, da parte della società di indi cucine Arclinea. A sei mesi da quell'operazione, il processo di

INTEGRAZIONE A Miami il primo progetto contract che vede insieme i due brand

Lo showroom di Milano laboratorio di sperimentazione

integrazione tra le due realtà comincia a dare i primi risultati.

Prima di tutto sul fronte del rela scelta di investire, oggi, su un tail: durante la Design Week milanese (dal 4 al 9 aprile), ad esempio, nello showroom di B&B Italia in via Durini sarà presenta una «concept kitchen» Arclinea, inizio di un progetto firmato Antonio Citterio che sarà pronto per di circa 700 mila euro che porterà Eurocucina 2018. Anche lo store diLondra, il prossimo settembre, farà spazio a cinque cucine Arclinea. Citterio è stato chiamato aprire entro l'anno. inoltreaprogettareloshowroom

lano e farà poi da modello per i futuri monomarca nel mondo. Proprio la crescita di Arclinea sui mercati esteri, anche attraverso la forza distributiva del "socio di maggioranza" (che esporta l'80% della produzione in 80 Paesi) è del resto tra gli obiettivi delvestimento Investindustrial gui- l'operazione realizzata in setdata da Andrea Bonomi, B&BIta-tembre. L'altro punto cardine è il lia ha rilevato a sua volta, lo scor- rafforzamento del canale conso settembre, il 70% dell'azienda tract, che può beneficiare ora di una offerta di gruppo che spazia dall'area living a quella delle cucine. Il primo progetto che vede lasinergiatraiduebrandèilcomplesso di lusso One River Point a Miami, dove uno dei modelli Arclinea è stato selezionato per le 380 cucine che saranno presenti nelle residenze dell'edificio.

dell'aziendache inaugureràa Mi-

B&BItaliahachiusoil2016con un fatturato consolidato di 179 milioni (che salgono a 185 milioni consolidando anche i tre mesi di Arclinea), contro i 170 del 2015. E anche il 2017 è partito con il piede giusto, dice Busnelli: «Sono appena tornato da Hong Kong, doveabbiamoinauguratounostore al 31° piano di un elegante edificio da cui è possibile ammirare una delle più belle skyline del mondo». Tra aprile e maggio si aggiungeranno un flagship store a Shanghai, un monomarca a Saint TropezeunoaLione, peruntotale di circa dieci monomarca da

B&B Italia spinge sull'hi-tech



è radicata nel dna di B&B Italia sin dalla nascita», racconta Giorgio Busnelli, ad dell'azienda di arredo-design fondata nel 1966 da Piero Busnelli, che ha voluto portare una cultura del design di tipo industriale in un settore fortemente artigianale come quello dell'arredamento. «Siamo stati tra i primi a usare impianti di taglio automatico del tessuto usati

nuovo impianto per il controllo e il taglio della pelle, completamente automatico e ad altissima precisione, guidato da un software di ultima generazione sviluppato da Lectra. Un investimento a migliorare l'efficienza produttiva del 30%, con un rientro stimato entro quattro anni.

Verso il Salone / 2. Vendite in crescita del 7% - Possibile acquisizione entro l'anno

Tre mesi sprint per Calligaris

La strategia di un'offerta diversificata, che punta fortemencolare all'estero, sembra ripagare gli investimenti fatti da Callial Salone del Mobile dell'anno voli destinata ai retailer multimarchio Calligaris, sempre più rivolti viceversa a una distribumonomarca, in cui l'identità di brandè elemento cruciale.

prattutto all'estero, dove l'azienda friulana realizza ormai il 70% scorso è cresciuta del 7%. Una

complesso, rispetto al 2015. «Siamo soddisfatti soprattutto della te sull'identità di brand, in parti- redditività - dice il presidente raccogliamo i frutti». Alessandro Calligaris - cheècresciuta del 18,7% raggiungendo garis-azienda del design fondata quasi i livelli pre-crisi, quando aManzanonel1923-conillancio, l'Ebitda era attorno al 16-18%». Oggièal 15,7%, mai primitre mesi scorso, della nuova linea Connudel 2017 lasciano ben sperare per bia. Una collezione di sedie e ta- un ulteriore incremento. «Vanno bene soprattutto Usa, Regno marca, da affiancare ai prodotti a Unito, Francia e Giappone – spiega Calligaris - e questo avvio d'anno anche la Germania e le rezione selettiva, preferibilmente pubbliche ex sovietiche sono ripartite, compresa la Russia, che nel trimestre ha guadagnato il Il mercato ha apprezzato, so- 20%». Ancora poco, tuttavia, visto che il calo era stato del 50%.

Il gruppo sta dunque tornandel proprio fatturato (116,7 milio- do ai ritmi di crescita pre-crisi e ni di euro nel 2016) e dove l'anno nei primi tre mesi le vendite sono aumentate del 7%. «In questi crescita in parte attenuata dalla anni abbiamo avviato una procongiuntura ancora negativa sul fonda ristrutturazione: ridotto i fronte domestico, che non ha co- costi, innovato i prodotti, l'ormunque impedito al gruppo di ganizzazione e la strategia di-

incrementare i ricavi del 2,1%, nel stributiva – ricorda il presidente -. Abbiamo fatto tutto quello che poteva essere fatto e ora ne

Il2017 porterà novità sul fronte prodotto - che saranno al Salone delMobilelaprossimasettimana - ma anche sul fronte retail, con l'apertura di monomarca Calligaris a Vancouver, Long Island, Washington etre in Cina.

Entro fine anno, inoltre, potrebbe concretizzarsi un progetto di aggregazione: «Tre anni fa, quando ho riacquisito il 40% del gruppo, avevo indicato come obiettivo la crescita anche attraverso aggregazioni - ricorda Calligaris -. Ora abbiamo contatti avviati e potremmo essere viciniarealizzarel'operazione». Non aggiunge di più, ma fa capire che si tratterà di una azienda con valore dimensionale importante e line e di prodotto complementari alla Calligaris.

Gi.M.

STE BOLAFFI OROLOGI E GIOIELLI **5 APRILE 2017** MILANO Grand Hotel et de Milan, via Manzoni 29 ESPOSIZIONE DA SABATO 1 APRILE ORE 10-18 Pregiati orologi da tasca, da tavolo e da polso Per informazioni e richieste catalogo Bolaffi - via Cavour 17, Torino dal XVIII al XX secolo, tutti provenienti da committenze private. 011. 01 99 101 info@astebolaffi.it Tra i pezzi più rari, un Rolex pre-Daytona di grandissima qualità. Raffinate creazioni di Van Cleef & Arpels, Cusi, Cartier, Frascarolo, con una selezione di gioielli firmati dai torinesi Orisa e Capello. Ampia e sorprendente scelta Catalogo online di diamanti di grande caratura e qualità. astebolaffi.it

II Sole 24 Ore
Giovedì 30 Marzo 2017 - N. 83



vai su ferrero.it

Quando prepariamo i prodotti che voi e le vostre famiglie tanto amate, abbiamo a cuore la qualità e la sicurezza. Da 70 anni. Per esempio, otteniamo il gusto inimitabile di Nutella grazie all'eccellenza qualitativa delle nostre nocciole tostate. Infatti scegliamo solo le nocciole migliori, controllando una ad una che siano integre e prive di difetti, attraverso sofisticati controlli automatici e una costante supervisione dei nostri collaboratori.

Per assicurare una tostatura omogenea per tutte, le lavoriamo in base alle differenti specificità e dimensioni. E poi le tostiamo all'ultimo, per esaltarne gli aromi e la fragranza. Tutto ciò secondo un saper fare unico, frutto della nostra esperienza di decenni. E questa attenzione alla qualità e alla sicurezza vale per tutti i nostri ingredienti. Proprio tutti. Ecco perché potete continuare a scegliere serenamente i nostri prodotti. Per tanti altri anni.



LAVORO

In breve



INSERIMENTO Lombardia, bando per l'inclusione

La Regione Lombardia ha pubblicato un bando per l'inclusione lavorativa di persone sottoposte a provvedimento giudiziario, sia minori che adulti, categorie di persone a rischio di esclusione sociale. La dotazione finanziaria è di 1 milione di euro. Il bando è finalizzato a creare percorsi di empowerment e di misure di accompagnamento di percorsi imprenditoriali anche in forma di cooperativa. Beneficiari sono enti pubblici, organizzazioni del terzo settore, enti accreditati per la formazione e per il lavoro con esperienza biennale e parti sociali. Destinatari finali sono soggetti a rischio di esclusione sociale e le loro famiglie. L'aiuto è pari all'80 per cento delle spese ammissibili per un massimo di 550mila euro. È previsto il cofinanziamento obbligatorio del progetto pari al 20 per cento. Le domande devono essere presentate entro

CONTRATTO Rai, presidio per il rinnovo

il 21 aprile 2017.

«I lavoratori della Rai hanno manifestato davanti alla sede di Viale Mazzini a Roma per chiedere il rinnovo del contratto nazionale, scaduto da 39 mesi», come annuncia una nota congiunta delle segreterie di Slc Cgil, Uilcom Uil, Ugl Informazione, Snatere Libersind-ConfSal. L'azienda, dicono i sindacati, si è dichiarata indisponibile a un rinnovo che preveda un incremento salariale.

Formazione. Il ministero dell'Istruzione pronto a sbloccare fondi europei per progetti di alta qualità

Alternanza, in arrivo 140 milioni

Dopo Traineeship di Federmeccanica, arriva il piano di Farmindustria

Claudio Tucci

Il ministero dell'Istruzione sta per sbloccare ulteriori 140 milioni di euro per rafforzare l'alternanza scuola-lavoro: le somme, aggiuntive rispetto ai 100 milioni annui sta diffondendo; ma tra luci e omstanziati dalla legge 107, arrive- bre: i ragazzi interessati dalle noranno dal Programma operativo vità, nel 2015/2016, sono stati dallescuoleperlosviluppodipropartirà, poi, una piattaforma dedicon l'obiettivo, tra l'altro, di sem- fondi. Il punto è che il contatto con plificare il processo di compilazione degli adempimenti buro- qui il progetto Anpal con mille tu- nelle imprese hi teche digitalizzacratici e la formazione sulla sicu- tor per rafforzare il link tra scuole te, per conoscere da vicino attivirezza; mentre ierisono state invia- e imprese); e soprattutto si contite alle scuole prime indicazioni nua a non riconoscere lo sforzo operative, che rischiano però di degli imprenditori nella formaandare nella direzione opposta, zione dei giovani (una maggiore ingessando i percorsi formativi attenzione per le imprese è stata per gli studenti, escludendo, nei ribadita anche dal vice presidente aziende farmaceutiche e della finedell'esperienza distudio elavo- dustria, Giovanni Brugnoli).

ro, e precludendo, inoltre, alle agenzie del lavoro - certificate dal ministero del Lavoro-di facilitare irapporti con le aziende.

st'anno si stimano più di un miliodiqualità e per tutti», haripetuto il il mondo produttivo è limitato (di fatti, i datori dalla co-progettazio- per il Capitale umano di Confin-

Eppure esempi virtuosi non mancano, a partire dal progetto «Traineeship» di Federmeccanica. A questi si affiancherà ora l'in-L'alternanza, resa obbligatoria dustria farmaceutica che partirà dalla riforma Renzi-Giannini, si conunainiziativapilota: «Interesserà le aziende del farmaco e dell'intera filiera, con eccellenze a livello globale anche nelle macchinazionale finanziato con fondi eu- 652.641, provenienti da 5.911 istitu- ne e tecnologie per la produzione ropei e potranno essere utilizzate ti, accolti da 151.200 aziende. Que- e il confezionamento dei medicinali», ha spiegato il presidente di getti di "alta qualità" (in filiera, in ni di alunni coinvolti: «Nell'alter- Farmindustria, Massimo Scaccarete e in mobilità). A settembre nanza ci crediamo, e la vogliamo barozzi. Il progetto, articolato su tre anni, coinvolgerà licei e istituti cata alla formazione "on the job", sottosegretario, Gabriele Tocca- tecnicie professionali e alunni dei cluster di Bologna-Parma e Latina-Pomezia, aprendo a "viaggi"

> «È una iniziativa per i giovani e illoro futuro - ha aggiunto Scaccabarozzi -. Al termine della fase pilota, potrà essere estesa a tutte le liera che lo richiederanno».

tà, meccanismi e organizzazione.

La protesta



A Serravalle sciopero di Pasqua

I lavoratori dell'outlet di Serravalle Scrivia (Alessandria) incrociano le braccia sabato 15 e domenica 16 aprile, per protestare contro l'apertura straordinaria prevista per Pasqua e Santo Stefano (passando da 361 a 363 giorni di apertura all'anno), decisa dalla direzione del centro

Il forum. Con BioInItaly realizzati oltre 23 milioni di investimenti in 15 progetti innovativi su oltre 600 presentati

A Milano in scena gli startupper biotec

Quante sono le malattie neula loro cura è che la diagnosi avpredittivo, basato su un meccani- medicina di precisione. smo molecolare brevettato che si evidenzia nelle prime fasi della neuroinfiammazione prima del-

Due storie che il BioInItaly Investment Forum & Intesa Sanpaolo Startup initiative hanno volu-

no ieri ha ricevuto l'Assobiotec più interessanti da portare al fo- Già, di sistema perché lo sforzo Gabriele Corbelli Award, mentre rum di Milano - spiega il presirologiche o neurodegenerative? enGenome ha ricevuto il Novar- dente di Assobiotec, Riccardo Molte centinaia e il problemanel- tis Oncology award. en Genome è Palmisano -. Noi ci proponiamo un'altra startup ed è nata nel 2016 come facilitatori dell'incontro viene osservando i sintomi clini- a Pavia, ha creato un software che tra start upe investitori e in questi ci, quando ormai il danno è fatto. individua le mutazioni alla base 10 anni abbiamo visto crescere da BrainDTech sviluppa un sistema dei tumori e dà un supporto alla un lato il numero degli investitori edall'altrolaqualità delle presentazioni».

L'Italia è un paese dove si pubblica molto e bene, ma si brevetta la manifestazione clinica. Brain- to valorizzare alla fine di «un e si industrializza poco, per que-DTech è una start up ed è nata a road showingiroper l'Italia in cui sto serve uno sforzo di sistema Milano nel 2016. Eproprio a Milassiamo andati a cercare le realtà per incoraggiare i ricercatori.

non può che essere congiunto. «Noi facciamo la nostra parte dice Palmisano - ma allo stesso modo è necessario mettere in atto interventi di defiscalizzazione e semplificazione burocratica che rendano il nostro paese più attrattivo per gli investitori». Che già partecipano con un certo slancio al forum milanese del biotec. In 10 anni l'evento ha consentito di raccogliere più di 23 milioni di euro che sono stati investiti in 15 startup innovative, selezio-

nate tra le oltre 600 che si sono presentate per salire sul palcoscenico offerto dalla city lombarda. Per il chief innovation officer di Intesa Sanpaolo, Maurizio Montagnese, nessun dubbio: «Il settore delle scienze della vita costituisce un'opportunità unica di sviluppo. Un comparto industriale solido si accompagna ad una rete di centri di ricerca e ospedali che esprime eccellenze accademiche di livello globale. Si tratta di un terreno fertile, da cui possono nascere imprese hightech con applicazione non solo nelle biotecnologie pure, ma in tutte le sfide legate alla salute».

Automotive. Raggiunta l'intesa con i sindacati

Alla Italdesign lavoro «smart» e orario flessibile

Una prima sperimentazione

sullosmartworkingcheèsoltanto un punto di partenza. La Italdesign scommette su una modalità «più intelligente e flessibile di lavoro». Che non è una forma di welfare né rientra nel capitolo sindacati, Fiom-Cgil e Fim-Cisl, ha avviato una fase di test su smart smorking e orari flessibili, temi che dovrebbero entrare in pianta stabile all'interno del prossimo contratto aziendale. Il punto di partenza per Italdesign, fondata da Giugiaro nel 1968 e parte del Gruppo Volkswagen dal 2010, «è di scrivere regole chiare per costruire un modello dilavoroinnovativochepuntialla misurazione non delle ore lavorate ma del risultato e che faccialevasufiducia, responsabilità e benessere dei dipendenti» descrive Giuseppe Savino, responsabile Human Resources dell'azienda che conta 979 addetti due sedi in Italia, a Moncalieri e Nichelino, due in Germania e una in Spagna – e un fatturato da 165 milioni. L'obiettivo è ambizioso, visto dal punto di vista aziendale: migliorare i risultati, aumentare la produttività e scommettere sul crescente empowerment dei dipendenti.

Una ventina i team di lavoro coinvolti nel progetto pilota - alcune aree sono rimaste escluse per problemi strutturali, la produzione, ad esempio, o anche lo stile-peruntotaledi180 persone potenziali. L'accordo prevede, subasevolontaria, chegliaddetti possano lavorare «fuori» dall'azienda per due giorni al mese, inuna fascia oraria ampia, dalle 6 alle 22, garantendo semplicementela propria rintraccia bilità. In questa prima fase di speri-

mentazione, racconta Giuseppe Savino, hanno aderito in 160. L'obiettivo è aumentare i giorni di smart working fino a 10 due a settimana. «Il prossimo step chiarisce Savino - è di inserire lo smart working come capitolo del prossimo contratto aziendaleche discuteremo conisinda catelelavoro. L'azienda, insieme ai tia partire da fine anno. Ci piacerebbe poter sperimentare una formula di orario ampiamente flessibile per ingresso e uscita degli addetti, ma questo aspetto sarà tema di discussione per un prossimo tavolo».

Per le organizzazioni sindacali, si tratta di un accordo ben strutturato: «Conisuoi oltre 900

L'OBIETTIVO

Savino (hr manager):

«Regole chiare per costruire un modello che punti alla misurazione non delle ore lavorate ma del risultato»

dipendenti tra Moncalieri e Nichelino, che diventano 1.500 con imprese esterne e indotto - sottolinea Federico Bellono segretario provinciale della Fiom -Italdesignèdigranlunga, nel settore automotive, la realtà più significativa del torinese fuori dal contestoFca.Èimportantechesi insista sullo sviluppo di buone relazionisindacalielasperimentazione condivisa dello smart workingvainquestadirezione». La sicurezza e la riservatezza restano al centro dell'accordo che riconosce ai team di lavoro la possibilità di organizzarsi in maniera autonoma. L'intesa inoltre prevede che i dipendenti siano dotati della strumentazione tecnologica adatta.

ECO-DRIVE. L'INNOVAZIONE È CAPACITÀ DI IMMAGINARE.



Luce. Energia. Movimento.

Siamo circondati dalla luce e dalla sua energia inesauribile: trasformarla in movimento è uno dei grandi traguardi di Citizen. Grazie alla straordinaria efficienza del sistema Eco-Drive, è sufficiente una breve esposizione ad una fonte di luce, naturale o artificiale, per garantire il funzionamento dei nostri orologi per un minimo di sei mesi.

Sistema Eco-Drive

A carica luce, naturale o artificiale.

Scopri l'intera collezione a partire da € 119 www.citizen.it



Il Sole 24 Ore 18 Impresa & territori

STILI&TENDENZE

In breve

CAPISPALLA Esemplare unisce seta lavata e cotone



La ricerca sui tessuti, oltre che sullo stile, del brand Esemplare prosegue con un accostamento tra seta lavata e fibra di cotone. Nella foto, il modello icona per la primavera, il "guscio", con tagli over e pratico cappuccio. www.esemplare.it.

OCCHIALI

Primo negozio Vuarnet a Parigi



Vuarnet apre il suo primo negozio nel cuore di Parigi al 28 di rue Boissy d'Anglas, dove la storia del marchio ebbe inizio 60 anni fa: lì si trovava il laboratorio dell'ottico Roger Pouilloux, fondatore del marchio che inventò la leggendaria lente Skilynx.

GRUPPO CALZEDONIA Nuovo brand

Intimissimi Uomo



Nasce Intimissimi Uomo, nuovo brand del gruppo Calzedonia che oggi conta 76 punti vendita: intimo. maglieria, nightwear, calzetteria e beachwear in negozi di dimensioni contenute e dalla

MADE IN ITALY I ricami fiorati di Lardini Donna

disposizione funzionale.



La collezione per l'A-I 17-18 di Lardini Donna punta sul know how nei tessuti e nel taglio dei capispalla del brand marchigiano. Ma anche sui dettagli, a partire dai motivi floreali in tessuti leggeri o addirittura in micropaillettes, come per la giacca nella foto.

MODA 24

LUXURY Donna Coraly bio-resort in Sicilia

La proprietaria, nobildonna di origini siciliane, ha trasformato la tenuta di famiglia nella campagna siracusana in un bio-resort di lusso ed è nato Donna Coraly. Prossimo passo: la creazione di un'azienda agricola per rivitalizzare il patrimonio rurale italiano.

www.moda24.ilsole24ore.com

Rilanci. I piani del ceo Simona Clemenza, scelta tre mesi fa dalla proprietà cinese

«Krizia tra i brand italiani sarà il più internazionale»

Focus su retail, made in Italy e collaborazioni con artisti

Giulia Crivelli

Un'italiana anomala incontra una cinese forse altrettanto anomala e un direttore creativo a sua volta non facilmente inquadrabile. Parliamo di Simona Clemenza, Zhu Chong Yun e Cristiano Seganfreddo, rispettivamente amministratore delegato, proprietaria e artistic director di Krizia, lo storico marchio italiano acquistato dall'imprenditrice cinese nel 2014, un anno prima della scom- po che oggi gestisce cinque marparsa della fondatrice Mariuccia Mandelli, in arte Krizia.

«Sono nata a Torino nel 1973 e a desiderio di autonomia e libertà. Finita l'università ho scelto di lavorare nella moda anche perché mi avrebbe permesso di viaggiare lista cinese acquisì Krizia, quale mondi diversi – racconta Simo- rare il marchio, magari portancasione per mettere a frutto in Ita-

italiani di abbigliamento donna». Una visione condivisa da Zhu

Al vertice. Simona Clemenza, amministratore delegato di Krizia dal gennaio 2017. Accanto a lei, il nuovo direttore artistico del brand, Cristiano Seganfreddo

chi e 400 punti vendita fra Cina, Corea del Sud, Singapore e Macao, con un fatturato 2015 di oltre 18 anni sono uscita di casa per un 500 milioni di euro e che in giugno ha in programma la quotazione parziale della holding. Quando l'imprenditrice e sti-

ed entrare in contatto con culture cuno pensò che potesse snatuna Clemenza –. Ed è stato così: ho dolo in patria, dove è distribuilavoratoper Kenzo e vissuto a Pa-to dal 1994 ed è molto rigi, poi per Karl Lagerfeld, divi- conosciuto. Niente di più falso: dendomi tra la capitale francese e «La produzione è made in Italy al Amsterdam, dove ho casa. Quan- 100%: la signora Zhu conosce moldo, pochimesifa, è arrivatal' offerto bene la nostra filiera del tessileta della signora Zhu, ho visto l'ocabbigliamentoperché faprodurre quialcunideisuoibrandesaquanlia la mia esperienza all'estero. tosia apprezzato il made in Italy in Partendodallasuastoriadisimbo- tutta l'Asia». Non solo: tra i primi lo della creatività e capacità arti- investimenti della nuova propriegianali italiane, Krizia può diven- tàc'èstatalariapertura dello storitareilpiùinternazionale deibrand co negozio di via Spiga, la strada dello shopping più cara di Milano dopo via Monte Napoleone, e in Chong You, che quando aveva 29 occasione dell'imminente Salone anni (oggi ne ha 52) fondò Shen- del mobile sarà riaperto lo Spazio zhen Marisfrolg Fashion, un grup- Krizia, inaugurato nel 1985 e pen-

sato per ospitare scrittori, performance, mostre, concerti, dibattiti politici. Della programmazione si occuperà Cristiano Seganfreddo, appena nominato direttore artistico di Krizia, creativo dal curriculum eclettico e grande esperto d'arte, nonché docente di estetica e ideatore del Premio Marzotto per l'innovazione. Ma cosa intende Simona Clemenza per brand sempre più internazionale? «Il percepito del marchio, in tutti i Paesi europei, asiatici e negli Stati Uniti, è altissimo. Però è legato soprattutto all'idea di italianità. Il che va benissimo, ma dev'essere unpunto di partenza: i Millennials pretendono uno story telling autentico e sono affamati di nuovi contenuti, coerenti con la storia del brand. Intensificheremo le collaborazioni con artisti e creativi di ogni ambito, anche per visual e vetrine, e ci piacerebbe creare dei minifilm: su internet, YouTube insegna, sono i video brevi ad

avere maggior successo». Importante inoltre lo sviluppo retail: in Cina sono già stati aperti cinque negozi, altrettanti arriveranno entro l'anno. Il brand fu acquistato per una cifra (mai confermata) di 35 milioni di euro, a fronte di un fatturato inferiore ai cinque. L'obiettivo è tornare ai momenti d'oro, all'inizio degli anni 2000, quando i ricavi avevano abbondantemente superato i 200 milioni. «Apriremo anche nelle capitali europee, dove Krizia ha avuto boutique bellissime e di grande successo - conclude Simona Clemenza -. La visione della signora Zhu è di lungo periodo: è decisa a investire molto ma non ha fretta. Tra le parole che usa più spesso ci sono studiare e riflettere». Approccio rivoluzionario, nell'era del fast fashion e di Snapchat.

Sneaker. Tra i soci anche 21 Investimenti

La rete monomarca di Philippe Model verso Europa e Usa

«Sono orgoglioso e ottimista rispetto all'evoluzione di Philippe Model, un marchio che ha radici creative forti e ha fatto del connubio con l'artigianalità made in Italy la chiave per il proprio successo.Ciconcentreremosullo sviluppo internazionale del brandbenoltreiprossimicinque anni». Nelluglio scorso Alessandro Benetton ha acquisito, tramitela società 21 Investimenti, di cui è fondatore, una quota del marchio francese di sneaker Philippe Model: fondato negli anni 80 dal visionario "Monsieur Elastique", così venne soprannominato lo stilista, nel 2008 è passato nelle mani dell'italiano Paolo Gambato, oggi direttore creativo e socio.

Le condizioni per lo sviluppo ci sono: «L'azienda ha chiuso il 2016 con ricavi retail per 100 milioni di euro circa - spiega Andrea Pesaresi, amministratore delegato di Philippe Model - e prevediamo di chiudere il 2017 con un aumento del fatturato intorno al 20 per cento».

L'Italia è un Paese molto importante per l'azienda: sul fronte commerciale, perché assorbe il 50% dei ricavi, con Francia e Ger- cal Birds Colibrì, già in vetrina in mania primi clienti "esteri", e su quello produttivo, poiché le sne-

aker vengono realizzate nella Riviera del Brenta, in Veneto. Da Milano è partito anche il nuovo corso del brand, che al proprio showroom direzionale di Parigi nehaaffiancatounodi500mq(ai quali si aggiungono 200mq di uffici) in via Bigli 21, e che dal capoluogo lombardo ha scelto di debuttare nel canale retail con l'apertura dello store di 60 mq in via Sant'Andrea 17. «Attualmente i prodotti Philippe Model, calzature da donna, uomo e bambino – spiega l'amministratore delegato - sono venduti in mille multimarca nel mondo. Vogliamo sviluppare un nostro retail network improntato all'omnicanalità: entro la fine del 2017 apriremo a Parigi, nel 2018 a Londra e

nel 2019 a New York». Parallelamente l'azienda sta conducendo trattative per sbarcare, con un partner commerciale, in Giappone e Corea: «Il Far East,insieme agli Stati Uniti, ha grandepotenzialeperunprodotto premium come il nostro». Le sneaker Philippe Model hanno un prezzo medio al pubblico di 270 euro e arrivano a superare i 400 euro nelle versioni più ricercate e artigianali come le Tropivia Sant'Andrea.



Quadrilatero. La prima boutique monomarca è in via Sant'Andrea 17

Lusso. Dopo un restyling milionario

Nel cuore di Roma riapre l'Hotel Eden amato da vip e reali

Federico De Cesare Viola

Sono serviti diciotto mesi per completare il restauro milionario.Lacifraètopsecret,mabastisaperecheuna"montagna"di pregiato marmo dal Pakistan è stata trasportata a Carrara per essere lavorata dai sapienti artigiani italiani. Dopodomani riaprirà finalmente l'Hotel Eden di Roma, il cinque stelle inaugurato nel 1889 da Francesco Nistelweck tra Via Veneto e Trinità dei Monti, amatissimo da reali ecelebrity, eogginel portafoglio della Dorchester Collection. Il progetto è stato curato da Bruno Moinard e Claire Betaille di 4BI & Associés (per quanto riguarda lobby, camere e sale riunioni) e da Patrick Jouin e Sanjit Manku di Jouin Manku (per ristoranti e Spa), all'insegna dell'armonia tra stile romano ed elementi contemporanei. Per incremen- colare l'Eden Martini, così come tare comfort e spazio, il numero da121a98, contariffe chevariano da 700 euro a 15mila per la Penthouse Suite Bellavista di 202 mq, con ascensore privato, studio, soggiorno e camera da pranzo, un tempo luogo di incontro

A guidare il ristorante La Terrazza (aperto solo la sera, con una delle viste più spettacolari della città) è ancora Fabio Ciervo, impegnato ora a riconquistare la stella che aveva prima della chiusura con una cucina creati-

tra Louis Vuitton e Bulgari.

va e salutista, molto attenta alle stagioni e ai valori nutrizionali dei suoi piatti, tra cui la versione dispaghetti cacio e pepe del Madagascar profumati ai boccioli dirosa. Alsestopiano c'è anche Il Giardino, un ristorante e bar aperto dalle 7 del mattino all'una dinotte sulla celebre terrazza affacciata sui giardini di Villa Medici, la più amata da Federico Fellini per le sue interviste. Ottimi i cocktail signature, in parti-

Penthouse Suite Bellavista Per una delle 98 camere e suite si va da 700 fino al top di 15mila

i classici, che si possono ordinadi camere e suite è stato ridotto re anche al "secret bar" nascosto nella libreria al piano terra, tra soffitti dorati e affreschi di Gio Bressana. Tre le cabine-suite nella nuova Spa, dove sono disponibili i trattamenti di Sonya Dakar e Officina Profumo Farmaceutica di Santa Maria Novella. L'Eden è il decimo hotel della Dorchester Collection, di cui fanno parte, tra gli altri, il Principe di Savoia a Milano, il Beverly Hills Hotel e il Plaza Athénée di Parigi.



Armonia. Il "secret bar"

del l'Hotel Eden è nascosto nella libreria al piano terra, tra soffitti dorati e affreschi **R&S.** Linea Florale

Triumph scommette sull'alto di gamma



Fiori in città. Due modelle indossano la linea Florale

Tra i molti cambiamenti che hanno trasformato il tessile-moda negli ultimi dieci anni ci sono anche quelli dell'abbigliamento intimo e del beachwear. In primis parliamo della crescita capillare dei network retail di insegne specializzate, a partire dal gruppo Calzedonia con i suoi due marchiIntimissimieTezenis. Ma ci sono anche Yamamay, Oysho (gruppo Inditex) e altre catene italiane. Poi c'è stato lo sviluppo della catene di fast fashion, a partire da H&M e Zara, che hanno affiancato alle linee di abbigliamento quelle di intimo, pigiameria e costumi da bagno. Enon bisogna dimenticare colossi stranieri, a partire da Victoria's Secret, o brand storici italiani come La Perla, che ha diversificato nel prêt-à-porter.

Di questi cambiamenti ha dovuto prendere atto Triumph, azienda nata nel 1866 in Germania e presente in Italia dal 1955. La scelta è stata di puntare sull'heritage, cercando allo stesso tempo di diventare sempre più contemporaneo, come spiega Olga Iarussi, entrata in azienda nel 2007 e dal 2012 amministratore delegato per il Sud Europa. «Per il 2017 la novità principale è la linea Florale, che si ispira alla corsetteria di antica memoria, ma è realizzata con il know how maturato in 130 anni di ricerca e sviluppo nei laboratori Triumph - spiega -. Oggi siamo in grado di unire materiali innovativi con tecniche che migliorano vestibilità, sostegno e comfort. Senza mai dimenticare lo stile».

Florale è una collezione pensata per donne dai 30-35 anni in poi, «anche se nulla vieta a consumatrici più giovani di provare l'esperienza di questa moderna corsetteria», aggiunge Olga Iarussi. Il posizionamento prezzo è più alto della media Triumph (per un reggiseno si parte da 40 euro), ma si tratta comunque di lusso accessibile. «Florale sarà nei nostri monomarca e nei migliori multimarca. Abbiamo inoltre pensato a shop-in-shop nei department store e stiamo già facendo dei test in Spagna e Portogallo in collaborazione con El Corte Inglés».Il2016èstatounbuon anno e l'introduzione di Florale conferma l'impegno di OlgaIarussiperriposizionare Triumph come premium brand di intimo da donna.

Oggi l'Italia è considerata "priority country" tra i 46 Paesi in cui Triumph possiede filiali, con un fatturato di circa 100 milioni (oltre due miliardi quello mondiale). «Il retail diretto cresce del 10% e per il 2017 siamo ottimisti: se è vero che la competizione è aumentata molto, è altrettanto vero che le consumatrici sono sempre più informate e apprezzano il rapporto qualitàprezzo di Triumph – sottolinea Olga Iarussi -. Penso accadda per ogni categoria di abbigliamento o accessori, ma ancora di più nel nostro settore. Per le donne, l'intimo gioca un ruolo fondamentale. anche per la propria autostima. E credo che varrà sempre di più anche per l'uomo».

Gli investimenti nell'ecommerce e nei social network sono parte integrante della strategia per il 2017. «Solo su Facebook abbiamo 150mila follower, donne chesi aspettano, giustamente, di essere ascoltate, consigliate, magari rassicurate - conclude l'ad di Triumph -. Abbiamo creato un team dedicato e cerchiamo di rispondere a tutte in tempi brevi».



In passerella.

La prima uscita

della sfilata della

A-I 2017-2018

Exclusive Italian Men's Tailoring



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

SHOP AT SARTORIAROSSI.IT

MEDIA

In breve

EDITORIA IN CRISI Agcom, giornalisti più poveri e precari

Graduale e inarrestabile

precarizzazione della professione, gender gap e barriere all'ingresso per le nuove generazioni: questi i mali del giornalismo italiano secondo l'Agcom che sul tema ha realizzato un Rapporto. Introducendo i lavori, il presidente del Senato Pietro Grasso ha messo in evidenza l'impoverimento delle retribuzioni dei giornalisti e ha messo in guardia dal ricorrere «a soluzioni di corto respiro, che puntano più alla quantità che alla

qualità dei contenuti». **AGENZIE DI STAMPA**

Incontro Lotti-Fnsi sulle gare europee

Il segretario generale e il presidente della Fnsi, Raffaele Lorusso e Giuseppe Giulietti, hanno incontrato il ministro dello Sport con delega all'Editoria, Luca Lotti. Il tema era l'acquisto dei servizi dalle agenzie di stampa da parte del governo. Fnsi ha ribadito la contrarietà allo strumento della gara europea. Il ministro si è riservato ulteriori approfondimenti.

QUOTIDIANI Unità verso un piano di ristrutturazione

Si profila un piano di ristrutturazione all'Unità che, riporta una nota dei redattori, contempla «tagli pesantissimi che andrebbero a incidere per oltre il 60% sul corpo redazionale e sui lavoratori». L'assemblea ha definito il piano «irricevibile». Andrea Romano ha nel frattempo lasciato la condirezione.

Diritti Tv. La Lega di Serie A approva all'unanimità le linee guida per i prossimi bandi 2018-2021

Calcio, addio ai vecchi pacchetti

Prende quota l'ipotesi delle fasce orarie a scapito delle piattaforme

Marco Bellinazzo Andrea Biondi

to ieri all'unanimità le linee guida sciogliere il nodo della struttura dell'offerta. Nel documento licenziato, infatti, non si fa cenno al mo- Agcom è comunque tutt'altro che do in cui saranno confezionati i singoli pacchetti.

avvenuto all'estero e in particola- che alle linee guida per la vendita re in Premier League, l'idea che centralizzata dei diritti audiovisidonare il modello per piattaforma tecnologica (digitale terre- gnazione «alla luce della genericistre, satellite, web) privilegiando tà con cui i criteri di formazione una suddivisione per fasce orarie. Più flessibile e coerente con l'esigenza di internazionalizzare il no ristretti i criteri di definizione prodotto. Potrebbero al limite esfasce orarie e piattaforme.

ra da Antitrust e Agcom che hanno 60 giorni per pronunciarsi e La Lega di Serie A ha approvadell'assemblea della Lega. Solo a quel punto, l'advisor Infront, proper la vendita dei diritti tv del tri- cederà all'emanazione del bando ennio 2018-21. Resta, tuttavia, da con l'indicazione dei "pacchetti" da porre all'asta. Il passaggio da Antitrust e

scontato. Basti pensare che a gennaio l'Agcom aveva chiesto alla Anche se, sulla scia di quanto Lega di apportare alcune modifiha bocciato le procedure di assedei pacchetti sono presentati». Nel nuovo documento vengo-

della "griglia" di diritti che saranserci pacchetti giocati sul mix fra no oggetto del bando - almeno questa è l'intenzione dell'advisor Si tratta però al momento di un Infront – in funzione di quello che orientamento riportato da ru- sarà il mercato, e vengono fissati i mors di mercato. Nulla è nero su criteri sul controllo societario dei bianco nelle linee guida che do- soggetti ammessi all'asta. È evi- nistico». Inquesto quadro si è parvranno ricevere adesso il via libedente infatti che a fronte di un imbato di possibili partnership con le



sta prevalendo è quella di abban- vi della Serie A mentre l'Antitrust Al lavoro. La Lega Serie A ha approvato le linee guida dei bandi 2018-21

per Sky sul fronte calcistico-televisivo, la situazione di Mediaset Premium, oggetto del braccio di ferrofra Vivendie il gruppo di Costesso ad di Mediaset Pier Silvio Berlusconi a gennaio a Londra ha evidenziato che l'approccio al tema sarà d'ora in avanti «opportu-

pegno totale che si può prevedere telco per Premium. Si vedrà, anche in base a quello che deciderà Agcom(siveda altro articolo a pagina29). Dicerto, cisono oramolti dubbi sulla possibilità quantomelogno, è un po' più complicata. Lo no direplicare il risultato del triennio 2015-18 quando i club di Serie A hanno portato a casa in media 1,2 miliardi all'anno (Sky versa 572 milioni a stagione, Mediaset 373 e Mp&Silva185 per quelli esteri).

Infront auspica comunque che

l'evoluzione tecnologica, come già accaduto in altri Paesi e per altre discipline, porti altri players, diversi dai tradizionali broadcaster, a contendersi i match della Serie A. La convergenza industriale tra tv, tlc e social network, con gli investimenti in banda larga, potrebbe portare Telecom (di cui Vivendi è primo azionista) a giocare un ruolo di primo piano (come già Bt, Telefónica e Deutsche Telekom) senza trascurare la possibilità di sorprese con nuovi players, Discovery in primis.

Intanto, ci saranno tempi più lunghi per i diritti tv di Champions, Europa League e Supercoppa europea per l'Italia. La Uefa ha aggiornato il calendario relativo alle prossime aste delle licenze per le stagioni 2018-21 e, a differenza di Germania e Francia (Oltremanica ha vinto Bt), ancora non compaiono i termini per la procedura per i diritti italiani che entrerà nel vivo non prima di metà maggio.

segue dal caro vecchio ralizzazione del diritto d'autore. Soldi che dovrebbero servirealla collecting privata per acquistare repertorio musicale. Oltre il 50% degli utenti Interpellati sul tema, da Soun-Internet frequenta siti di dreef rispondono con un no brodcaster monitorati da comment. Di Endeavor che in Italia ha selezionato altre startup come Talent Garden e Latv, anche se non tutti nieri, più in generale D'Atri parla come di «un gruppo di dai loro device, né si può persone che si impegna quotidianamente per lo sviluppo di idee che cambieranno il mondo». Endeavor insomma ci cre-Alla misurazione del reale de. Resta da capire quali potranno essere gli effetti su

L'ANALISI

Francesco Siliato

Audience in crescita per i nuovi canali

conferma l'andamento negativo del consumo di televisione da televisore. In cinque anni la tv ha perso tre milioni di persone che non si trovano più davanti al piccolo schermo. Seicentomila solo in questo primo trimestre. In questo quadro, il tempo dedicato a seguire l'offerta televisiva da un televisore è sceso di oltre venti minuti. L'inverno, stagione in cui il consumo di televisione è più elevato, registra per la prima volta un numero di consumatori tv inferiore all'80% della popolazione.

l primo trimestre 2017

Detto questo non resta che constatare, dati Auditel alla mano, che il 79,1% del popolo italiano dedica alla programmazione televisiva parte del proprio tempo, e la televisore. È infatti evidente che il consumo dell'offerta tv si estende oltre il televisore. Audiweb. Tutti navigatori interessati a quel che passa in seguiranno poi i programmi ipotizzare si tratti di persone tutte diverse da quelle sedute davanti al televisore acceso. consumo di televisione ci si sta lavorando, ma non è ancora possibile disporre di un valore attendibile.

L'Osservatorio Comunicazione dell'Autorità per le Garanzie nelle

Comunicazioni dedica alla tv una sola slide, mostrando l'andamento dei singoli editori, con Rai al 36% e Mediaset al 31% a fine 2016. Il primo trimestre 2017 vede il servizio pubblico al 38% e Mediaset il 32% di share. Basse le perdite delle generaliste, con Canale 5 che migliora le prestazioni al pomeriggio e stacca Rai Uno in crisi d'identità pomeridiana. Occorre un salto di qualità per sostituire gossip, cronaca nera e propri rappresentanti identitari in un'ottica da servizio pubblico.

Consistente la crescita dei canali minori Rai (+11%), sale al 6,7% la quota Sky (+15%) che registra il primato di Tv8 tra i nativi digitali. È su questo comparto che si misura l'entità del cambiamento. A una Tv8 in testa nel giorno medio, si affianca il primato di Rai YoYo al mattino (07-13) con il 2.6% di share e la terza posizione di Tv2000 grazie alla Santa Messa (3,5%) a "Bel tempo si spera" e alla telenovelas "Topazio".

Guardando al versante squisitamente informativo, la preghiera del mattino di hegeliana memoria viene sostituita in Tv dalla visione di Rai News, la rete all news di Viale Mazzini che è anche l'unica rete All News presente nella Top 10. Anche in questo caso sono però tanti gli uomini moderni a recitare preghiere davanti a un device mobile connesso su rassegne stampa e siti d'informazione. Sempre grazie all'informazione in questa fascia, ma solo in questa, La7

sopravanza Rete 4. In prime time, invece, Tv8 batte tutte le nuove tv. Seconda è Nove (di Discovery) che raddoppia i propri ascolti. Altra novità è l'ingresso nella Top 10 di Paramount Channel con uno share dell'1,1%: risultato che consente a Viacom di registrare la miglior

performance tra gli editori.

Musica. Aumento di capitale da 20 milioni per la società concorrente di Siae

Soundreef rilancia sul mercato italiano

Francesco Prisco

nel comparto del collecting: di scena da parte della startup Janeiro, ultima fase di un per- venturo da 20 milionitra debito nifasiè proposta al mercato co-sì oltreoceano: Endeavor, non disoggetti, composta da ventul'anno scorso ha messo sotto nerale a New York che sostiene successo provenienti da divercapitale da 20 milioni.

dello Stato italiano che ha la- nel proprio network. sciato alla società autori ed edi-

Grandi manovre in corso mettevano su una rapida uscita Global che si è svolto a Rio de aumento di capitale prossimo Soundreef, società italiana con fondata da Davide D'Atri. Evisede legale a Londra che due andente mente non la pensano come alternativa privata a Siae e profit globale con quartier ge- re capitalist e imprenditori di contratto Fedez e Gigi D'Ales- iniziative imprenditoriali pro- se nazioni. I candidati vengono sio, viaggia verso un aumento di mettenti e le assiste nella fase di 'scale up", ha infatti annunciato Dopo il recepimento "soft" attraversola propria costola tridella Direttiva Barnier da parte colore l'entrata di Soundreef tenziale di crescita dell'azien-

intermediario, in molti scom- Selection Panel" di Endeavor cine al dossier parlano di un corso di valutazione che coinvolge una rete internazionale valutati dallo staff di Endeavor che ha il compito di analizzare la strategia di business e il poda, nonché le qualità e le capa-D'Atrièstatoselezionatodu- cità personali dell'imprendito-

ed equity in cui avrà una parte preponderante il fondo Endeavor Catalyst, legato al catalizzatore di startup.

Insomma un'operazione ben più consistente dell'investimento da 3,5 milioni da parte di VAMInvestments edi LVenture Group che ha consentito a Soundreef le prime importanti mosse sul mercato italiano che l'anno scorso hanno infiammatori l'esclusiva nell'attività di rante il recente "International re. Per puntare a cosa? Fonti vi- to il dibattito intorno alla libe-

Soundreef di un assetto normativo che in Italia lascia a Siae il ruolo di centro del sistema. Money, it's a gas

francesco.prisco.blog.ilsole24ore.com

MERCATI IN ITALIA

Olio, extra «bio» oltre quota 7 euro

di Giorgio dell'Orefice

a star dei listini dell'olio d'oliva dell'ultima L settimanaèstatadicertol'extraverginebiologicocheloscorso28marzoaBariharaggiuntolaquotazione media di 6,85 euro al chilo (con un incremento dell'1,48% rispetto alla settimana precedente), ma che nelle sue punte massimehasuperatoanchelasoglia«monstre»dei7 euro. Invariate invece le altre categorie con l'extravergine a bassa acidità (fino allo 0,4%) quotato in media 6,20 euro, l'extravergine con acidità fino a 0,8% ha confermato il valore di 5.40 mentre l'extravergine della Dop Terra di Barinonè and ato oltre i 6,3 euro. Oltre al biologico l'unica categoria in crescita è stata l'olio «raffinato» quotato 2,6 euro (+0,77 per cento).

Avanti piano invece i listini in Spagna, a Jaen, doveieril'extravergine èstato quotato 3,88 euro (+0,44%), l'olio della categoria vergine haraggiunto i 3,73 euro (+0,48%) e infine l'olio «lampante» hatoccatouna quotazione di 3,67 euro (+0,43% in sette giorni).

© RIPRODUZIONE RISERVATA

INDICI CONFINDUSTRIA

Indici dei prezzi delle merci aventi mercato internaz., (34 prodotti) ponderati su

commercio mondiale (Usd) e sul commercio italiano (€)								
	Dol	lari corre	nti	E	Euro correnti			
	(base	e 1977=1	00)	(ba	se 1977=1	00)		
	Feb17	Gen17	Feb16	Feb17	Gen17	Feb16		
Alimentari (tot.)	125,15	123,99	128,80	134,06	133,01	132,45		
Bevande	90,63	91,56	72,62	97,01	98,15	74,61		
Cereali	173,92	168,19	181,38	186,29	180,40	186,49		
Carni	99,94	98,14	129,82	107,15	105,37	133,59		
Grassi	173,18	180,41	134,54	185,45	193,49	138,28		
Non alimentari (tot.)	365,46	357,95	313,51	391,50	384,03	322,41		
Fibre	224,30	210,73	183,94	240,09	225,89	188,99		
Vari industriali	303,96	299,26	321,24	325,79	321,22	330,51		
Metalli	495,57	487,87	361,91	530,82	523,34	375,20		

422,91 420,02 250,14 453,16 450,94 257,29 260,02 255,30 232,47 278,55 273,89 239,07 **349,77 346,17 242,20 374,76 371,45 249,11** BORSA ELETTRICA

Ore	€/MWh	Ore	€/MWh	Ore	€/MWI
01.00	34,353450	09.00	51,898710	17.00	36,219890
02.00	31,837830	10.00	47,011820	18.00	43,570000
03.00	30,735260	11.00	40,045170	19.00	51,170270
04.00	28,228540	12.00	36,180540	20.00	56,488020
05.00	29,011650	13.00	31,339410	21.00	55,980000
06.00	36,680000	14.00	29,606100	22.00	50,663370
07.00	44,010000	15.00	30,118160	23.00	44,655140
08.00	49,653390	16.00	33,185360	24.00	38,641080

Valori Best - Average , in dollari Usa per carato. I prezzi indicati si intendono per la va all'ingrosso e all'origine nei Paesi di produzione, al netto di spese, valore aggiunto e imj							
Brillanti da 1.50 - 1.99 carati							
Colore	Qualità	Valori al 22.02.2					
D (bianco extra eccezionale +)	vvs1	12230 - 16					
D (bianco extra eccezionale +)	vvs2	10736-13					
E (bianco extra eccezionale)	if	11298 - 15					
F (bianco extra +)	if	10700 - 13					
G (bianco extra)	vvs1	8290 - 10					
G (bianco extra)	vvs2	7442-9					
H (bianco)	vs1	6076-7					
H (bianco)	vs2	5828-7					
I (bianco sfumato)	if	5452-6					
J (bianco sfumato)	if	4977 - 5					
K (bianco leggermente colorito)	vs1	3420-4					
V (hipped loggermente colorita)	1467	2074 2					

Valutazione riferita a pietre corredate da certificazione di validità internazionale, tagliate «brillante», di buone proporzioni di taglio, esenti da particolarità naturali indesiderate.

A MILANO

Costo dell'unità nutritiva

Unità Foraggere dei mangimi per il bestiame. Rilevazione settimanale del 28/03/2017 della Camera di Commercio di Milano. Prezzi di mercato aggiornati 20/03/2017 Ottla Camera utominier (command). Prezzi uniner (adoggiorina alle rilevazioni settimanali (tra parentesi rispettivamente: proteina grezza, grassi greggi, fibra grezza in percentuale e valore nutritivo per 1 Kg. In Unità Foraggere), (*) Prodotti o derivati da OGM

Avena: $(11-4\cdot10-0.948) \in /kg \cdot e/U.F$. non quot.; Crusca di frumento tenero: $(14,5\cdot3\cdot9-0.892)$ 0,12-133,97; cruschello di frumento tenero: $(15,5\cdot3.5\cdot5-0.987)$ non quot.; Farinaccio di frumento tenero: $(3,5\cdot2.5\cdot3.5\cdot1.049)$ 0,14-137,27; farinaccio di riso: $(12,5\cdot12\cdot3-1.161)$ 0,16-141,26; frumento bisc.: (13-1,5-2-1,087) 0,19-172,95; **granoturco nazionale ibrido:** (9,5-4-2-1,119) 0,18-162,20; **orzo:** (10-2,5-4,5-1,073) non quot.; **pula di riso:** (12-14-11,5-0,897) 0,08-89,74; **segale:** (12-1,5-2,5-1,071) non quot..

Panelli e farine di estrazione

(*) Prodotti o derivati da organismi geneticamente modificati (OGM), da 3ssoggettare a regolamento CE n. 1829 e n. 1830 del 22/09/2003-G.U.U.E. 18/10/2003. Farina di estrazione di colza: (36-1-11-0.847) €/kg-€/U.F. non quot.: farina

rarina destrazione di girasole inte: (30-2-9-0,464) (1,7-8) e (1,1-1) odot; rarina di estrazione di girasole inte: (30-2-9-0,464) (1,7-366,38; farina di estrazione di granoturco: (15-1-6-0,985) 0,17-168,53; farina di estrazione di soia naz.; (4-2-7-0,89) 0,44-493,82; farina di estrazione di colza (*): (36-1-11-0,847) 0,27-319,36; panello di germe di granoturco: (13-5-6-1,04) 0,27-259,62; panello di lino: (34-5-8-0,957) 0,38-399,69.

Paglia di frumento pressata: (3-2-42-0,205) €/kg - €/U.F. 0,07-348,78. Fieno di erba medica pressato: (11-2-27-0.497) 0.14-271.63: fieno maggengo pressato: (8-2-33-0,361) 0,10-279,78; pellets di erba medica: (19-2-21-0.646) non quot..

Foraggi diversi Carrube frantumate: (5-1-6-0,961) €/kg - €/U.F. 0,19-277,21; polpe essiccate di barbabietola: (8-1-20-0,689) 0,23-236,21.

Pollame e uova

Rilevazione settimanale del 29/03/2017 della Camera di Commercio di Milano (prezzi riferiti situazione media di mercato accertata nella settimana precedente). Per pronta consegna e pagamento, Iva esclusa. **Pollame** vivo nazionale I scelta (f.co allev.): **polli** allevati a terra taglia

eggera (€ il kg) 0,99-1,02; galline pesanti 0,25-0,30; leggere 0,26-,28; faraone 2,20-2,35; tacchini 1,23-1,25; conigli 1,78-1,82; anitre mute emmine 2,35-2,39.

Macellato nazionale fresco classa A (franco acquirente): polli tradizionali .90-2; eviscerati (da 0,900 a 1,3 kg) 2-2,10; polli a busto 1,90-2; galli golder radizionali 3,70-3,80; livornesi tradizionali 4,25-4,35; galletti eviscerat

tradizionali 3,70-3,80; livornesi tradizionali 4,25-4,35; galletti eviscerati inferiori a 750 gr. 4,55-4,85; galiletti adizionali 14,25-4,35; galletti eviscerati propiori a 750 gr. 4,55-4,85; galiletti adizionali 14,10-1,80; pesante 1,70-1,80; pesante 1,70-1,80; faraone tradizionali 3,60-3,70; eviscerate 4,30-4,40; tacchine eviscerate 1,98-2,08; tacchini eviscerati 1,98-2,08; anatre femmine tradizionali 4,10-4,20; eviscerate 5-5,10; piccioni 14,10-14,60; quaglie 5,40-5,60.

Parti di pollo: petti con forcella 4,20-4,30; cosciotti 1,80-1,90; ali non separate 1,30-1,40; fegati e cuori 3,10-3,20; ventrigli 2,90-3.

Parti di tacchina: fese 4,90-5; cosce 2,35-2,45; ali 1,30-1,40; di tacchino: fese 4,90-5; cosce 2,05-2,15; ali 1,30-1,40; polli eviscerati congelati 1,75-1,85.

Congili (franco acquirente) macellati freschi nazionali (da 1,4 a 1,7 kg) 4,45-4,55.

,55. **Uova in natura** (destinate all'industria alimentare) Da produttore a tilizzatore finale, franco partenza, Iva esclusa. categoria A camera d'aria fino utilizzatore iniae, franco partenza, iva escusa. categoria A camera di aria inio a 6 mm (normale/latia pigmentazione) 1,20-1,30.

Prodotti liquidi pastorizzati e refrigerati (in cisterna, +4°C): uova intere sgusciate (normale/altia pigmentazione) il (8, 1,50-1,60; tuorlo (normale/altia pigmentazione) 2,40-2,60; albume 0,95-1,05.

Prodotti liquidi pastorizzati e refrigerati (in imballi da 10/20kg, +4°C)

uova intere sgusciate (normale/alta pigmentazione) il Kg. 1,80-1,90; tuorlo normale/alta pigmentazione) 2,80-3; albume 1,30-1,40. In hase al regolamento Cee 1511/96 del 29.7.96 (G.U. Cee L. 189 del 30.7.96), Le **uova** selezionate e confezionate della Categoria "A" sono classificate secondo le seguenti categorie di peso (prezzo medio di mercato, in euro): XL grandissime 73 gr. e più 100 pz 13,80; L grandida 3a 73 gr. 11,10; M medie da 53 a 63 gr. 10,30; Spiccole meno di 53 gr. 9,50; di quaglia nazionali

Rilevazione SO. GE. MI.

Prezzi indicativi franco mercato, Iva esclusa, al mercato all'ingrosso di Milano gestito dalla 50.GE.MI. Pollame categoria "A" nazionale: polli trad. leggeri e medi 1,70-1,80; pesanti 1,70-1,80; evisc. senza frattaglie 1,90-2; fuori peso 1,70-1,80; galli golden comet tradizionale 3,90-4,10; livornesi 4,50-4,60; galletti evisc. dagr.400 agr.600 4,55-4,85; galline trad. leggereemedie 1,60-1,70; evisc. senza frattaglie leggere e medie 1,60-1,70; pesanti 1,55-1,65; evisc. senza frattaglie pesanti 1,55-1,65; faraone tradizionali 3,50-3,60; tacchine evisc. senza frattaglie 1,90-2; tacchini evisc. senza frattaglie 1,00-1,70; quaglie eviscerate senza frattaglie 5,40-5,60. Sezioni di pollo nazionali: ali 1,20-1,50; fegatini e cuori 3-3,20; ventrigli puliti 2,90-3,10; petto pesante 3,70-3,90; cosciotto 1,65-1,75. uliti 2,90-3,10; petto pesante 3,70-3,90; cosciotto 1,65-1,75.

Sezioni di tacchine nazionali: fesa 4,85-4,95; cosce 2,20-2,30; ali 1,40-

Sezioni di tacchini nazionali: fesa 4.85-4.95: cosce 2-2.10: ali 1.40-1.50. Godfilm Induction in azionati: rese, 4,0-3,5) con exercito, an 1,40 (1)0. Conigli nazionali: conigli nazionali pesanti 4,20-4, 40; leggeri 4-4,20. Uova nazionali regolam. CEE nº 1511/96 art. XL 73 e. epiù 13,90; L da 63 g. 73 g. 1.1; M da 53 g. a 63 g. 10,00; S inferiori a 53 g. 9,40. Uova nazionali di quaglia prezzo per 100 unità, fresche 11.

Materie prime per cartiere

Rilevazione mensile del 22/02/2017 a cura della Camera di Commercio di Milano (prezzi riferiti alla situazione media di mercato accertata nel mese precedente). Da produttore a cartiera e franco acquirente sdoganata. Pagamento 60/90 gg per consegna entro 30 gg. Iva esclusa, prezzi alla tercellataria.

Prodotti chimici per cartiera Leganti sintetici per patina 1750-2000; caolini Productionmic per cartiera Legants intenciper patina 1750-2000; caolini per patina 230-350; carbonato per patina 120-150.

Paste di legno 88-90% di secco: chemitermomeccaniche di pioppo bianchite; 505-525; cellulose bianchite; pagamento 30 gg: alla soda fibra lunga 730-750; alla soda fibra corta 625-645;

Carte da macero

(da raccoglitore e/o importatore in balle f.co Milano) Iva e trasporto esclusi.

Norme UNI EN 643 (1) Gruppo A "Qualità ordinarie";; 1.01 Carta e cartoni misti non selezionati privi di materiali inutilizzabili f.co piattaforma di

misti non selezionati privi di materiali inutilizzabili f.co piattaforma di trattamento (2)(3) 53-58; 1.02 carte e cartoni misti (selezionati) (2) 80trattamento (2/3) 53-58; 1.02 carre e carroni misti (selezionati) (2) 80; 1.04 carre e carrone ondulato di supermercati (2) 90-95; 1.05 contenitori ondulati vecchi (2) 105-110; 1.06 riviste invendute 95-100; 1.11 carta grafica selezionata da disinchiostrazione (1) 100-105. Gruppo B "Qualità media" 2.02 giornali invenduti 95-100; 2.04 refili bianchi densamente stampati 80-90; 2.03 leggermente stampati senza colla 105-115. Gruppo C "Qualità superiori" 2.05 Carta da ufficio selezionata 155-165; 3.01 refili di stampati superiori" 2.05 Carta da ufficio selezionata 155-165; 3.01 refili di stampati misti poco colorati senza pasta di legno 125-130; 3.05 archivio bianco senza pasta di legno 185-195; 3.14 carta da giornale bianca 195-205; 3.15.01 carta bianca a base di pasta meccanica contenente carta patinata 195-205; 3.17 refili bianchi 280-300; 3.18 senza pasta di legno 310-330. **Gruppo D** "Carta kraft": 4.03 kraftondulato usato 2[a] 120-130; 4.02 di 1[a] 130-140; 4.01 refili nuovi di cartone ondulato 120-130.

Note (1) incluso scarto stampato di macchina; (2) Periodicamente Comieco indice aste di materiale proveniente da raccolta differenziata;, Gli estiti delle aste sono disponibili sul sito http://aste.comieco.org/; (3) Viene ritirata dalla piattaforma che, per gli oneri di selezione e di avvio al riciclo, può chiedere il pagamento del servizio reso.

Carte e cartoni

Rilevazione mensile del 22/02/2017 a cura della Camera di Commercio di Rilevazione mensile del 22/02/2017 a cura della Camera di Commercio di Milano (prezzi riferiti alla situazione media di mercato accertata nel mese precedente). Franco destino. dal produttore all'acquirente. Iva esclusa per consegne entro 30 gg. pagamento 60/90 gg. Prezzi alla tonnellata in €. Per giomali, cataloghi e GDO in bobine calandrata per giornali quotidiani. 45 g/m²(2)480-510; migliorato (punto di bianco 68-72), 45 g/m²(2)(12)530-560; bianca calandrata SC A 56/60 g/m² 555-585; SC B 56/60 505-

535; patinatino LWC per periodici. rotocalco 60 g/m² 670-705; rotooffset 60 $g/m^2640-675$. Naturale da stampa in fogli con legno da 80 a 140 g/m^2 (5) 805-815; senza legno da 80 a 140 g/m^2 (5)(11) 840-880; sopraffina bianchissima opalino gelatinato 1630-1660; riciclata 80 g/m^2 bianco elrepho super a 60% 750-790. Naturaledastampa in bobine senza legno 60 g/m^2 800-830; perlasero cr. gr 80/90 790-810; con legno spessorata da 50 a 90 g/m^2 bianco 150 70/80 630-

Patinata da stampa con legno in fogli da 80 a 140 g/m² (5) 805-845: con Padinata da Stampa Con legno in logii da 80 a 140 g/m² (5) 803-645; con legno in bobina rotooffset da 80 a 140 g/m² (5) 680-715; senza legno in fogli da 115 a 200 g/m² (6) 780-850; in bobina rotooffset (6) 680-730.

Monopatinata da stampa in fogli (1) con legno (13) 980-1030; senza legno (13) 980-1030; per etichetta antispappolo 1680-1730; per affissi retrobianco/retroblu 1180-1230.

Patinata classica da stampa in fogli senza legno da 115 a 200 g/m² 1280-1230; considera espera considera en man 13 (6) 1230-1280.

ratinate classical as stampa in 1930 senza tegin ou a 115 a 200 gim 1200-1330; senza legno spessorata a mano 1,3 (6) 1330-1380.

Cast Coated in fogli Folding bianco monolucido da 240 g/m² ed oltre 1700-1720; bianca da 80 a 120 g/m² per uso etichette 2350-2375; per avvolgimento/rivestimento 2150-2180; cover bianco monolucido da 180 g/m² ed oltre 1980-2020.

g/m²ed ottre 1980-2020.

Per copiatrici e stampanti da 80 g/m² in risme da 500 fogli (16) Formato Uni
A4 kg. 2.5 (*) per risma. Tipo "A" Brightness >110° -alla risma 3,15-3,75; tipo
"B" (*) Brightness >105° 2,76-3,46; tipo "C" (*) Brightness >100° 2,33-

"B" (*) Brightness >105° 2,76-3,46; tipo "C" (*) Brightness >100° 2,33-3,13; tipo "riciclato" 100% 2,50-3,15.

Autocopiantechimica bianca base 60 g/m² (2) trasmittente CB in bobine alla t. 1470-1640; in risme 2390-2630; intermedia CFB in bobine 1830-2030; in risme 3500-3750; ricevente CF in bobine 1260-1340; in risme 1890-2090.

Autoadesiva bianca adesivo permanente (?) naturale pura cellulosa 80g supporto glassine 62g in bobine 1000/m² 450-465; vellum pura cellulosa 80g supporto glassine 78g 495-510; supporto monopatinato 80g in fogli 520-535; monopatinata 80g supporto glassine 62g in bobine 510-525; supporto monopatinato 62g in fogli 520-550; termica eco supporto glassine 60g in bobine 530-540; vellum lisciato 70g supporto monopatinato 58g 455-460.

Velina monolucida da involgere in fogli standard 25/27 g/m² 1080-1100; fine 20/22 g/m² 1460-1480; extra 18/20 g/m² 1530-1550.

Carte da banco in fogli carta bianca antigrasso (greaseproof) (kit test8) 40/45 g/m² (8) 1580-1630; kraft bianco lisciato 40/45 g/m² politenato 1370-40/45 g/m² (8) 1580-1630; kraft bianco lisciato 40/45 g/m² politenato 1370 1420; bianca monolucida 40/45 g/m² accoppiata HDPE 1250-1300; bianca

iniciciata da 60/65 g/m²accoppiata HDPE 970-1070.

Calandrata in bobine pelle aglio da 45/50 g/m² 1280-1330; pergamyi argenteo da 40/45 g/m² 1570-1620; smaltata da 40 g/m² ed oltre 1530-1580

Da involgere e da imballo in fogli sealing medio monolucido 830-870; kraf avana extra monolucido sealing extra 1160-1200. **Da involgere e da imballo in bobine** kraft bianco monolucido fibra lunga 60/130g/m21050-1100; 40/45g/m2polietilenato1260-1350; fibracortap

alimenti 45/60 g/m² 900-940.

Tissue in grandi bohine: ovatta pura cellulosa base 16/40 g/m² 910-920.

Per sacchi uso industriale e sacchetti in bobine: kraft bianco da 70 a 95 g/m² 880-980; avana da 70 a 95 g/m² 720-790; avana monolucido da 40 a 45 g/m² 870-910; bianco monolucido da 40 a 45 g/m² 940-990.

Per ondulatori in bobine (secondo norme GIFCO). T = testliner avana (14) rer induction in bounte (Sectional Information) is electrical availa (14, 545-525; K-405-425; IB = testliner bianco 505-515; L = liner avana (14) 515-525; K-4raftliner avana g 140 (10) 565-590; KB = kraftliner bianco g 125 790-820; F-fluting 365-380; M = medium 385-395; Sn = semichimica nazionale 445 485; S = semichimica estera 670-680; Se = semichimica scandinava 750-760

Cartoncini patinati in fogli. Base 300 g/m² GD cartoncini patinati base availational patinati base availational patinati base availational patinational patination maceroretrogrigio/avana 660-720; GT bianco cartoncini patinati base macero retro bianco/kraft 680-735; SUS bianco kraft di cellulosa 1120-1245; GC cartoncini patinati fibra CTM Altospessore (3) 1220-1300; SBS cartoncini

cartoncini patinati fibra CTM Altospessore (3) 1220-1300; SBS cartoncini patinati dipura cellulosa (3) 1580-1700; MWcartoncino patinato base macero per accoppiamento 180 g/m² in bobine 670-745.

Cartoni in fogli: grigio perinterfalde (4) (allestito con spigoli smussati) 405-402; grigio accoppiato (4) 580-615; 6K cartoni grigio/grigio 440-485; UD cartone bianco/grigio andante non patinato 530-545; UT cartone bianco/bianco andante non patinato 565-575.

Cartoni in bobina o in rotelle: per tubi fino a 250 Joule/m² 335-350 da 250 a 300 Joule/m² 370-415; da 400 a 500 Joule/m² 460-510; oltre 700 Joule/m² 252-725.

Note: (1) Per quantitativi da fornire in bobine. riduzione da € 70 a € 100 la Note: (1) Per quantitativi and normie in booline. Induzione da € 70 4 € 100 £ 100; (2) Per licolorato maggiorazione dal 5 £ 10 %; (3) Minima 3 ton. GSUSG C SBS SUS; (4) Prodotti diversi con vaste gamme di qualità e resa; (5) Per grammature inferiori a 80 g/m² e superiori a 140 gr/m² viene applicata una maggiorazione; (6) Per grammature inferiori a 115 gr/m² e superiori a 200 gr/m² viene applicata una maggiorazione; (7) Maggiorazione per adesivo removibile + 10%, per adesivo a settori + 25%; (8) Per quantitativi da fornire in behia ciliario ed 6 € 20 el la benegramentare fina 200 (47). d 6 € 20 el la benegramentare fina 200 (47). d 6 € 20 el la construcció es el construc removibile + 10%. per adesivo a settori + 25%; (8) Per quantitativi da fornire in bobine riduzione di € 350 alla ton per grammature fino a 20 g/m, di € 250 alla ton per grammature da 40 a 60 g/m²; edi € 150 alla t per grammature superiori a 60 g/m²; (9) Prezzo al netto del costo per il foglio funzionale in quadranti; (10) Los costamento tra prezzi minimi e massimi è dovuto alla presenza sul mercato di kraft di provenienze varie. sui cui scambi incide tra l'altro anche il rapporto di cambio Euro/\$; (11) Per carte avoria te maggiorazione di € 50/t; (12) Per carta da giornale calandrata migliorata con un punto di bianco > 72 è prevista una maggiorazione; (13) Nelle grammature inferiori a 100 gr maggiorazione 5 10%; (14) La valutazione economica tiene conto della qualità T2; (16) La valutazione economica tiene conto della qualità T2; (16) La valutazione economica non considera iniziative promo/pubblicitarie effettuate dalla distribuzione al dettaglio con limitazioni d'acquisto in quantità, periodo e servizio (*) Il parametro indicato è da intendersi funzionale ai soli fini della rilevazione del prezzi in oggetto.

Materie per saponeria

Rilevazione bimensile del 21/03/2017 a cura della Camera di Commercio di sumatore.Resa f.co partenza, consegna e pagamento 30 gg. data fattura, in

utobotte completa 25/30 tonn. Iva esclusa.

Sego bovino colato naturale Max 1% MIU (Prezzi per tonnellata); acidità Sego bovino colato naturale Max 1% MIU (Prezzi per tonnellata); acidità max 2%, titolo minimo 42, FAC 3/5 max, R8bi bov. 5"1/4 R 0,7" max politene 100ppm max 825-840; acidità max al 3% titolo min. 40 FAC 7/9 max politene 200ppm max 735-745; acidità max al 3% titolo min. 40 FAC 7/9 max politene 200ppm max 720-730; acidità max al 5%, titolo minimo 39, FAC 9/11 max politene 200ppm max 705-715.

Sego bovino Usa Da produttore o importatore a industriale consum., f.co partenza porto di sbarco:; top white non quot.-772; extrafancy non quot.-690.

Olio Base MIU 1% (Primo imbarco disponibile); di cocco acidità base 5% non quot.-1498; di palmisti acidità base 5% non quot.-1219; di palma acidità base 5% non quot.-722; RDB palm stearin acidità base 0,5% non quot.-734; PFAD acidità base 70% min 85% max palmitico disponibile non quot.-763.

Oli acidi di raffinazione Base MIU 3% di semi misti fluidi; garanzia jodio minimo 120 (pr. max riferito a merce min. 50% di linoleico) 540-550; senza garanzia numero jodio 510-520; di olivo ex lampante-sansa-acidità minerale

nax 0.3 mg/KOh/g 740-750; di cocco (V.N. - prezzo rif. merce min.50% on quot.-950; di palma 735-750; animali 505-535; misti animali retali concreti 500-515. Derivati dal processi di lavorazione
Delle industrie di saponeria, raffineria, stearineria. F.co stabilimento
oduttore, imballaggio compreso. Iva esclusa. Rilevazione mensile del 21/03/2017.

Catalizzatore di idrogenazione di grassi e acidi grassi, inerte, in fusti (base 20% NI), € il kg. 0,70-0,80; Derivati dalla distillazione degli acidi grassi acidi

grassi vegetali 0,21-0,22; acidi grassi animali al 40% min. di gliceridi 0,20-0,21; acidi grassi idrogenati al 40% min. di gliceridi 0,05-0,06.

garanzia numero jodio 510-520; di olivo ex lampante - sansa - acidità minerale

Riso confezionato Prezzi dell'Ass. Risiere € 22.03

Resa franco arrivo, pagamento 60 gg d.f., Iva esclusa PRODOTTI PETROLIFERI

/ialone nano

franco domicilio consumatore - Iva i		odo di validità	
	27/02-05/03	06-12/03	13-19/0
Prodotti per l'autotrazione	.,	,	,
Benzina super senza piombo (1)	1,653	1,633	1,6
Gasolio zolfo 0,001% lt (1)	1,520	1,520	1,4
GPL (mix gas propano liquefatto)	0,600	0,600	0,5
Metano auto	0,995	0,995	0,9
Non servito			
Benzina super senza piombo	1,513	1,493	1,4
Gasolio zolfo 0,001% lt (1)	1,380	1,380	1,3
Gasolio per autotrazione f.c	o dom. consum	atore	
da 2001 a 5000 litri	1,445	1,434	1,4
Gasolio per l'agricoltura			
cont. zolfo 0.001% 2000-5000 lt	0,823	0,813	0,7
Gasolio da riscaldamento			
da 2001 a 5000 litri	1,268	1,258	1,2
da 5001 a 15000 litri	1,256	1,246	1,2
Oli combustibili (per forni e	caldaie) Iva es	clusa	
in autotrenobotte comp. al kg.	0,513	0,511	0,4

Edizione domenicale su www.ilsole24ore.com/indicienumeri SULLE ALTRE PIAZZE

Cremona

Listino della CdC di Cremona rilevato il 29/03/2017. Dal produttore f.co luogo produzione, prezzi in €. Cereali

Frumenti nazionali teneri: Varieta speciali non quot.; fino (p.s. da 78) 169-171: buono mercantile (p.s. da 75 a 77) 164-166: mercantile (p.s. fino 74) non quot.. Cruscami: Farinaccio 144-146. Tritello 143-145. Crusca 127-129. Cruschello 136-138. Granoturco ibrido naz. comune 168-169; **Orzo** nazionale p.s. da 61 a 64 159-162; p.s. da 55 a 60 149-152; **Semi di** soia nazionale 391-393. Semida prato selezionati: trifoglio violetto al kg 2,80-3,20; Ladino nostrano (lodigiano gigante) 8-9; Erba medica di varietà 2,90-3.30: Lolium italicum 1.40-1.70: Lolium italicum tetraploide 1.40-1.70.

25 kg. 4; da 30 kg. 3,68; da 40 kg. 3,03; da 50 kg. 2,59; da 65 kg. 2,03; da 80 kg. 1,70; **grassi da macello** fino a 145 kg. 1,45; 145-155 kg. 1,49; 156-176 kg.

Burro pastorizzato il kg 3.85. Provolone Valpadana dolce 5.35-5,45; Valpadana piccante 5,55-5,75; dolce 5-5,20; piccante 5,25-5,55. **Grana** padano da stagionatore f.co luogo di stagionatura: stag. 9 mesi 6,90-7; tra i 12 e 15 mesi 7,50-7,55; oltre 15 mesi 7,85-8,20. Latte Spot (primo mercoledì del mese, fco partenza, Pagam. 60gg., il kg) Latte nazionale crudo; periodo: 1 quindicina febbraio 2017 non quot.-0,39; periodo: 2 quindicina febbraio 2017

Vitelli da allevamento f.co macello, a peso vivo, al kg; Baliotti da incrocio 50-60 kg 2,50-4; frisona 50-60 kg 1-1,30. Maschi da ristallo (biracchi-peso vivo) frisona (180-250kg) non quot.. Bovini da macello a peso morto f.co macello:Tori CAT. B 2-2,30. Manze CAT. E (fino a 24 mesi) 1,80-2,30; CAT. E (sup. a 24 mesi) 1.80-2.25. Vitellone da incrocio (femmine) 3.05 3,50. Vacche frisone di I qual. 2,05-2,40; II qual. 1,55-1,80; III qual. 1,15-1,40; I qual. (peso vivo) 0,90-1,10; II qual. (peso vivo) 0,65-0,77; III qual. (peso vivo) 0,45-0,57. **Vitelloni** da incrocio di I qual. 3,10-3,40; II qual. 3-

Merce da commerciante, fco azienda acquirente, alla tonnellata. Fieno maggengo 100-115. Loietto 105-115. Fieno 2 qualità 80-90; fieno di erba medica 130-150. Paglia 60-75.

3.10; frisoni di I qual. 2.35-2.65; II qual. 2-2.25.

Prezzi rilevati dalla C.d.C. di Foggia il 29/03/2017 (produzione per merce resaf. coluogo conservazione: azienda agricola, coop. Agricola o altro deposito.Pagamento a pronti, Iva escl.).

Cereali e foraggi

Grano duro fino (peso Kg. 79/80 per hl.) prot. min 11,5% 198-203; buono mercantile slavato (peso min. Kg. 77/78 per hl.) prot. min 11% 188-193; mercantile slavato (peso min. Kg. 75 per hl.) prot. min 10,5% 183-188. Grano tenero fino 185-195. Orzo nazionale pesante 140-145; leggero 135-140. Avena impurita' reale massima 4% 120-125. Fieno di avena imballato I scelta non quot.. Fieno di avena imballato II scelta non quot. Paglia di frumento imballata (balle da 400-450 kg) non quot.; Fave da foraggio (uso zootecnico) non quot.. Favino nostrano bianco 195-200; nero 185-190. Pisello proteico (uso zootecnico) non quot. Cece nazionale (calibro 9) 880-900; Cece nazionale (calibro 8) 830-880; Cece nazionale (calibro 7) 680-710. Semola (f.co molino partenza netto iva) di duro cen. 0,8/0,85% 335-345; cen. 0,86/0,90% 300-305. Farine di grano tenero prod. Locale: tipo 00 345-350; tipo 0 335-340. Cruscami di duro (f.co molino partenza netto iva): farinaccio 120-125; tritellocubettato 110-115; cruscae cruschello 105-110; farinetta 160-165. Cruscami di tenero: farinaccio 130-135; tritello cubettato 112-124; cruscae cruschello 95-100; Paste alimentari di semola di g. duro (cen. 0,86-0,90%) 730-780.

Olio di oliva: extra vergine ac. max 0.8% tonn non quot.; vergine ac. max 2% non quot.; vergine lampante ac. oltre 2% non quot.; extra vergine certificato Bio (DOP Dauno) non quot..

Bella di Cerignola 1 fascia: presenza di olive di calibro grande sup. al 50% non quot.: 2 fascia: presenza di olive di calibro grande inf. al 50% non quot.: La Bella della Daunia-varietà Bella di Cerignola DOP 1 fascia: presenza di olive di calibro grande sup. al 50% non quot.: 2 fascia: presenza di olive di calibro grande inf. al 50% non quot.. Olive da oleificazione: zona Tavoliere merid. non quot.; zona Appennino non quot.; zona Tavoliere settentr. non quot.; zona Gargano non quot.. Mandorle con guscio non quot..

Bianco: f.co cantina zona San Severo 10,5-11,5 gr. al grado per 100 litri non quot.; comune 10-11 gr. non quot.; rosato: zona Orta Nova 11-12,5 gr. non quot.: rosso: zona Orta Nova 11-12.5 gr. non quot.: zona Cerignola 11-12.5 gr. Ferdinando 14-15 gr. non quot.. Doc: Cacc'e mmitte di Lucera non quot.; Orta Nova non quot., San Severo bianco 11,5 non quot.; rosso 12 non quot.; rosato 12 non quot.. **Tavoliere delle Puglie o Tavoliere** non quot.. **Rosso di Cerignola** non quot.. Igt: Daunia-Puglia bianco 10,5-11,5 non quot.; rosso 11-12 non

Prezzi rilevati dalla C.d.C. di Pavia il 29/03/2017

Cereali

Prezzi f.co partenza. Iva esclusa€ a tonn. Grano tenero: di forza 217-233; panificabile superiore 189-201; panificabile 182-184; biscottiero 182-184; altri usi non quot. **Granoturco** nazionale zootecnico 181-183; nazionale ibrido (um. base 14%) 176,50-178,50; (um. base 30%) non quot.. **Orzo** leggero non

quot.; pesante non quot.. Semi di soia nazionale (um. 14%, impurità 2%) 404-

Merce sfusa: Carnaroli 360-390; similari del Carnaroli 330-360; Arborio-Volano 335-355; Roma 235-275; Baldo 335-385; S.Andrea 230-250; Dardo - Luna CL e similari 240-260; Loto e Nembo 280-300; Augusto 360-385; Vialonenano 430-500; Padano-Argo 335-385; Lido-Flipper esimilari 240-260; Selenio 275-290; Balilla (originario) 215-235; Thaibonnet-Gladio

Merce in sacchi 1t., Non Parboiled. Carnaroli 935-985; Arborio 795-845; Roma 570-620; Baldo 835-885; S. Andrea 535-565; Ribe - Loto e similari 605-635; Thaibonnet 595-625; Vialone nano 1120-1180; Padano - Argo 795-895; Lido e similari 605-635; Originario e similari 545-585.

Merce in sacchi 1t., parboiled: Baldo 935-985; Ribe 705-735; Thaibonno

Sottoprodotti del riso Merce sfusa, fco partenza, pronta consegna: Risetto 235-255; Corpettone 330-335; Corpetto 315-320; Mezzagrana 295-315; Risina 250-285; Grana verde 240-255; Farinaccio 157-164; Pula vergine (max 1,7% silice) 101-104; Pula (max 2,5% silice) 82-84; Lolla di Parboiled 35-45; Lolla 35-40.

maggengo 67-82; agostano 72-82; terzuolo 72-82; di erba medica 120-140. Paglia pressata 48-58; di riso 28-33.

Listino della C.d.C. di Roma del 29/03/2017. Varie provenienze, f.co arrivo Roma.(prezzi informativi, Iva esclusa).

Frumento tenero: fino non quot.; buono mercantile 178-183; mercantile

173-178; non panificabile non quot.; **duro** fino 191-193; buono mercantile 183-185; mercantile p.s. 77/80 non quot.; duro p.s.min.70 slavato non quot., Farine: tipo"00", f.co arrivo Roma, conf. da 1 kg 381-402; tipo "00"(w H80-200) 354-364; tipo "O(" 334-354; granito "00" telato 381-401; tipo "00" ("300-)/l (0,55max). f.co arrivo grossista 441-471; tipo "00" ("250-)/l (0,55max). 411-421; semola sfusa concaratteristiche di legge 300-305; super. caratteristiche di legge 395-405. Crusca e cruschello di grano tenero f.co molino 165-168: farinaccio 236-239: crusca e cruschello di duro 127-131; farinaccio 171-176; cubettato tenero rinfusa 116-121; duro rinfusa 116-121. Granoturco: ibrido nazionale 196-197: comunitario non quot.; aflatossine max 5 200-202; spezzato non quot.; sacco carta 264-284. **Orzo** centro Italia leggero p.s. 60/64 155-160; centro Italia pesante p.s. 65 165-170. Avena nazionale p.s. 47/50 150-155; triticale p.s. 65/70 non Carnaroli 970-1020; fino Ribe 660-710; fino Ribe parboiled 800-850; superfino Roma 670-720; superfino Arborio 910-960.

Uova nazionali fresche di cat. A (100 pezzi): XL non quot.; L non quot.; M non

Rilevazione della Borsa merci di Treviso del 29/03/2017. Prezzi in €.

panificabile sup. non quot.; No.3 buono mercantile 170-172; No.4 mercantile(uso zootecnico) 166-168; Esteri: naz. Rinfusa, fco part. VE-RA

Northern Spring (prot.15%) 265-267; Manitoba (prot.15%) 270-272; comunitario fco arrivo non quot. **Granoturco** naz. 14% um. Giallo; uso zootech. Treviso-Venezia 167-168; uso zootech.Friuli 165-166; uso alimenentare Treviso-Venezia non quot.; uso alimentare Friuli non arrivo um. 14% 170-172. Orzo naz. p.s. inferiore a 62 - umidita' 14% non quot.; naz. p.s. superiore a 62- umidita! 14% 160-162; Comunitario p.s. 64/65 167-169. **Avena** estera bianca p.s. 50/55 210-220; **Seme di soia** nazionale imp.2% partenza TV-VE 400-404; estera um.14% imp.2% partenza VE-GM 380-385; estera um.14% imp.2% partenza RA-GM 380-383; tostato part. stab.to 400-405. **Farine di grano tenero** con caratt. di legge 250-255; normale tipo "00" - w 180/200 400-410; tipo "0" - w 200/240 395-400; superiore tipo "00" - w 260/280 495-505; tipo "0" - w 300/320 440-445; per pasticceria - w 340/360 540-550. Semola di duro 400-405. Farina di granoturco: bianca nostrana 510-530; granita 530-540; gialla nostrana naz. 410-420; granita 420-440; spezzato degerminato tenero 288-293; farinetta 157-162; germe 220-225. **Sottoprodotti del frumento:** crusca e cruschello rinfusa 125-130; in sacco 165-175; rinfusa pellets di grano tenero 125-130; di grano duro 125-130; tritellorinfusa 135-140; in sacco 175-180; farinacciorinfusa 167-172; in sacco 207-217.

CAPALBIO, MAREMMA e non solo



Al di là del mestiere, la passione e una costante ricerca della qualità. La passione per il nostro lavoro. La qualità dei nostri servizi.



8916 - AZIENDA AGRICOLA - CAPALBIO - TOSCANA - VENDITA

Tenuta di 23 ha di terreno di cui 3 a bosco. 300 metri di vialetto con cipressi ed eucalipti conducono davanti alla casa di 280 mq, totalmente nascosta alla vista e dotata di pannelli solari. Nel giardino alberi di vario tipo: gaggie, betulle, peschi ornamentali, ulivi, platani, tigli, sugheri, mimose e, naturalmente, querce. Vicino alla casa frutteto con meli, peri, albicocchi, pruni, ciliegi, cachi,



8545 - AZIENDA AGRICOLA - CAPALBIO - TOSCANA - VENDITA

Caratterizzato dalla tranquillità, l'esposizione e la vista che rendono il posto unico ed esclusivo, molto vicino sia al borgo di Capalbio che alla costa, azienda agricola con un estensione di 26 ha di terreno, destinati a seminativo ed ad uliveto con circa 1000 piante di ulivo. Progetto in essere, in fase di approvazione per la costruzione di due edifici ognuno di 150 mq circa più annesso agricolo di 150 mg.



8155 - AZIENDA AGRICOLA - CAPALBIO - TOSCANA -VENDITA

Immersa nel verde di un terreno di 44 ha di cui 17 di bosco ceduo e 27 seminativo e 50 piante di uliveto, azienda agricola costituita da un casale bilivelli di 305 mq diviso in due unità abitative di 143 e 162 mq. Parte della proprietà i due magazzini, una cantina ed una stalla per un totale di 515 mq con possibilità di ampliare fino a 650 mg; un fienile ed una rimessa di 480 mg con possibilità di ampliare fino a 600 mq.



8124 - AZIENDA AGRICOLA - MAREMMA - TOSCANA - VENDITA

Tenuta agricola adibita a riserva di caccia con oltre 1000 ha di terreno circostante suddivisi in seminativo, in coltivazione asciutta per ha 130.00.00; terreno boschivo ha 966.00.00 ; tare, corti e fabbricati ha 4.30.65. villa padronale 330 mq con piscina, circondata da ulivi e piante officinali più depandance di 40 mq climatizzata. Ulteriori 6000 mq da costruire.



7295 - AZIENDA AGRICOLA - CAPALBIO - TOSCANA - VENDITA

Azienda agricola comprensiva di 25 ha seminativi, in collina e concessione edilizia per realizzare un casale di 220mq con piscina più un annesso agricolo di 1200 mc convertibile in residenziale oltre concessione edilizia per realizzare una villa padronale con piscina ed una depandance per il salariato fisso. Unendo l'intera cubatura delle tre unità si può realizzare un unico casale di circa 600 mg.



8907 - CASALE - CAPALBIO - TOSCANA - VENDITA

Al centro di un giardino esclusivo di 7.000 mg, casale di 350 mq disposto su due livelli con cinque camere da letto, alcune di esse con bagno interno, salone e cucina con camino, stanza di servizio con bagno e lavanderia. Completa la proprietà il portico coperto con vista mare e la piscina idromassaggio a forma di fontanile maremmano a sfioro. Ape G.



6956 - AZIENDA AGRICOLA - CAPALBIO - TOSCANA - VENDITA

Oltre 27 ha di terreno, in parte destinato alla coltivazione di piante da frutto, dove insiste un importante casale di complessivi 300 mq disposto su due livelli, con arcate caratteristiche e doppio accesso da entrambi i piani, area esterna con grande forno a legna. Completa la proprietà l'annesso agricolo di 150 mq ed il pollaio.



7073 - VILLA - CAPALBIO - TOSCANA - VENDITA

Villa Toscana in pietra di 450 mg interni e caratterizzata esternamente da portici e due forni a legna. Il fabbricato insiste su un terreno di circa 18 ha completamente recintati, con viali di cipressi. La proprietà si compone anche di una depandance di 45 mq, frutteto con alberi di pesco, mele e susine , 15 ha di bosco ad alto fusto e 3 ha di seminativo, due pozzi artesiani e la piscina privata.



7517 - VILLA - CAPALBIO - TOSCANA - VENDITA

Splendida villa di 300 mg immersa nel verde del giardino di 2500 mg, su più livelli con sala hobby area di servizio, ampio salotto con camino e luminose vetrate, pranzo, cucina, quattro camere da letto ciascuna con servizi privati. Depandance 105 mg con ampio soggiorno con angolo cottura, due camere da letto e due bagni. Portici esclusivi con piscina. Ape G.



7436 -CASALE - VALLERANA - TOSCANA - VENDITA

Casale padronale di 354 mg disposto su più livelli più portico di 50 mq circondato da terreno di 1,5 ha. Giardino con impianto di irrigazione, olivi decennali, parzialmente pavimentato con pietra a spacco. I materiali utilizzati per la realizzazione sono materia prima di pregio. Pannelli solari e pozzo per raccolta acqua. Ape



7242 - VILLA - MANCIANO - TOSCANA - VENDITA

In un ampio terreno di proprietà di circa 2 ha, Villa di nuova costruzione di 538 mq. Disposta su più livelli tra cui il primo piano fuori terra, adibito a zona notte con quattro camere da letto e doppi servizi, piano terra con la zona giorno e doppio porticato esterno dai due lati principali della costruzione, piano interrato con ampio open space. Garage doppio con possibilità di trasformazione in residenziale. Ape G.



7096 - AZIENDA AGRICOLA - ORBETELLO - TOSCANA - VENDITA

Tenuta agricola di 35 ha, anche frazionabile, situata in una zona esclusiva, tra il comune di Capalbio e quello di Orbetello. Vista panoramica che mostra le colline di Manciano e il mare di Talamone fino all'isola del Giglio. Progetto approvato per edificare due ville di 380mq totali. Attiguo all'edificio è previsto un annesso agricolo.



7817 - TENUTA - MONTE ARGENTARIO - TOSCANA - VENDITA

Tenuta agricola di 45 ha con fronte mare di 1500 mq, sviluppata in uno dei territori maggiormente vocati alla coltivazione della vite e degli ulivi. La tenuta consta di vari immobili per complessivi 1500 mq coperti, distribuiti in parte nell'area inferiore della tenuta, come le cantine per la lavorazione del vino, ed in parte verso il mare, dove troviamo la casa padronale con piscina riscaldata



7152 - VILLA - MONTE ARGENTARIO - TOSCANA - VENDITA

Splendida villa in posizione panoramica che regala una spettacolare vista a 180° dal porto di S. Stefano a Orbetello. La proprietà sviluppata su 280 mq, su due livelli fuori terra, è circondata da un meraviglioso giardino di 1500 mg con prato all'inglese ed in parte piantumato con alberi d'alto fusto e palme. Possibilità di ampliamento dell'abitazione fino a 340 mg e di realizzazione di una piscina di 60 mq. Ape G.



8427 - VILLA - MONTE ARGENTARIO - TOSCANA - VENDITA

Splendida ed unica residenza sul mare, costruita su uno scoglio di proprietà esclusiva. La Villa di complessivi 800 mq, è disposta su tre livelli fuori terra con oltre 1000 mg di terrazze panoramiche. La proprietà, circondata da 5000 mq di parco, sfocia in una spiaggia privata da cui si accede solo tramite la proprietà o via mare con Molo di attracco per le barche. doppio accesso su strada. Ape G.



5953 - APPARTAMENTO - ISOLA D'ELBA - TOSCANA - VENDITA In un caratteristico borgo marittimo, delizioso apparta-

mento di mq 80 composto da soggiorno, due camere da letto, bagno e cucina. Gli arredi richiamano le tipiche atmosfere delle case isolane dal gusto semplice e ricercato. Pavimenti in cotto. Terrazza con piante mediterranee di varia specie, di mg 85 con cucina all'aperto in muratura e comodi arredi fissi grazie ai quali godere attimi di vero relax. Un'oasi di pace a pochi passi dal mare. Ape G.

www.casa24.sole24ore.com

n. 83 | Giovedì 30 Marzo 2017



Abitare, comprare, arredare, vivere e investire nel mattone

Scenari

Investimenti globali per 435 miliardi

PAOLA DEZZA PAG. 22



Mondo immobiliare Il ministero della Difesa

cede alcune caserme

PAOLA PIEROTTI PAG. 23



Arredamento

Verso il Salone: le luci in anteprima

ANTONELLA GALLI PAG. 24



AGEVOLAZIONI E COMPRAVENDITE

Il bonus cambia il prezzo della casa

Lo sconto fiscale passa all'acquirente e quindi va incluso nel valore finale dell'immobile

di Cristiano Dell'Oste

L'anno scorso 8,2 milioni di contribuenti hanno usato la detrazione sul recupero edilizio nella dichiarazione dei redditi. Basta questa cifra, ricavata dalle statistiche delle Finanze, a spiegare perché è importante sapere cosa succede quando si acquista una casa ristrutturata. La possibilità di imbattersi in un venditore che sta sfruttando i bonus sui lavori è tutt'altro che remota. E il destino della detrazione andrebbe affrontato in anticipo per evitare brutte sorprese o discussioni.

Con l'accordo tra le parti riportato nell'atto notarile si può però stabilire che le detrazioni rimangano al venditore

La regola è dettata dall'articolo 16-bis del Tuir, norma-base della detrazione del 36% (maggiorata al 50% fino a fine 2017). Al comma 8 si dice che in caso di vendita dell'unità immobiliare «la detrazione non utilizzata in tore una copia della certificazione per i lavori $tuttoo in parte\`e trasferita per iriman entipe- che avevarilas ciato a suo tempo al venditore.$ riodi di imposta, salvo diverso accordo delle parti, all'acquirente persona fisica dell'unità immobiliare»

Ingenerale, il fatto che il bonus seguala casaponeilvenditoreinunaposizione di debolezza negoziale, perché deve esplicitare la presenzadi un rimborso fiscale che la legge – in assenza di accordi diversi – attribuisce al compratore. E questo potrebbe dare agli acquirenti più attenti una leva da azionare nella trattativa, reclamando ad esempio una riduzione del prezzo. Il venditore, comunque, nonètenuto a specificare gli importi in ballo, né il numero di rate rimaste.

LE RATE TRASFERITE

Vediamo le cifre in gioco con un esempio, partendo da un appartamento di 90 metri quadratia Milano, in zona Città studi-Gorini, per il quale Tecnocasa rileva un prezzo di 3mila euro al metro quadrato, 270mila in totale. Immaginiamo che il proprietario abbia speso 50mila euro per ristrutturarlo nell'autunno del 2012. La detrazione, pari al 50%, vale in tutto 25mila euro, da dividere in dieci rate annuali da 2.500 euro a partire dalla dichiarazione dei redditi presentata nel 2013.

Se la casa viene venduta quest'anno, il venditore avrà fatto in tempo a sfruttare cinquerate(dal 2013 al 2017). Le altre cinque, per una detrazione totale di 12.500 euro, sono quelle rispetto alle quali si può "trattare", e

valgono-difatto-il4,6% del prezzo. Sepensiamo che lo sconto medio rilevato da Nomisma sul mercato milanese è il 12%, si capisce bene quanto possa pesare la variabile dei bonus. Naturalmente, è decisivo che il compratore abbia "capienza fiscale", cioè un reddito abbastanza alto da generare un'Irpef maggiore dei bonus fiscali.

Attenzione: ai fini del passaggio, la data del rogito è ininfluente. Anche se l'alloggio venisse venduto il 30 dicembre 2017, in assenza di accordi specifici, la detrazione relativa al 2017 (e agli anni successivi) passerebbe all'acquirente, che la potrebbe usare dal modelloRedditiPfo73opresentatonel2018.

ILAVORI

Le detrazioni trasferibili riguardano gli interventi agevolati dal 36-50% che il proprietario può eseguire nelle singole unità abitative (il comma 8 richiama le opere indicate al comma 1 dello stesso articolo 16-bis del Tuir): dalla manutenzione straordinaria, (come lo spostamento di una parete), fino alle opere per la prevenzione di atti illeciti (come l'installazione di inferriate), la costruzione di box auto pertinenziali e la bonifica dell'amianto.

La legge cita la vendita dell'unità «sulla quale sono stati realizzati gli interventi», ma nella lista dei lavori ammessi sono compresi gli interventi sulle parti comuni (alla lettera a) del comma 1). Si deve ritenere, quindi, che chi compra un appartamento – salvo diverso accordoconilvenditore-acquisiscaanchele rate residue della detrazione per lavori condominiali. Inquesto caso, saràl'amministratore di condominio a dover dare al compra-

In virtù del rimando generale al 36%, tutte le regole viste fin qui si applicano anche alla detrazione sulla riqualificazione energetica del 55%, ora al 65%, aumentabile fino al 75% per lavori ad alta efficienza (circolare 19/E. par. 1.7). Non si trasferisce, invece, il bonus del 50% per l'acquisto di mobili e grandi elettrodomestici abbinato ai lavori. Le Entrate l'hanno detto rispondendo a un quesito che riguardava il decesso del beneficiario e il trasferimento dell'immobile mortis causa (circolare 17/E/2015, par. 4.6). Secondo l'Ance, però, la motivazione vale anche per la cessione per atto tra vivi: il motivo per cui il bonus mobili non si trasferisce, infatti, è che l'articolo 16-bis riguarda solo le agevolazioni per il recupero edilizio e la riqualificazione energetica degli edifici.

LE CESSIONI

L'espressione «vendita» non va presa alla lettera. Il trasferimento dei bonus si applica a tutte le ipotesi di cessione, comprese quindi le permute e le donazioni (circolare 57/1998 delle Finanze). Se invece viene venduta solo una quota della proprietà, o la nuda proprietà, la detrazione resta al venditore (circolare 24/E/2004), ameno che la quota ceduta non ricompongala piena proprietà in capo all'acquirente: in quest'ultimo caso l'operazione è assimilata alla cessione vera e propria.

AL ROGITO

Tutti i documenti vanno consegnati a chi compra

◆ Anche se la legge parla di «accordo», il fi- messi all'Enea per gli interventi agevolati sco vuole che l'intesa sulle rate residue di detrazionesia scritta nel rogito. Lo si comprende dalla circolare 19/E/2012 (par. 1.8) e dalla guida «Ristrutturazioni edilizie» dell'Agenzia, che richiede «specifiche indicazioni nell'atto di compravendita». Così, ad esempio, se ci fosse un accordo nel compromesso che per una svista non viene "ripetuto" nel rogito, la detrazione passerebbe al compratore.

Né la normativa, né l'Agenzia richiedono formule particolari, sarà quindi il notaio a valutare la dicitura più appropriata.

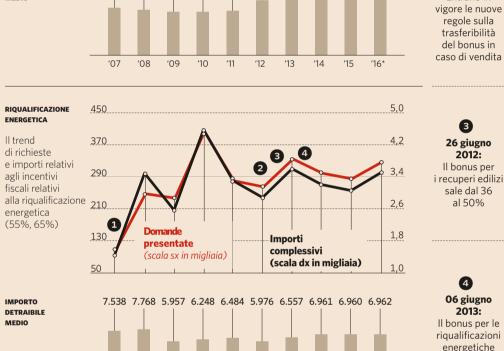
L'eventuale intesa tra le parti ha anche delle ricadute a livello documentale. Infatti, quando il bonus transita all'acquirente, il venditore è tenuto a consegnargli le ricevute dei bonifici, le fatture, gli eventuali titoli no essere mostrati alle Entrate in caso di posizione dell'Agenzia. controllo, come ad esempio gli allegati tra-

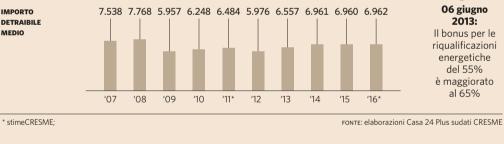
dall'ecobonus. Si tratta di un punto molto delicato: è evidente che il venditore potrebbe non aver voglia di collaborare, se non conosce la legge e dopo il rogito si accorge di aver perso la detrazione. E a quel punto l'acquirente dovrebbe iniziare una discussione e forse un contenzioso in sede civile. Ragion per cui è bene pattuire la consegna dei documenti al rogito.

Un altro punto delicato è la possibilità di rettificare in seguito l'atto d'acquisto con l'intervento del notaio: operazione teoricamente fattibile con l'ok dell'acquirente, perché dopotutto cambia solo la spettanza del $bonus\,e\,non\,vengono\,violati\,i\,princ\ ipi fissati$ dallo Statuto del contribuente, ma sull'amabilitativi e gli altri documenti che dovran- missibilità della quale non ci sono prese di

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il successo delle agevolazioni edilizie RECUPERO 1.500 **EDILIZIO** 01 gennaio Domande II trend 2007: presentate di richieste Viene introdotto (scala sx in mialiaia e importi relativi il bonus per le agli incentivi fiscali relativi energetiche al recupero (41%, 36%, **Importi** 50%,65%) (scala dx in migliaia) 01 gennaio 2012: DETRAIBILE Entrano in vigore le nuove regole sulla trasferibilità





LONDRA PRESENTAZIONE OFF PLAN Siamo lieti di invitarLa alla presentazione delle più prestigiose abitazioni in conseana dal 2018-2022 Homesdomu S f 💿 💆 Deposito dal 5 - 20% www.homesdomus.com Saldo alla consegna info@homesdomus.com Prenotazione solo su appuntamento Tel 0044 (0)78 1469 3167

EFFETTI SUL MERCATO

Ma l'agente deve avvisare chi vende

di Michela Finizio

• Il passaggio del bonus edilizio da venditore ad acquirente può facilitare la trattativa di compravendita immobiliare, rendendo l'immobile più interessante agli occhi di chicercacasa. Eppure chivende spesso è disinformato e, se in ballo ci sono detrazioni importanti, difficilmente è disposto a cederle dopo aver investito.

Il più delle volte la normativa non è conosciuta dalle parti, tanto che in alcuni casi il venditore rischia di perdere l'agevolazione senza saperlo. «Quando ci affidano un incarico-afferma Marco Anzini, team manager per il Nord Est di Tecnocasa – noi avvisiamo sempre il venditore, anche se poi in pochi di fatto chiedono di esplicitarlo nel rogito». Veniamo da periodi di mercato molto difficili, tanto che pur di vendere ora "si è disposti a tutto". «Gli incentivi – aggiunge Anzini - possono essere usati per fare gola e invogliare gli acquirenti che, non solo oggi comprano a un prezzo migliore, ma con i bonus inoltre si portano a casa un immobile più interessante».

Duranteletrattativeperlavenditadiunitàsucuiè "attivo" un bonus edilizio (o più di uno) a fare la differenza è l'importo della detrazione ancora da incassare. Nonostante, infatti, l'immobile acquisti valore se corredato di bonus, non tutti i proprietari sono disponibili a cedere i benefici dopo aver sostenuto investimenti ingenti. In particolare se l'intervento è stato fatto da poco e, quindi, sono ancora tante le quote da portare in dichiarazione dei redditi. «Di solito, anche per un fattore psicologico, il proprietario tende a tenere per sè l'agevolazione», affermaFabrizioSegalerba, agente immobiliare Fiaip di Genova. «In questi casi – aggiunge – è bene chiarire le cose fin dalla proposta di

acquisto, per evitare fraintendimenti poi». La chiarezza è ancor più fondamentale quando all'unità immobiliare sono legati bonus edilizi per lavori condominiali sostenuti (o deliberati) dal venditore: il solo saldo delle spese condominiali è sempre stato un elemento cruciale delle trattative e ora il nodo dell'eredità fiscale delle detrazioni rende ancora più urgente la collaborazione tra agenti immobiliari e amministratori di condominio. Sono questi ultimi, infatti, a dover fornire prontamente tutta la documentazione alle parti, per valutare al meglio l'accordo.

«Per non scendere troppo con i ribassi sul prezzo – spiega Segalerba della Fiaip di Genova – alcuni venditori sono disposti a lasciare la detrazione legata ai lavori condominiali. Ad esempio, l'installazione delle termovavole. Un po' meno quando sono stati rifatti il tetto o le facciate, e quindi gli importi sono più elevati».

Dall'altra parte, accade sempre più spesso che gli acquirenti interessati alle nuove costruzioni chiedano informazioni sulle agevolazioni fiscali: sul mercato non mancano i costruttori che usano come leva pubblicitaria la vendita con il bonus a favore dell'acquirente.

Unpo'menoconsciutoilfunzionamento delle detrazioni al Sud. «Non cisiamo ancora imbattuti – afferma Satriano, responsabile Fiaip di Napoli – in queste dinamiche. I bonus edilizi sono troppo recenti e non ne abbiamo riscontri negli atti». Nel frattempo, però, anche a Palermo i venditori scelgono di tenersi strette le agevolazioni: «Solo una volta - racconta Roberto Puccio, consulente Tecnocasa del capoluogo siciliano - mi è capitato che il venditore accettasse la cessione del bonus: non voleva cedere ribassi sul prezzo e per convincere l'acquirente ha scelto di rinunciare al beneficio». E come in tutte le trattative di natura negoziale, al nord come al sud avere più opzioni di scelta aiuta a trovare un accordo e, quindi, a favorire il mercato immobiliare.





UniCredit Subito Casa apre a Milano

Apre a Milano la prima agenzia Unicredit Subito Casa, il network immobiliare gestito dalla banca. A breve, nei prossimi mesi, aprirà un'altra agenzia a Roma. Ma la crescita programmata non si ferma qui. Successivamente le aperture prevedono uffici a Napoli, Palermo, Verona, Bologna, Torino. Lo scorso anno la società, che conta su 650 agenti, ha gestito oltre 10mila immobili.

George Soros vende il 5% di Igd

Cambia l'azionariato di Igd.

Dopo tre anni dall'acquisto, l'imprenditore George Soros ha scelto di vendere la propria partecipazione nella società italiana che si occupa di supermercati e gallerie commerciali della Coop. Soros Fund Management ha così azzerato la sua partecipazione nel gruppo italiano vendendo il suo 5 per cento.

Social network



Casa24Plus Già rivenduta la casa natale di Trump: guadagno del 50% in tre mesi



I MUTUI DELLA SETTIMANA

6,6 milioni

Professione	Impiegato
Età	35 anni
Durata mutuo	30 anni
Importo mutuo	100.000€
Valore immobile	200.000€

TASSO VARIABILE (%)

TASSO FISSO (%)

Redazione Casa24 Plus casa24plus@ilsole24ore.it

DIRETTORE RESPONSABILE:

VICE DIRETTORI Edoardo De Biasi (*vicario*), Alberto Orioli, Salvatore Padula Alessandro Platerot

SUPPLEMENTO A CURA DI: Giovanni Uggeri (vicecaporedattore)

Paola Dezza (vicecaposervizio) Emiliano Sgambato Evelina Marchesini

PROGETTO GRAFICO: Adriano Attus Laura Cattaneo Guido Minciotti Francesco Narracci 22 | Il Sole 24 Ore Casa24Plus - GIOVEDÌ 30 MARZO 2017 | n. 83

Mondo Immobiliare

La mappa della liquidità **DISPONIBILITÀ DI NUOVI CAPITALI MERCATI PIÙ ATTRATTIVI NEL 2017** Per area geografica, in miliardi di dollari Usa In miliardi di dollari Usa 0 20 40 60 80 100 120 140 160 America Stati Uniti 2012 Regno Unito 2013 Giappone 2014 Australia 2015 2016 Canada 2017 FONTE: Cushman & Wakefield

INVESTIMENTI GLOBALI

Nel mattone 435 mld di nuovi capitali

La liquidità diretta in Europa cala del 9%, piace ancora l'Italia

di Paola Dezza

● Il totale di nuovi capitali a disposizione degli investimenti immobiliari globali nel 2017 ammonta a 435 miliardi di dollari, un valore lievemente in calo rispetto al picco registrato lo scorso anno. Lo dice il team di Cushman & Wakefield, che sottolinea come il capitale disponibile sia calato del 2% rispetto al 2016, registrando il primo decremento dal 2011. «Si tratta però del secondo importo più alto registrato nello stesso periodo, che riflette l'eccezionale incremento di capitali che puntano sul settore immobiliare» dice il report di C&W.

I capitali diretti verso l'area Emea sono diminuitidel9%(valoriindollariUsa), attestandosi sui 130 miliardi di dollari, mentre le Americhe sono cresciute del 2% con 173 miliardi di dollariel'Asiahamessoasegnounincremento marginale con 132 miliardi di dollari.

«Gli investitori hanno l'esigenza di rimanere concentrati sulle opportunità, ma agili allo stesso tempo - dice Elisabeth Troni, a capo della ricerca della zona Emea per Cushman & Wakefield -. Ci aspettiamo che nel 2017 la competizione continui, con particolare riferimento alla ricerca di opportunità interessanti e all'investimento di capitali. Mentre la strategia focalizzata sugli asset core resta altamente attrattiva, in molti mercati chiavela domanda tende a superare l'offerta, generando una riduzione dei rendimenti». Conferma il trend anche Carlo Vanini, capo del Capital markets. «In Italia il volume del primo quarter 2017 si avvicina a quello dei primi mesi 2015, mentre lo scorso anno il mercato aveva stabilito un record» dice.

L'Interesse sull'Italia resta forte, e si sta iniziando avedere una certa scarsità di prodotto,

almeno del prodotto che cercano gli investitori, tutti orientati su oggetti simili: asset "core"in centro, siano essi nelle High street, negli uffici, fino ai centri commerciali

«I rendimenti sono ancora in discesa su queste categorie - dice Vanini -. C'è invece prodotto in altre categorie che non sono quelle ricercate. I mercati secondari fanno ancora fatica a incontrare l'interesse».

Fa eccezione Roma dove il mercato secondario è tornare vivace. Lo scorso anno nella capitale è passato di mano un miliardo di euro di immobili, mentre l'anno prima il transato si era fermato poco sopra i 400 milioni.

«Il value add è il new core - spiega ancora Vanini -, gli investitori si fanno il core da soli se non c'è sul mercato».

l mercato italiano è sempre più vicino ai grandi mercati europei. Gli investitori lavorano sugli asset e sono molto attenti ai fondamentali. Il trend recente mostra un retail più vivace del segmento office, tanto che i volumi dei due settori quest'anno potrebbero allinearsi.

MODELLI DI SVILUPPO A TEMA

Vicino a Orlando la città del wellness

di Evelina Marchesini

Pensare in grande. Si potrebbe riassumere in queste tre parole lo sviluppo di Lake Nona, 17 miglia quadrate in Florida, vicino ad Orlando. Filo conduttore, il concetto di "Wellness community", che si snoda in migliaia di residenze intorno all'Health & Life sciences campus, con circa 260mila mq di cliniche, laboratori, due ospedali, centri di ricerca e di formazione, oltre a superfici commerciali, uffici, hotel, ristoranti. Si tratta già della comunità Usa a maggior tasso di crescita, con circa mille famiglie che vi si trasferiscono ogni anno, e l'unica realtà negli Stati Uniti a essere stata riconosciuta "Cisco iconic smart + connected city" e la prima comunità "gigabit" in Florida.

In sostanza, alla parte residenziale si unisce una grossa componente di business, con numerose aziende che stanno aprendo qui la propria sede o centro di innovazione, tentati anche dal campus dedicato allo sport, che ospirerà la Usta (United States tennis association) e un cluster medicale. E nel concetto chiave di Città del benessere diffuso, ecco che entra il made in Italy con Technogym, grazie a una partnership strategica e a una collaborazione diretta con lo sviluppatore immobiliare, Tavistock Development Company, che prevede non solo la fornitura da parte di Technogym di prodotti, soluzioni, contenuti e tecnologie digitali, ma anche un progetto di consulenza mirato a promuovere il wellness aquattrolivelli:aziendale,ospedaliero,sportivo e privato. Al centro dell'offerta, l'ecosistema "mywellness", la piattaforma cloud di Technogym in grado di fornire alle persone un programma personalizzato e i propri dati sugli attrezzi fitness e sui dispositivi "mobile"ovunque e in qualsias i momento: a casa, al lavoro, in viaggio, nel tempo libero e dal medico. Nella prima fase del progetto, Technogym, come partner strategico, svilupperà un piano di consulenza mirato a progettare l'ecosistema e a implementare la piatta forma tecnologicaingradodiconnettereivariattori della community. Sul fronte delle forniture, sono già previsti allestimenti completi Technogym in numerose strutture in via di completamento, quali il club sportivo Laureate Park's LP Fit, l'UstaNational Campus (il più grande campus di tennis al mondo con oltre 100 campi da tennis), il Lake Nona Golf & Country club e l'hotel Lake Nona Courtyard and Residence Inn by Marriott.

Dal punto di vista immobiliare, Lake Nona offre una variegata gamma di residenze di lusso, che spaziano dalle case unifamiliari agli appartamenti in stile urbano all'interno di "gated community", lo stile di vita che va sempre più affermandosi oltreoceano.

IlprezzomediodiunacasaaLakeNonaèdi 522mila dollari Usa. Ad attrarre sempre più famiglie, che scelgono Lake Nona come residenza principale, sono anche le strutture educative in loco: basti citare scuole pubbliche dalle elementari alla high school, con rating "A"; scuole private di "early education"; college e università, tra cui la University of central Florida College of Medicine e la University of Floridaresearch & academic center. Fanno parte dello sviluppo anche un campo da golf con Country Club e 11 acri di lagune. Lake Nona sarà la sede del Kpmg "state of the art learning development and innovation facility, focalizzato sulla formazione a livello mondiale, sede del quartier generale di Voxx international corp. e darà lavoro a circa 5 mila persone nel solo Health and science campus.



Florida. Fitness nella città di Lake Nona

ADDII

Ricordo di Paola Gianasso

Venerdì scorso in seguito a una fulminea malattia ci ha lasciato Paola Gianasso, vicepresidente di Scenari Immobiliari e nome storico del real estate. Con Paola abbiamo collaborato per tanti anni sulle pagine di Casa24 Plus e oggi vogliamo dedicarle un affettuoso pensiero.

di Paola Dezza e Evelina Marchesini

Sembra impossibile non poter più contare su di te, sulle tue analisi lucide e approfondite, mai banali. Sembra impossibile non poterti più telefonare per una delle nostre lunghe chiacchierate che iniziavano dall'immobiliare e finivano sugli studi dei figli. Un'idea di un articolo prendeva forma con le tue considerazioni, le tue attente riflessioni sui trend del real estate, ma soprattutto grazie agli affreschi dei cambiamenti delle città che sapevi fare senza troppi giri di parole. Allora la penna pareva scrivere da sola, ed era facile tracciare per i lettori un quadro completo della situazione attuale e le previsioni su cosa accadrà nei prossimi anni.

Piena di energia, solare, ritratto del vivere sano e correttamente: il tuo modo di essere resta qui con noi, un esempio di vita che non sbiadisce.

È un vuoto incolmabile quello che hai lasciato, ai tuoi figli in primis, di cui tanto eri fiera per i loro successi professionali e per le persone che sono diventate, ma anche alla comunità del real estate, orfana di una professionista sempre valida e "sul pezzo". Sei andata via con garbo, come hai sempre vissuto, con quella gentilezza che ti ha sempre contraddistinto. La tua disponibilità dovrebbe fare scuola in un mondo in cui tutto corre e sempre meno spazio è dato alla cortesia. Ci ritroveremo, perché il reincontrarsi è certo per coloro che sono stati amici. Ciao Paola.

Le case più belle meritano intermediari esclusivi.



Alassio: appartamento fronte mare in Borgo Coscia. E&V ID: W-026PGD • D/156,33 kWh/m²a • € 2.360.000







© +39 0182 47 06 39 • Alassio@engelvoelkers.com











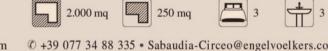


E&V ID: W-023VXC • G /220,91 kWh/m²a • € 2.900.000









Brianza, Erba: elegante villa primi '900 con parco privato. Circeo, Sabaudia: magnifica villa tra bosco e mare.

© +39 039 232 62 13 • Monza@engelvoelkers.com © +39 077 34 88 335 • Sabaudia-Circeo@engelvoelkers.com

E&V ID: W-026VOU • E/142,47 kWh/m²a • € 750.000



Palermo: contemporaneità e design nel centro storico. Porto Rotondo: appartamento in contesto esclusivo. Ragusa: villa di design con piscina e vista mozzafiato. E&V ID: W-02809D • F/160,00 kWh/m²a • € 560.000 E&V ID: W-025NR2 • G/193,00 kWh/m²a • Su Richiesta E&V ID: W-026XC9 • B/49,78 kWh/m²a • € 980.000











Padova: esclusiva residenza nel cuore della città.

E&V ID: W-026YR7 • D/75,96 kWh/m²a • € 1.850.000

Varese, Venegono Inferiore: villa con parco e piscina. E&V ID: W-011WQ6 • G/345,00 kWh/m²a • € 890.000

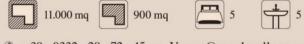














Engel & Völkers Italia • Tel. +39 02 584 99 61 • Italia@engelvoelkers.com • www.engelvoelkers.com/italia





Casa24Plus - GIOVEDÌ 30 MARZO 2017 Il Sole 24 Ore | 23

Mondo Immobiliare

PATRIMONIO IMMOBILIARE PUBBLICO

Da caserme a hotel di lusso

Desenzano, Laguna di Venezia e La Spezia: Difesa Servizi valorizza i suoi beni

di Paola Pierotti

A inizio marzo si sono riuniti nella sede della Borsa di Milano tre ministri – Roberta Pinotti per la Difesa, Graziano Delrio per le Infrastrutture e i Trasporti e Dario Franceschini per i Beni e le Attività Culturali – il sindaco di Venezia, il direttore dell'agenzia del demanio e all'ad di Difesa Servizi spa. Insiemehannodatoilvialiberaal"Progetto Venezia" finalizzato alla valorizzazione della caserma Miraglia sull'isola delle Vignole nella laguna veneziana. «Un investimento e una risorsa per il Paese fatta con le Forzearmate per le Forzearmate», ha commentato Fausto Recchia, ad di Difesa Servizi: si riducono le spese pubbliche e si valorizzano gli immobili che tornano ad essere a disposizione della collettività. Per dare concretezza al progetto, Difesa Servizi spa, la società in-house del Ministero della Difesa, entro il prossimo mese di giugno avvierà una procedura ad evidenza pubblica per la concessione della struttura ai privati fino a 50 anni. Si ipotizza di realizzare un polo ricettivo di lusso che sappia sfruttare l'affaccio sull'acqua per attrarre yacht e barche a vela (vedi scheda).

Il Progetto Venezia si inserisce in un più ampio processo di razionalizzazione, riqualificazione e riuso del patrimonio immobiliare militare che il ministero della Difesa, di comune accordo con l'Agenzia del Demanio, ha avviato da tempo e che ha già reso disponibili circa 730 infrastrutture su tutto il territorio nazionale.

Difesa Servizi, più in generale non si occupa solo della gestione del patrimonio immobiliare della Difesa. Tra le principali attività ci sono la gestione e valorizzazione dei brand delle forze armate, la gestione econoIL BANDO DI CONCESSIONE PER L'ISOLA DELLE VIGNOLE

Nessuna nuova costruzione

Progetto Venezia è l'iniziativa di valorizzazione finalizzata alla riconversione della caserma Miraglia sull'isola delle Vignole (foto a fianco). L'operazione sarà oggetto di un bando di concessione per 50 anni. Si tratta di un'area di 197mila mq, su cui insistono 30 costruzioni per un totale di circa 20mila mq di superfici coperte ed un volume totale di 100mila mc; si sviluppa intorno ad un canale naturale navigabile a 10 minuti dal canale della Giudecca. Dai primi di aprile, Difesa Servizi spa indirà una consultazione pubblica per raccogliere idee e suggerimenti dalla comunità locale e dagli imprenditori economici e potrà far tesoro delle indicazioni nel bando che sarà lanciato a fine giugno. La gara si chiuderà a fine novembre e chi si aggiudicherà la concessione potrà insediare attività turistico-ricettive, valorizzando l'intero comparto e realizzando una marina, ma con zero metri cubi aggiuntivi e zero metri verdi toccabili. (P.Pie.)



anche d'intesa con l'industria nazionale in diinvestitori internazionali. Trale altre iniziamateria di cooperazione internazionale, tive aperte, in cerca di operatori e conomici, c'è servizi resi a terzi dalle Forze Armate nei settori meteorologico, sanitario, merceologico e geo-cartografico. La spa è nata cinque anni fa e si occupa della gestione economica e della valorizzazione, esclusa l'alienazione, degli immobili della Difesa, su tutto il territorio nazionale. Difesa Servizi è una un operatore che sappia coniugare l'interesse struttura promossa per innescare il dialogo virtuoso con i privati e in questi mesi è stata una dei protagonisti, insieme all'Agenzia del Demanio, anche nella ricerca di operatori interessati a valorizzare una decina di beni costieri (in concessione per 19 anni).

Imprenditori, developer e aziende sono i partnerpiù interessanti per Difesa Servizitanto che l'89% del fatturato deriva direttamente da rapporti contrattuali con il privato. Difesa Servizi è stata anche al Mipim di Cannes per dialogare con il mercato immobiliare e portamica delle attività e dei servizi resi a terzi, re lo stesso "Progetto Venezia" all'attenzione sano generare un ritorno positivo, economi-

l'ex idroscalo militare di Desenzano Del Garda (41mila mq di superficie), posizionato sulle rivedellagoa un chilometro dal centro del paese e immerso in un"rea verde gestita come parco comunale. «Si tratta di un progetto in divenire – raccontano dalla Difesa – stiamo cercando storico e culturale dell'area con l'utilizzo turistico e ricettivo degli immobili».

A La Spezia invece, l'ex arsenale si sta riaprendo come polo scientifico, tecnologico e sociale, grazie alla collaborazione con gli enti territoriali e con l'industria: negli oltre 3mila mq di capannoni ed ex officine sono già ospitati laboratori di ricerca, nell'ambito di un ampio progetto per la costituzione di un Polo universitario. È questo uno dei casi in cui Difesa Servizi promuove l'utilizzo dei beni per iniziative private e imprenditoriali, che pos-

co e sociale, per le comunità locali.

A Venezia, il Museo storico della Marina Militare è invece un esempio di contenimento dei costi di valorizzazione delle risorse. Si tratta di un business museum per il quale la gestione è stata affidata ad una società esterna. Ancora, in un'ottica di sinergia con la comunitàlocale, a Siena, la caserma Santa Chiara è stata affidata alla Contrada del Nicchio.

Difesa Servizi ha aperto un capitolo importante anche sul tema dell'efficienza energeticae, operando secondo gli indirizzi strategici e i programmi stabiliti con decreto del Ministro della Difesa, di concerto con il Ministro dell'economia e finanze, ha stipulato diversi contratti per la locazione di strutture militari, contribuendo alla realizzazione di impianti fotovoltaici per una potenza complessiva di circa 70 MW che interessano 415 mila mq di coperture su edifici e circa 940mila mq di terreni.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

FOCUS CITTÀ

Cristina Giua

A CATANIA LA RIPRESA È GUIDATA DA UNIVERSITÀ E POLICLINICO

prezzi delle case, non ancora arrivati al punto più basso della parabola discendente, stanno trainando la . domanda abitativa a Catania. A fare la sua parte è anche il via libera ai mutui da parte delle banche, che sta spostando la richiesta immobiliare dall'affitto all'acquisto. Migliora, dunque, il clima complessivo su una piazza residenziale come quella catanese, che ha lasciato sul terreno almeno il 30% rispetto ai prezzi con cui si scambiavano le case fino a 2010. Racconta Antonio Acquaviva, agente Re/Max: «A fronte di compravendite salite, comunque sotto la media nazionale, i prezzi nel 2016 sono scesi ancora tra il 2-3%: l'impressione è che continueranno a scendere almeno fino alla fine di quest'anno». Lo standard di richiesta si concentra sugli appartamenti da tre vani (85 mq circa, con due camere da letto). L'acquisto da

investimento è in leggera ripresa e funziona nel centro città sul segmento delle locazione destinati agli universitari fuori sede. Oppure, in alternativa – e sempre per investimento su piccole pezzature immobiliari – raccoglie consensi la area Nord di Catania, purché vicina alla Città Universitaria (oppure al Policlinico). In entrambe le zone, la domanda cerca anche pezzature di appartamenti da 5 vani su superfici ampie (140-150 mq), da suddividere poi in stanze o posti letto da affittare singolarmente agli studenti. La domanda abitativa classica conferma la tenuta del centro storico, in particolare su Etnea-Duomo e Corso Italia. Da segnalare anche un aumento di interesse su Canalicchio e Picanello (due zone favorite da buoni collegamenti e prezzi immobiliari abbordabili).

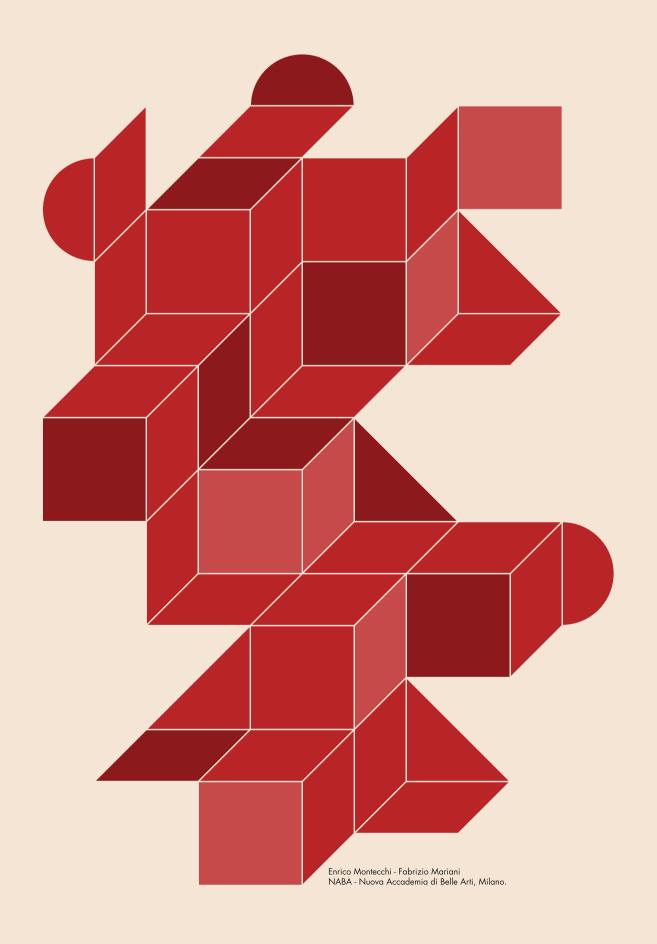
© RIPRODUZIONE RISERVATA

CATANIA ZONA PER ZONA

Trend di mercato, prezzi al mq e canoni d'affitto mensili in euro (bilocali 60-70 mq) e e trilocali (80-90)

	DOMANDA OFFERTA		USA.	го	NUOVO O RISTRUTTURATO		AFFITTI	
			SIGNORILE	MEDIO	SIGNORILE	MEDIO	BILOC.	TRILOC.
Teatro Massimo		=	2.050	1.500	2.600	2.300	500	610
Etnea - Duomo	^	~	2.200	1.700	2.700	2.400	510	620
Vittorio Emanuele - Garibaldi	=	=	1.600	1.150	2.000	1.800	400	500
Umberto I	=	^	2.300	1.700	2.700	2.500	520	630
Veneto - Provincie	^	~	2.600	2.100	3.400	2.800	540	660
Zona Vulcania	=	=	2.300	1.800	2.750	2.400	510	630
Corso Italia	=	=	2.700	2.300	3.600	2.900	540	660
D'Annunzio	^	=	2.800	2.500	3.700	3.100	550	680
Ambasciatori - Rocca romana	=	^	1.900	1.400	2.400	2.100	430	540
Imbriani	=	^	2.500	2.200	3.500	2.600	530	660
Cibali bassa - piazza Santa Maria di Gesù - Beccaria	=	^	1.900	1.450	2.400	2.150	440	550
Cibali alta	=	=	1.500	1.100	2.100	1.600	360	470
Rapisardi	=	^	1.800	1.500	2.300	1.900	420	520
Rapisardi alta	~	^	1.600	1.300	2.200	1.800	400	500
Canalicchio	^	~	1.800	1.350	2.300	2.000	530	530
Barriera	=	^	1.150	1.050	2.000	1.600	400	510
San Giovanni Galermo	^	=	1.200	970	1.700	1.600	350	460
Picanello - Ognina	^	=	1.800	1.400	2.350	2.000	430	540
Gravina - Sant'Agata Li Battiati	~	^	1.450	1.000	2.000	1.600	400	500
San Giovanni La Punta	~	=	1.400	980	1.900	1.550	380	460

FONTE: elab. su dati Gabetti, Immobiliare.it, Reag (solo compravendite), Tecnocasa. Solo per indicatori domanda e offerta: Casa.it





www.cersaie.it

25-29 SETTEMBRE 2017

promosso da CONFINDUSTRIA CERAMICA

in collaborazione con Bologna Fiere

organizzato da EdiCer SpA

segreteria operativa Promos srl

24 | Il Sole 24 Ore Casa24Plus - GIOVEDÌ 30 MARZO 2017 | n. 83

In casa.

VERSO IL SALONE/1

Led leggero e sostenibile

Componenti piccoli e hi-tech lasciano più spazio alla luce e meno alle strutture

di Antonella Galli

Sempre più luce, sempre meno lampade: questa, in sintesi, è la tendenza progettuale che sembra aver conquistato i light designer, autori delle novità in mostra ad Euroluce, la rassegna biennale dedicata al settore dell'illuminazione all'interno del prossimo Salone del Mobile di Milano. Le tecnologie led e la miniaturizzazione dei componenti favoriscono questo orientamento, già evidente in alcune anticipazioni dei prodotti al debutto in fiera.

La forma della lampadina a incandescenza, che appartiene alla memoria, ha dato lo spunto al giovane Andrea Brugnera per la creazione delle lampade Sonoluce di Zava, semplicemente costituite da un sottile profilo metallico circolare e bianco, entro cui viene proiettata la luce da un piccolo corpo colorato che contiene la sorgente luminosa. L'effetto di Sonoluce è quello di un profilo a lampadina che contiene la luce senza chiuderla, mantenendone la purezza grazie alla struttura minimale.

Alleggerire, quasi smaterializzare, la sagoma del lampadario è l'obiettivo, ben riuscito, della lampada da sospensione Alysoid, disegnata dal giapponese Ryosuke Fukusada per Axo Light, in cui il progettista sfrutta il principiogeometrico dell'arco catenario per tracciare nell'aria il corpo del lampadario con sottili catenelle in alluminio. Alysoid, infatti, proietta verso il basso la luce dal corpo centrale, contenente sorgenti led altamente performanti, e ladiffondeattraversoisottiliprofilidegliarchi di catenelle, di diversa lunghezza, composte dapiccoli elementi sferici. Il volume della lampada, definito dagli archi delle catenelle, si smaterializza in una sagoma elegante che risalta nello spazio senza imporsi.

Anche Davide Groppi punta sulla riduzione al minimo del corpo della lampada con il pro-

getto Infinito, che presenterà in fiera come terza tappa del suo percorso sugli stati fondamentali della luce. Dopo Nulla, la lampada da incasso a soffitto a luce diretta, e Pablo, lastra luminosa a luce diffusa, nel progetto Infinito Davide Groppi assottiglia la forma fin quasi a farla scomparire del tutto, per concentrare l'occhio sulla luce indiretta: la lampada è, infatti, una striscia sottilissima in una speciale lega metallica che taglia lo spazio e proietta luce indiretta. Il cavo di Infinito si può tagliare su misura, posizionandolo da parete a parete o da soffitto a pavimento.

Disolaluceè composto anche il progetto Alphabet of Light, concepito da Big per Artemi- 2 de:lostudiodanese, capitanatodal genialearchitetto Bjarke Ingels, ha ideato una serie di moduli luminosi di base, lineari e curvi, che grazie a giunzioni, anch'esse luminose, permettono di comporre tutte le lettere dell'alfabeto di un nuovo font, ma anche di creare composizioni lineari e circolari. Una scrittura di luce che trasforma lo spazio senza l'ausilio di supporti, strutture e diffusori, utilizzando la luce come un segno grafico che genera infinite creazioni.

Ilclassicolampadario perdela propriatridimensionalità nella rilettura che propongono i due progettisti Luca de Bona e Dario De Meo con lo chandelier Ghebo, tra le novità di Karman.Idue designer di origine veneziana riducono a due dimensioni il classico lampadario settecentesco Maria Teresa, scomponendolo in bracci metallici piatti e tagliati al laser, alcuni rivestiti in vetro di Murano, con rosette ai giunti e coppette in cristallo a contenere le lampadine. La fonte luminosa può anche "cambiare natura" e trasformarsi in una finestra da cui sembra entrare, con estrema verosimiglianza, la luce di una giornata soleggiata con il cielo azzurro: è lo spunto da cui è nato il progetto tecnologico CoeLux di Paolo di Trapani, un sistema di illuminazione per ambienti ciechi con le sembianze di una finestra che riproduce, grazie alla tecnologia led e a nanotecnologie, l'effetto della luce del sole. Nelle nuove versioni compatte CoeLux Sky Tales la visione della luce solare è mediata e non diretta, come fosse rifratta, riflessa e diffusa da altri elementi naturali, quali nuvole, foglie, acqua, per un effetto ancora più naturale.



MIMETICHE E IPNOTICHE

1. Artemide, Alphabet of Light, design BIG - Bjarke Ingels Group; 2. Axolight, lampade a sospensione Alysoid, design Ryosuke Fukusada; 3. CoeLux, serie di finestre Sky Tales che riproducono l'effetto della luce solare; 4. Davide Groppi, striscia luminosa Infinito



VERSO IL SALONE/2

La sedia non smette mai di rinnovarsi

a rinnovarsi, il 2017 è l'anno di una celeallora prodotta da Cassina e meticolosanario dell'azienda. Simbolo della modernità e del genio italiano, la Superleggera (festeggiata con una nuova variante con struttura rossa e tessuto speciale in soli 60 esemplari) coniuga mirabilmente ricerca etradizione. Una lezione che si riflette nelle sedie che a breve saranno presentate al Salone del Mobile e che rileggono le forme del passato in chiave contemporanea.

È dichiarato, anche nel nome, il richiamo agli anni Cinquanta per la sedia Fifties di Calligariso, firmata dallo studio Busetti Garuti Redaelli, che reinterpreta i canonistilistici di quel decennio: la sottile struttura a quattro gambe in tondino di metallo ottonato o verniciato nero sostiene schienale e seduta dall'elegante silhouette leggermente incurvata, rivestiti in cuoio o in velluto, tessuto di grande attualità nelle tinte sabbia, terra, bosco, mattone e blu oceano. La grazia degli arredi Liberty rivive nel modello Perla di Riflessi, un progetto di Stefano SandonàeSabrinaBettini, che si sono ispirati a temi femminili per disegnare le nuove collezioni di sedute dalle forme morbide e sinuose. Perla, in particolare, è sostenuta da una struttura in tondino di metallo caratterizzata dall'incrocio delle gambe posteriori: apparentemente in bilico, in realtà ben stabile, la struttura supporta uno schienale a forma di goccia e un comodo sedile soft, che ne accentuano il carattere aggraziato e vezzoso.

Nella sedia Julie di Trabà Emilio Nanni interpreta la sedia tradizionale in legno modellandola sapientemente e purificandola nelle linee, aggiungendo infine un intreccio in corda nello schienale, dettaglio che rievoca memorie

Nell'universo variegato della sedia, contadine. Un tessuto antico e naturale archetipo dell'arredo che riesce sempre come il lino è protagonista della sedia Field, progetto di Philippe Nigro per Sabrazione importante per il design italia- intluc, in cui la tecnologia contribuisce a no e non solo: compie, infatti, sessan- un'innovativa funzionalità della matet'anni la sedia 699 Superleggera, dise-ria. In Field, infatti, la scocca monoblocgnata da Gio Ponti nel 1957 in collabora- co è ricavata da fibre di lino irrigidite zione con i figli di Amedeo Cassina e da grazie a una resina organica, che trasforma il tessuto in materia strutturale, menterealizzata a Meda, nel cuore origi- valorizzandone le potenzialità estetiche e tecniche.

La scocca monoblocco è anche la caratteristica di Lias, sedia disegnata da Gino Carullo per Bonaldo, il cui nome deriva dalla parola layers (strati). L'effetto di stratificazione è evidente nelle due bordature parallele che definiscono il perimetro dell'intera scocca imbottita, un dettaglio sartoriale che richiama la manifattura artigiana di un tempo. - An. Gal.



Oltre la tradizione A lato, la 699 Superleggera disegnata nel 1957 da Gio Ponti per Cassina nell'edizione limitata presentata

al Salone; sotto, Julie di Trabà. by Emilio Nanni



SALONE INTERNAZIONALE DEL MOBILE - Milano Rho 4-9 aprile 2017 Aziende presenti

SCOLARO PARASOL presenta la nuova generazione di ombrelloni ASTRO

Da più di 40 anni leader nella produzione di ombrel-Ioni, SCOLARO PARASOL ha ideato un nuovo futuro per vivere lo spazio esterno dominato dalle sinergie tra Tecnologia, Ergonomia, Design e Innovazione. Alla base del funzionamento innovativo c'è il sistema MOTION, soluzione retrattile che permette di aprire e chiudere l'ombrellone vicino al palo, senza rimuovere

tavoli e sedie. La combinazione tra sistema MOTION e LIFT ACTION permette di aprire o chiudere l'ombrellone in un solo movimento. Grazie alla molla a gas, che compensa il peso dell'ombrello, l'operazione è molto leggera

www.scolaro-parasol.it - info@scolaro-parasol.it

Salone Internazionale del Mobile Milano Rho, Hall 18 Stand D07



SERENA LUXURY MOSAIC, Italian innovation for Luxury

Dopo gli studi in architettura Michelangelo Serena fonda a Spilimbergo SERENA LUXURY MOSAIC apprezzata da noti critici d'arte e oggi presente con alcuni oggetti esclusivi nel Museo del Vetro di Murano. In ogni creazione la poesia del mosaico incontra il fascino del vetro soffiato, nuova dimensione di Made in Italy, connubio di antiche tradizioni e tecniche artigiane.

Per la prima volta nella storia dell'arte si uniscono vetro soffiato di Murano e vetro mosaico per dare vita a pezzi unici, eleganti, preziosi e raffinati, arricchiti da dettagli in oro. Le forme sono finemente progettate da Michelangelo

Serena, con la sapiente collaborazione del padre **Alessandro** Serena e di artigiani mosaicisti. La particolarità delle lavorazioni e la natura dei materiali fanno sì che forma e colore del vetro soffiato assieme a disposizioni e colori del mosaico creino opere uniche, sempre diverse nei dettagli.

A Milano durante la Design Week, l'Excelsior Hotel Gallia (a Luxury Collection Hotel), ospiterà la Art Collection, mentre ad Euroluce 2017 verrà presentata in anteprima assoluta la Light Collection

www.serenaluxurymosaic.it

Salone Internazionale del Mobile Milano Rho, Hall 9 Stand P10



Da BOFFETTO Form to Furniture nasce MY WAVE by STUDIO MAMO

Lo STUDIO MAMO presenta una collezione disegnata per BOFFETTO Form to Furniture e dedicata alla natura: MY WAVE collection. MY WAVE collection si sviluppa dal concept di base di un'onda, dotata per sua stessa natura di fluidità, movimento e mutamento. L'onda si insinua all'interno della casa, come movimento e mutamento dell'ambiente stesso. Pezzi d'arredo silenziosi nella loro purezza, elementi sofisticati in cui le for-

me e i dettagli di stile delineano un concetto di slow design Disponibili: tavolo, paravento, coffee table rotondo e ovale, credenza, pouf www.boffetto.com

Salone Internazionale del Mobile Milano Rho, Hall 10 Stand F04



