

**I**l real estate racchiude un patrimonio sempre più ingente di professionalità e competenze proprie dei numerosi soggetti che concorrono allo sviluppo del territorio. Dal 2005, EIRE - Expo Italia Real Estate rappresenta un appuntamento a elevato valore aggiunto per una comunità - non solo italiana - che sta uscendo da una complessa crisi internazionale. Antonio Intiglietta, presidente di Ge.Fi., ente organizzatore della manifestazione, ci anticipa i contenuti della sesta edizione di EIRE, che si terrà in FieraMilano dall'8 al 10 giugno prossimo.

**D.** In quale scenario state preparando EIRE 2010?

**R.** Il dato di partenza è che il mondo ha attraversato una crisi che non è ancora finita, ma ciò non fa venire meno una forte potenzialità di investimento. I fondi si ritrovano forti di grandi disponibilità finanziarie, al pari delle maggiori private bank. Al momento, peraltro, osserviamo che gli investimenti si stanno concentrando nell'area pacifica. Quanto a noi, l'Italia vive una situazione tutto sommato migliore rispetto ad altri Paesi europei, quali Spagna, Portogallo, Gran Bretagna, Francia, Germania: può sembrare paradossale, ma un grande vantaggio si sono rivelate la cautela del nostro sistema bancario, assai più attento di altri agli investimenti, una certa rigidità della struttura pubblica, la stessa conformazione del territorio, che non permette di costruire grandi volumi. A fronte di questa situazione, ci dobbiamo comunque chiedere come possiamo creare una maggiore attrazione sul nostro mercato del real estate.

**D.** Quali strade avete scelto?

**R.** Abbiamo deciso di partire dall'esplorazione del mercato che fa riferimento al bacino del Mediterraneo, un'area geopolitica molto interessan-

# GE.FI.

## EIRE 2010: il salone del real estate guarda con crescente attenzione ai mercati emergenti



**Antonio Intiglietta è presidente di Ge.Fi., la società che organizza EIRE - Expo Italia Real Estate, il salone dedicato al mercato immobiliare e al real estate. L'edizione 2009 ha visto la partecipazione di 350 espositori su una superficie di 35.000 mq, e quasi 20.000 visitatori. Nei circa 100 convegni istituzionali, seminari, conferenze stampa ed eventi organizzati sono stati affrontati i maggiori temi di attualità del settore.**

**EIRE intende rivolgersi ad aree molto attrattive e in crescita, quali il bacino mediterraneo, i Paesi balcanici e il Sud-America, con particolare attenzione al Brasile.**

**Il retail si conferma un'area fondamentale per il real estate e quindi avrà un ruolo centrale anche a EIRE 2010.**

**Turismo e social housing avranno anche quest'anno uno spazio importante all'interno della manifestazione.**

te: basti pensare che nei Paesi del Nord-Africa il Pil cresce mediamente del 3-6% all'anno. Un'altra area verso cui abbiamo rivolto le nostre attenzioni è quella balcanica, anch'essa caratterizzata da una grande voglia di emergere. Alla fine, abbiamo pensato che EIRE quest'anno potesse rappresentare un valido punto di attrazione proprio per questi nuovi, promettenti mercati. Così, lo staff di EIRE ha realizzato una serie di missioni in quei Paesi, le ultime delle quali hanno toccato, tra febbraio e marzo, Turchia e Montenegro. Gli operatori coinvolti vi hanno riscontrato molte opportunità; noi abbiamo dimostrato come EIRE possa offrire appuntamenti importanti nell'arco dell'anno. Infatti, sono convinto che EIRE debba rappresentare una tappa di un percorso più ampio, dando costanti stimoli a tutto il

mercato, non un evento fine a sé stesso, che si esaurisce nei giorni della manifestazione.

**D.** Avete nel mirino altre aree del mondo?

**R.** In effetti, un'altra area che intendiamo rappresentare è l'America latina - Brasile in primis -, anch'essa in grande sviluppo. Senza contare che proprio in Brasile il 35-40% della popolazione è di origine italiana e quindi ci può assicurare un grande coinvolgimento nella manifestazione.

**D.** Abbiamo parlato di EIRE come polo per attrarre investimenti: il discorso vale anche in senso opposto?

**R.** Assolutamente sì: dobbiamo adoperarci per portare gli investitori italiani all'estero. Per troppo tempo siamo stati ripiegati su noi stessi e

invece abbiamo una grande tradizione di qualità, di gusto del bello, che potremmo esportare per esempio nel Mediterraneo. Insomma, è ora di dare una sveglia al nostro mercato.

**D.** E il retail real estate che ruolo è destinato a giocare in questo frangente?

**R.** Il retail è sempre più una dimensione fondamentale del real estate, una leva preziosa di riqualificazione delle grandi aree urbane - in Italia come nel Mediterraneo o nei Balcani - e di qualificazione delle nuove aree di sviluppo. Il retail porta cultura, socializzazione, e può quindi assumere un ruolo di primissimo piano. Dobbiamo quindi dargli contenuto, con uno sviluppo urbano e commerciale in cui il made in Italy giochi un ruolo da protagonista. Su questo tema, stiamo definendo un grande evento che organizzeremo a EIRE con il Consorzio nazionale centri commerciali.

**D.** Si conferma anche quest'anno l'area dedicata al turismo?

**R.** Anche quest'anno daremo ampio spazio al settore del turismo e del social housing. Confindustria Aica e Confindustria Alberghi avranno due grandi stand e per la prima volta saranno presenti anche Italia Turismo e Confturismo. A dimostrazione del fatto che retail e turismo sono due dimensioni autentiche, due leve trainanti del real estate.



Ge.Fi. spa  
Viale Achille Papa, 30  
20149 Milano  
Tel. 02.31911911  
Fax 02.31911920  
italiarealestate@gestionefiere.com  
www.italiarealestate.it