Tiratura: 293.393 Diffusione: 197.847

CORRIERE DELLA SERA

Quotidiano

AEDES SIIQ COMMERCIAL PROPERTIES

Data 28-02-2021
Pagina 32
Foglio 1

Immobiliare

di **Fabio Savelli**

Roveda: «Aedes pronta a investire Negozi e outlet rendono ancora»

Il retail fisico è vivo e lotta insieme a noi. Apparentemente piegato dalla pandemia, demonizzato per la sua stessa essenza che vive di contatti, relazioni, scambi, transazioni il commercio non è finito. Neanche quello extraurbano. Semmai sta decadendo un certo tipo di format, alla francese, con grande ipermercato e galleria chiusa antistante. Non lo sta scalfendo davvero neanche l'ecommerce. Che anzi s'integra alla perfezione per alcune categorie di prodotto, che potremmo definire esperienziali. Se c'è bisogno di testare, toccare, valutare il canale online diventa una propaggine del negozio fisico. E allora anche gli spazi servono, le metrature, forse servono sempre di più i magazzini, per il ritiro della merce.

Aedes è un interessante punto di osservazione. Intermediazione immobiliare, gestore e sviluppatore di spazi commerciali e uffici, quotata al segmento Mta di Borsa Italiana. Ha appena annunciato un'operazione di rafforzamento patrimoniale da quasi 50 milioni interamente sottoscritta pro-quota dal suo socio di maggioranza, Augusto. Spiega l'amministratore delegato Giuseppe Roveda, che «serve per recuperare risorse per nuovi investimenti». Una strategia da qui ai prossimi anni che forzando potremmo definire persino anticiclica. La stella polare è lo sviluppo del Caselle Open Mall, un progetto commerciale innovativo vicino all'aeroporto Pertini di Torino che dovrebbe aprire le porte al pubblico entro la fine del 2024. «Prima dell'inizio della pandemia avevamo già commercializzato il 30% degli spazi — dice Roveda — poi ci siamo inevitabilmente fermati ma ci attendiamo di riprendere a breve con una prospettiva di rendimenti interessanti sul lungo termine».

Nel portafoglio investimenti non ci sono più gli shopping center tradizionali, ma ci sono ancora i Retail Park, i Big Box e gli outlet come la quota del Serravalle Village per un valore complessivo delle attività immobiliari consolidate superiore ai 400 milioni. «Negli ultimi cinque anni abbiamo valorizzato il portafoglio uffici: 160 milioni di vendite e rendimenti alti. Ora puntiamo su concept innovativi, come l'outlet a San Marino, in partnership col gruppo Borletti», spiega Roveda. La pandemia sta accelerando la transizione digitale, quindi il format dell'ecommerce inevitabilmente prenderà maggiore quota di mercato. «Ci saranno aziende che ridurranno il numero di punti vendita ma non le superfici e altre che faranno al contrario», evidenzia Roveda. Sui canoni di locazione era inevitabile il contraccolpo. «Abbiamo spalmato i contratti su un tempo più lungo per compensare i mancati introiti delle attività rimaste chiuse per il lockdown. Ma a Serravalle abbiamo firmato cinque contratti a canoni identici all'era pre-Covid — spiega il top manager —. Non c'è una vera contrazione nelle location interessanti». Al momento nessun interesse per il residenziale dove tra gli investitori c'è grande concorrenza. «Certo qualche riflessione lo smart working strutturale finirà per porla, con la necessità della stanza in più», riflette Roveda. Come converrà interrogarsi sul segmento degli uffici, «che godeva di grande vivacità soprattutto a Milano e Roma». Gli spazi andranno ripensati. E forse anche i rendimenti.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Alla guida Giuseppe Roveda, 52 anni, è amministratore delegato del gruppo di real estate Aedes

> **Le superfici Il numero dei punti vendita diminuirà ma aumenteranno le superfici**

Economia 25

«Alitalia, serve discontinuità» Pezzi in vendita e poi rilancio

Roveda: «Aedes pronta a investire Negozi e outlet rendono ancora»

133712

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.