

Quella dei centri commerciali è ormai una realtà consolidata anche nel nostro Paese. Tra i player più importanti, a livello internazionale, in questo mercato in costante sviluppo, si inserisce Sonae Sierra: ce ne parla Pietro Malaspina, managing director della consociata italiana.

D. Come si configura la presenza di Sonae Sierra in Italia?

R. Siamo arrivati in Italia nel 2001 e in sette anni siamo notevolmente cresciuti, passando da un semplice ufficio a una struttura di oltre 50 persone. A oggi annoveriamo tre nostri centri commerciali: Valcenter a Marcon (Ve), Airore a Monselice (Tv) e Freccia Rossa a Brescia, quest'ultimo inaugurato lo scorso aprile. Il 29 ottobre inaugureremo "Gli Orsi" a Biella, mentre nell'autunno 2010 è prevista l'apertura de "Le Terrazze" a La Spezia.

D. A sette anni dall'apertura degli uffici di Milano, come appare, dal vostro punto di vista, il mercato in Italia?

R. Il settore dei centri commerciali nel nostro Paese è ancora condizionato da alcuni fattori problematici. Osserviamo che manca l'abitudine a lavorare con gli sviluppatori professionali: prevale, invece, la convinzione che realizzare un centro commerciale sia attività da costruttori, mentre il rendimento potrebbe essere assai superiore, affidandosi a professionisti. In altre parole, in Italia non si è ancora consapevoli del fatto che per fare un centro commerciale occorre un know-how specifico, tanto che spesso ci vengono presentate operazioni concepite con le migliori intenzioni, ma oggettivamente non realizzabili. L'altro punto dolente è che il "time to market" in Italia è ancora troppo lungo. Le procedure urbanistiche non aiutano e così qualsiasi grande

SONAE SIERRA

Innovazione, qualità globale e attenzione all'ambiente elementi vincenti anche per i centri commerciali



Pietro Malaspina è managing director di Sierra Development Italy, la consociata italiana di Sonae Sierra, società specializzata nel settore dei centri commerciali, fondata nel 1989 in Portogallo. Il Gruppo possiede direttamente o in compartecipazione 48 centri commerciali in Portogallo, Italia, Spagna, Germania, Grecia, Romania e Brasile, con un totale di 1,9 milioni di mq di GlA e oltre 410 milioni di viste.

Per realizzare un centro commerciale di qualità occorrono il know-how e l'esperienza di una struttura specializzata.

In Italia il "time to market" è ancora troppo lungo: ne consegue un abbassamento dei tassi di rendimento che penalizza il nostro Paese.

Biella (a fine ottobre) e La Spezia (nel 2010) sono le prossime realizzazioni, che qualificheranno importanti aree dove mancava un importante centro commerciale.

progetto ha difficoltà. Ci vogliono ancora 5-8 anni per passare dall'idea alla sua realizzazione: un lasso di tempo troppo lungo e rischioso. Non a caso, il differenziale tra i rendimenti italiani e quelli di Paesi meno evoluti si è allargato in misura immotivata.

D. Senza contare una certa avversione degli amministratori locali verso questo format...

R. Purtroppo è così: si continua a considerare il centro commerciale come qualcosa di estraneo alla cultura e alla struttura economica e urbanistica italiana. Un grave errore, se pensiamo che, in tutta Europa, le amministrazioni pubbliche utilizzano i nuovi progetti commerciali per aumentare la competitività del loro

territorio, facendone elementi di attrazione.

D. Cosa significa per Sonae Sierra essere attenti all'impatto ambientale dei centri commerciali?

R. Da sempre, puntiamo a essere sviluppatori di riferimento per qualità formale, commerciale, di gestione, ma anche per qualità ambientale. Il nostro è comunque un approccio pragmatico. Sappiamo che l'idea di un centro commerciale energeticamente autonomo è impraticabile. Tuttavia, esiste un sistema di attenzione all'impatto ambientale che consente di contenere al massimo i consumi. Un sistema che va certificato: a tal fine, Sonae Sierra ha scelto i Lloyds di Londra. In più, va detto che nel realizzare le no-

stre strutture applichiamo normative spesso più vincolanti di quelle vigenti nei Paesi dove operiamo. Senza dimenticare che la riduzione dell'impatto ambientale è sempre più motivo di apprezzamento da parte del pubblico ed elemento assai considerato anche da parte degli investitori.

D. Veniamo alla nuova apertura di Biella: quali i suoi plus?

R. È una struttura che amo molto, costituita da due corpi che si fronteggiano, collegati da una grande piazza pubblica. Uno è il centro commerciale classico, climatizzato; l'altro è coperto ma non climatizzato, con un mall centrale di grande ampiezza: una struttura che a Biella non esisteva, di dimensioni non elevatissime, ma importante per qualità architettonica e ambientale e per l'offerta commerciale.

D. Per concludere, quali sono i progetti futuri?

R. Il centro commerciale di La Spezia vedrà la luce nel 2010: si tratta di un'operazione al 50% con Ing Real Estate, nostro partner in molte altre realizzazioni. È una struttura diversa da quella di Biella, anche per la sua particolare collocazione, all'inizio della collina alle spalle della città. Mi piace sottolineare che è stato realizzato un importante e oneroso recupero ambientale di circa 100.000 mq di terreno. Nel contempo, sono allo studio alcuni interessanti progetti un po' in tutta Italia, dal Nord-Est alla Sicilia.



Sierra Developments Italy srl
Corso Garibaldi, 86
20121 Milano
Tel. 02.62369001
Fax 02.623690230/1
www.sonaesierra.com