

Il Settimanale  
del Real Estate  
e dell'Asset  
Management

Anno III - 2019  
Numero 258  
05 - 11 ottobre

# REVIEW

WEB EDITION

## Caselle Open Mall: il nuovo format che cancella la concorrenza

**Gio Ponti rinasce a Milano  
con Allianz (Video)**

**Pregio super: 18 mila/mq  
a Milano (Video)**

**Si parla di infrastrutture  
per Genova (video)**

**Caselle Open Mall:  
il nuovo format  
che cancella la  
concorrenza  
(Video)**

**3**

Un progetto presentato nel 2006, autorizzazioni che arrivano finalmente dopo 13 anni (pochi giorni fa) uno sviluppo che si completerà nel 2022 per un costo complessivo di oltre 300 milioni di euro.



# Sommario

**Gio Ponti  
rinasce a Milano  
con Allianz  
(video)**

Un collettivo statunitense di fama mondiale di architetti, designer, ingegneri e progettisti sta mettendo mano alle palazzine di Milano disegnate fra il 1958 e il 1962 da Gio Ponti, con Piero Portaluppi e Antonio Fornaroli.

**10**



**Si parla di  
infrastrutture  
per Genova  
(Video)**

Determinare un incontro tecnico dove analizzare le esigenze di sviluppo infrastrutturale e di riassetto logistico della zona di Genova e non solo.



**21**



**24**

**Ospitalità  
alternativa:  
a Milano arriva  
anche Altido  
(Video)**

Aprire a Milano il primo Smart Boutique ApartHotel di Altido, società specializzata nell'hospitality alternativa con oltre 1.700 strutture gestite in Europa.



**Pregio super: 18  
mila/mq a Milano  
(Video)**

Il mercato immobiliare di pregio a Milano e Roma viaggia a un passo rapido, a prova di crisi, e le prospettive sono ugualmente positive, con una conferma se non un'accelerazione della tendenza.



**15**



**27 In breve**

**MONITORIMMOBILIARE**  
Italian Real Estate News

**MONITORISPARMIO**

# REVIEW

WEB EDITION

Il Settimanale del Real Estate  
e dell'Asset Management

Anno III - 2019  
Numero 259  
05 - 11 ottobre

© Giornalisti Associati Srl  
www.monitorimmobiliare.it - www.monitorisparmio.it  
Registrazione 11-11-11  
n° 546 Tribunale di Milano

Direttore responsabile  
Maurizio Cannone

Luigi Dell'Olio  
Jacopo Basanisi  
Fabio Basanisi  
Giusy Iorlano

Seguici su:



Contatti  
Piazza Santa Maria Beltrade, 1 (Duomo)  
20123 Milano  
Tel: +39 0236752546  
E-mail: info@monitorimmobiliare.it

Pubblicità  
Tel: +39 344 2573418  
E-mail: eventi@monitorimmobiliare.it

E' proibita la riproduzione di tutto o parte del contenuto  
senza l'autorizzazione dell'Editore  
Copyright  
© Giornalisti Associati Srl



# CASELLE OPEN MALL:

il nuovo format che cancella la concorrenza

Un progetto presentato nel 2006, autorizzazioni che arrivano finalmente dopo 13 anni (pochi giorni fa) uno sviluppo che si completerà nel 2022 per un costo complessivo di oltre 300 milioni di euro. Il progetto Caselle Open Mall di Aedes dopo questo percorso

autorizzativo lungo e complesso è pronto per dire addio al classico centro commerciale e aprire una nuova tipologia di luogo dedicato al retail ma non solo. Ne abbiamo parlato con Giuseppe Roveda, amministratore delegato di Aedes.

Abbiamo ritirato i permessi per costruire Caselle Open Mall il 30 settembre. Per me significa un po' di soddisfazione. Sono andato a Caselle per la prima volta nel luglio del 2006, quasi 13 anni fa. Si tratta di un progetto grande, complesso, con procedure amministrative tortuose, cambi di leggi regionali lungo il percorso e soprattutto cambi di progetto.

A fine 2013 abbiamo preso la decisione durante lo sviluppo del processo amministrativo di cambiare progetto, di spostarci dal classico centro commerciale, shopping center con ipermercato e la solita galleria, a un progetto che abbiamo battezzato Open Mall progetto Life style che ci sembrava più opportuno intraprendere rispetto agli sviluppi fatti in passato.

Questo per una consuetudine dei consumatori e dei trend in atto anche portati dall'e-commerce che stava iniziando a progredire. E' stata una scommessa perché siamo passati da un format collaudato a un nuovo modello come è successo nel 1998 quando a Serravalle è stato realizzato il primo outlet in Italia.

**Tutti pensavano che facessimo un centro commerciale tradizionale, invece abbiamo sviluppato un modello che in Europa si era già affermato.**

Anche in questo caso la nostra idea nasce dallo studio. Siamo andati negli Stati Uniti abbiamo visto i trend e le novità e abbiamo preso un'idea che altri avevano già sviluppato. L'idea poi va radicata sul territorio, adeguata alla singola realtà e al bacino dei residenti.

C'è uno sviluppo dell'idea.

La scommessa fatta nel 2013 di andare su un format diverso ha pagato perché oggi conosciamo benissimo la trasformazione in atto sui centri commerciali tradizionali, soprattutto in certe zone d'Italia, dove gli ipermercati non sono più performanti come una volta e quindi c'è un processo di trasformazione in atto.



Per il futuro possiamo svolgere con serenità le attività propedeutiche all'inizio del grande cantiere di Caselle Open Mall.

La prima è l'attività di leasing, l'affitto degli spazi già iniziata a partire da questa primavera e continuerà anche il prossimo anno per avere una occupancy sempre più elevata. Trattandosi di circa 250 unità da locare c'è moltissimo lavoro da fare.



La seconda attività consiste nell'avvio delle prime interlocuzioni per recuperare la finanza di progetto a servizio dello sviluppo. Per quanto riguarda la parte equity il terreno e i costi sostenuti fino a oggi sono stati propri, non c'è debito e così sarà fino a giugno del 2020. Altro equity arriverà dall'aumento di capitale che Aedes sta portando avanti e che si completerà alla fine dell'anno. Inoltre stiamo consultato potenziali investitori e abbiamo avviato in parallelo le prime interlocuzioni con possibili banche finanziatrici del progetto. Infine l'attività di spostamento dei sottoservizi dell'area per rendere idonea l'edificazione e la bonifica di tipo bellico, essendo l'area



vicino all'aeroporto di Caselle che fu sottoposta a bombardamenti durante la seconda guerra mondiale.

Queste sono tutte attività che arriveranno a primavera 2020, che rappresentano i presupposti per la posa della prima pietra, e poi ci vorranno 24 mesi per completare i lavori. Questo è il programma dei prossimi 9 mesi. Come sta cambiando il settore dei centri commerciali?

Io seguo il mondo dell'immobiliare retail dalla fine degli anni Ottanta e il settore non è mai stato fermo, i format si sono sempre evoluti. Siamo partiti coi supermercati, superstore, ipermercati, shopping center, retail park, outlet e poi sono arrivati gli hard discount, trasformati in soft discount che poi sono diventati supermercati.

Questo processo ha portato a rilevare che il consumatore non frequenta più come una volta il grande ipermercato ritenuto troppo dispersivo. La spesa è diventata un lavoro, mentre prima era considerato un divertimento. Il consumatore vuole fare la spesa vicino a casa, sotto casa e, dove la logistica lo consente, direttamente a casa grazie al delivery.

Questo ha fatto sì che una porzione di grandi ipermercati fatturi meno. Gli stessi Retail Park nati a fianco dei centri commerciali classici hanno inciso sul fatturato degli ipermercati per una sovrapposizione delle referenze.

Inoltre le persone, giovani e anziani indistintamente, voglio frequentare luoghi confortevoli e gradevoli aperti, dove passare la giornata dove fare shopping e non spesa obbligata, che puoi fare anche online a casa. Il consumatore è sempre più liquido, vuole essere libero di fare esperienze, non solo trovare l'affare e il prodotto di qualità. L'evoluzione l'avevamo già colta a Serravalle Scrivia dove avevamo un punto di osservazione privilegiato con tutti e tre i canali: shopping center tradizionale, il retail park e l'outlet. Si vedeva dove i fatturati crescevano e dove calavano, è stato per noi un osservatorio preciso che ci ha consentito di cambiare il progetto di Caselle Open Mall nel 2013.

Lo abbiamo modificato togliendo il grande ipermercato, inserendo un superstore di servizio più piccolo e puntando sulle nuove ancore: spazi dedicati al tempo libero e ai servizi alla persona. Abbiamo puntato sul food,

l'offerta di ristorazione è qualitativa e variegata, sui servizi e benessere della persona e infine su servizi professionali con uffici.

Dal punto di vista infrastrutturale e architettonico abbiamo puntato sulla naturalità del centro che è prevalentemente aperto, alcune zone sono coperte con una galleria di tipo urbana non climatizzata ma ha una mitigazione delle temperature attraverso l'effetto serra della costruzione in inverno, mentre per l'estate il clima è calmierato da filtri solari, la presenza del verde e acqua. La parte food è totalmente climatizzata per rendere piacevole la pausa pranzo.

L'accessibilità all'area rappresenta un investimento molto importante sia in termini logistici sia di percorribilità con le automobili. Il progetto è collegato alla stazione ferroviaria. Infine ci sarà un people mover, un mezzo elettrico con guida artificiale che collegherà la stazione ferroviaria al COM e che consentirà di spostarsi dentro al centro.

La sostenibilità ambientale, sia in termini di consumi energetici ridotti perché la galleria non è climatizzata ma preferendo l'utilizzo dell'energia geotermica e solare, un energy center dedicato al centro che porterà dei vantaggi

di risparmio anche ai tenants. Grande importanza è stata data all'identità del progetto Caselle Open Mall che coniuga una modernità di progetto con i luoghi tipici del territorio.

Abbiamo voluto riproporre un concetto di architettura urbana presente a Torino che rappresenta la tradizione unita alla tecnologia. Infine c'è il tema dell'esperienzialità. Oggi non li chiamiamo più centri commerciali, ma destination center. Il 70% è rappresentato da retail e il 30% è altro. Negli USA addirittura questo rapporto è 50 e 50. La gente vuole fare delle esperienze, non si muove solo per lo sconto e per la qualità, ma vuole essere soddisfatto e vuole mangiare in un bel locale, conoscere gente e vedere cose interessanti.



L'esperienzialità è il fattore che manca al canale online, in un centro mi posso confrontare con altre persone.

L'integrazione con l'on line con il destination center è totale. Devo poter consegnare all'interno del centro quello che un visitatore vuole. E' un prodotto con una forte innovazione perché deve funzionare per i prossimi 20 anni.

Oltre a Caselle stiamo ristrutturando due edifici ad uso direzionale a Milano, le torri Richard. Stiamo aumentando l'occupancy della Fase C del Serravalle Retail Park, siamo al 90% ed entro la fine dell'anno dovremmo arrivare al 95%. Stiamo portando avanti alcune dismissioni di beni non strategici del portafoglio immobiliare. La liquidità che deriverà da queste operazioni sarà destinata all'acquisto di un portafogli di immobili già a reddito che cercheremo di fare nel primo semestre 2020.



**GUARDA L'INTERVISTA: Giuseppe Roveda**

