

PORTA NUOVA

SOSTENIBILITÀ
E RESILIENZA DI
UN PROGETTO

BERTACCO RECLA

LE NUOVE
REGOLE SULLA
RISTRUTTURAZIONE

342

7 M

are

IN COPERTINA

DA SINISTRA
JOACHIM SANDBERG
(C&W), ALESSANDRO
MAZZANTI (CBRE),
PIERRE MARIN (JLL)

INVESTIRE OLTRE LA CRISI

GLI ADVISOR E IL SENTIMENT DEGLI INVESTITORI ESTERI SUL RE ITALIANO



SOMMARIO



ARTICOLI



PAGINA 9

**RESIDENZIALE E LOGISTICA,
LA SCOMMESSA SUL FUTURO**



PAGINA 15

**RISTRUTTURAZIONI, COSA CAMBIA
CON IL DL SEMPLIFICAZIONI**



PAGINA 20

**PORTA NUOVA, UN LABORATORIO
DI RIGENERAZIONE**



PAGINA 27

**PELLINI, SCHERMATURE SOLARI
PER IL PROP-TECH**



RUBRICHE



EDITORIALE



DEALS



QITV



PERCHÉ SCEGLIERE L'ITALIA

Che atteggiamento hanno gli investitori internazionali verso il mercato immobiliare del nostro Paese? Domanda a cui è difficile rispondere, ragionando al presente e domanda letteralmente "da sfera di cristallo", pensando al futuro anche non di medio-breve periodo. Ma è appunto per questa difficoltà oggettiva, dettata da una situazione di profonda incertezza, che è parso opportuno organizzare una puntata dei *focus-group de ilQI Live!* a cui è dedicata la copertina di questo numero de il Settimanale. A discutere di investimenti sono stati Pierre Marin di JLL, Joachim Sandberg di Cushman & Wakefield; Alessandro Mazzanti di CBRE. Come dire, tre capitani di lungo corso dell'advisory, che conoscono bene il Real Estate italiano.

Ecco allora – in maniera molto telegrafica – alcune delle loro indicazioni di cui prendere nota: il living si conferma asset class, richiamando l'interesse dei player internazionali in tutte le sue formule (residenziale classico e da locazione, residenze sanitarie, per anziani, per studenti). Ancora meglio la logistica, trainata dall'e-commerce e in grande vantaggio rispetto al retail dei centri commerciali, già in cerca di nuovi modelli in era pre-Covid. Altro tema chiave sarà il segmento workplace, ovvero come gli uffici saranno in grado di cambiare forma, mantenendo la funzione.



EDITORIALE

di Cristina Giua



GIOVEDÌ 26 NOVEMBRE

ilQI Live!

ORE 9:00 - 13:30

PRESENTAZIONE PROGETTI

AXA REIM ITALIA, RENZO PIANO BUILDING WORKSHOP

PROGETTO **Monterosa 91 (Milano)**

RELATORI Francesco Rovere AXA REIM Italia
Elisabetta Trezzani Renzo Piano Building Workshop RPBW

ABITARE CO.

PROGETTI **Princype (Milano)**
Valparaiso7 (Milano)

RELATORE Giuseppe Crupi Abitare Co.

F&M INGEGNERIA

PROGETTO **Le Corti di Baires (Milano)**

RELATORE Gisella Rizzi F&M Ingegneria

INVESTIRE SGR

PROGETTO **Mazzola 66 (Roma)**

RELATORE Luigi Goffredo Investire SGR

FILCASA

PROGETTI **Ettore Ponti (Milano)**
The Nest (Milano)

RELATORE Mirko Paletti Filcasa

GENERALI REAL ESTATE, IMPRESA PERCASSI

PROGETTO **Bassi Business Park (Milano)**

RELATORI Riccardo Guzzi Generali Real Estate
Luca Di Sciullo Impresa Percassi

GABETTI AGENCY

PROGETTO **Corso Raffaello 28 (Torino)**

RELATORE Enrico Cestari Gabetti Agency

IMPRESA RUSCONI CARLO, SCHINDLER

PROGETTO **Torre Milano (Milano)**

RELATORI Stefano Rusconi Impresa Rusconi Carlo
Alessandro Roversi Schindler Italia

CLIVET

PROGETTO **IMA LIFE (Castel San Pietro Terme, BO)**

RELATORE Davide Zanolin Clivet

PICHLER PROJECTS

PROGETTO **ITAS Forum (Trento)**

RELATORE Daniele Maio PICHLER Projects

NUPI INDUSTRIE ITALIANE

PROGETTO **Ex Mercato Corso Sardegna (Genova)**

RELATORE Giovanni Cipolla Nupi Industrie Italiane

B&B HOTELS ITALIA

PROGETTO **B&B Hotel Bolzano (Bolzano)**

RELATORE Valerio Duchini B&B Hotels Italia

SAVILLS INVESTMENT MANAGEMENT SGR

PROGETTO **Cassala 22 (Milano)**

RELATORE Alessandro Rendina Savills Investment Management

BAEC STUDIO ASSOCIATO, STUDIO PP8, MINARDI IMMOBILIARE

PROGETTO **Edificio residenziale via Maroncelli (Milano)**

RELATORI Guido Albertalli BAEC Studio Associato

Alfonso Corredor Studio PP8

Niccolò Minardi Minardi Immobiliare

EUROPA RISORSE

PROGETTO **Segreen Business Park (Segrate, MI)**

RELATORE Antonio Napoleone Europa Risorse

TAVOLE ROTONDE

INTERVERRANNO

Marco Dettori ASSIMPREDIL ANCE

Mauro Montagner EDIZIONE PROPERTY

Claudio Albertini IGD SIIQ

Michele Stella TORRE SGR

Clemente Di Paola ATLANTICA REAL ESTATE

Edoardo De Albertis BORIO MANGIAROTTI

Angelo Maiocchi NESSI & MAJOCCHI

Luca Giannelli UNITED CONSULTING

SCOPRI DI PIÙ

PARTNER ISTITUZIONALI



PARTNER





DEALS

AREZZO 20 MILIONI

Antirion, attraverso il Fondo Antirion Aesculapius, ha acquisito una clinica ospedaliera. L'immobile, che è sede del Centro Chirurgico Toscano, si sviluppa su tre livelli fuori terra e uno interrato, per una superficie complessiva di 8.000 mq.

[Vai alla TABELLA DEALS 2020](#)



DEALS



RESIDENZIALE E LOGISTICA, LA SCOMMESSA SUL FUTURO

*Al focus-group de ilQI Live!
il sentiment degli investitori
esteri sull'Italia*

di Cristina Giua



.....
Sotto i riflettori del focus-group de ilQI il grado di attrattività del Real Estate italiano

Parlare di investimenti internazionali sul nostro mercato: una tema difficile, ma necessario, scelto per la puntata dei focus-group de ilQI Live! di questa settimana dove i riflettori

sono stati puntati sul **Sentiment degli investitori esteri sull'Italia**. Importanti i tre moderatori (Joachim Sandberg di Cushman & Wakefield; Pierre Marin di JLL; Alessandro Mazzanti di CBRE), invitati da il Quotidiano Immobiliare a partecipare al dibattito in diretta streaming, che costituisce la prima parte della formula focus-group.

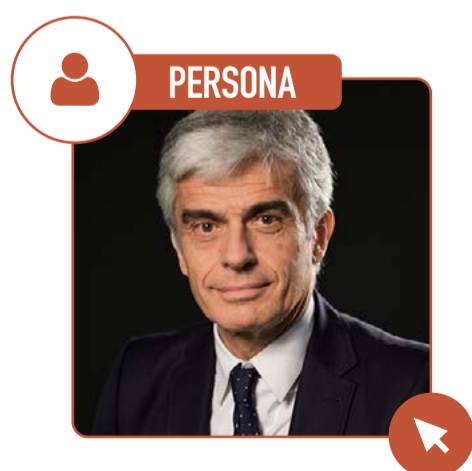
A dirigere i lavori dei focus-group è sempre Guglielmo Pelliccioli, Founder de il Quotidiano immobiliare, sia nella prima parte di discussione, sia nella seconda parte della trasmissione, dove gli "ospiti in platea", collegati in diretta streaming, sono chiamati ad intervenire, sollecitando risposte e analisi da parte dei moderatori (*ricordiamo a questo proposito che per par-*

tecipare è necessario registrarsi alla pagina con la programmazione dei focus-group de ilQI Live! [CLICCANDO QUI](#). Le iscrizioni arrivano ad un numero massimo di 20 partecipanti ad incontro).

.....
Il paradosso degli investitori: molta liquidità da allocare in un quadro di incertezza

La premessa di questo focus-group nasce da una sorta di paradosso: una crisi globale, sotto molti aspetti simmetrica, dove gli investitori hanno parecchia liquidità in tasca, ma devono fare i conti con un'incertezza altissima, sia per chi cerca investimenti remunerativi al minor rischio possibile, sia per chi sceglie di giocare la partita con un'attitudine speculativa.

La domanda è quindi: cosa chiedono gli investitori internazionali per scegliere l'Italia (ma anche per continuare, in molti casi, ad investire in Italia). A rispondere gli advisor che da anni seguono da vicino il mercato del Real Estate del nostro Paese.



ALESSANDRO MAZZANTI



CBRE ITALIA

.....
Il punto di vista degli advisor sulle classi di investimento più performanti

Ad aprire la discussione è stato **Alessandro Mazzanti**, CEO di **CBRE Italia**: “La liquidità è almeno in parte conseguenza della crisi – ha spiegato Mazzanti –. Già in occasione delle crisi mondiali del 2008-2009 e poi della successiva del 2011-2012, la risposta delle Banche Centrali è stata quella di inondare il mercato con liquidità di sistema per ridurre l’impatto della recessione. In occasione di questa crisi la risposta è stata univoca: lo ha sintetizzato Mario Draghi quando, a marzo, ha detto è ‘il momento di fare debito’, perché è lo Stato a dover sostenere in questa fase le aziende in crisi. Il mantra di Draghi è stato ripetuto per primo dalle Banche Centrali e poi dall’Unione Europea che ha deciso (e questa è una decisione importante per l’Italia) di creare un Recovery Fund, un fondo che per la prima volta vede una mutualizzazione del debito”.
Cosa significa questo per l’immobilia-

re? “Le situazioni migliori per l’immobiliare – ha risposto Mazzanti – sono quelle in cui la liquidità è molto elevata e i tassi sugli investimenti alternativi al Real Estate, tradizionalmente obbligazioni di Stato o private, sono ai minimi storici”.

.....
Forte l’interesse degli investitori sulla nuova asset class residenziale

Su queste condizioni vanno poi ad inserirsi elementi specifici che stanno mettendo in evidenza una crisi accentuata su alcuni asset class e forte interesse su altre. Quali? A rispondere è stato **Pierre Marin**, AD **JLL Italia** (da dicembre assumerà la carica di *Chairman of the Board* e *Senior Advisor*; ndr): “Il trend positivo, con una quantità di investimenti che andrà a crescere, è un dato di fatto: il mattone rappresenta un’opportunità e resta un investimento core”. La situazione attuale genera un’incertezza che gli investitori certamente non amano: “ma questa crisi – ha confermato Marin – sta solo accelerando



PIERRE MARIN



JLL

processi che erano già in essere: ad una mondo retail che già si trovava sfidato, si aggiunge un tema nuovo, rappresentato dal mercato degli uffici. Vera, dunque, l'esistenza di questa liquidità, ma stiamo assistendo ad una fase di osservazione da parte degli investitori, che mantengono un atteggiamento 'wait and see' ".

Marin ha inoltre parlato del forte interesse, da parte degli investitori, sul Living, asset class dove raccogliere sotto lo stesso "cappello" categorie distinte ma assimilabili (residenziale, student housing, senior housing, residenze sanitarie). Altro tema di grandissimo interesse sarà – sempre secondo Marin – quello del workplace ovvero degli uffici del futuro, dove l'accento cade soprattutto sulla digitalizzazione e su una diversa configurazione degli spazi.

La parola è passata quindi a **Joachim Sandberg**, AD di **Cushman & Wakefield Italia**, per un'analisi che parte necessariamente dallo "stato dell'ar-

te" pre-Covid: "siamo entrati in questa crisi – ha detto Sandberg – in una situazione in cui l'inflazione era ancora molto contenuta, dove i Governi dovevano continuare a pompare liquidità nelle rispettive economie. La crisi economica che ci sta cadendo sulle spalle, dovuta chiaramente alla pandemia, non permetterebbe ai singoli Stati di drenare liquidità: la liquidità era già a livelli record all'inizio del 2020, stiamo ancora beneficiando di questo abbrivio".

.....
Servono service provider capaci di affiancare chi investe dall'estero

Relativamente poche le alternative dove poter investire: "Vediamo i capitali muoversi per andare a mitigare il più possibile i rischi immediati: in questo senso anche l'immobiliare è un asset class in grado di mitigare il rischio, soprattutto se si tratta di immobiliare core dove l'interesse è alto". Sandberg ha conferma l'interesse sulla prodotto residenziale:



JOACHIM SANDBERG



CUSHMAN & WAKEFIELD



“un interesse – ha precisato – che in Italia va consolidandosi già da qualche anno, anche se mancano le condizioni ottimali dal punto di vista normativo per favorire l’investitore e mancano anche le società immobiliari di servizio che si occupano di questo segmento specifico”. Un altro elemento messo in evidenza è quindi la scarsità di service provider, capaci di accompagnare in ogni fase gli investitori stranieri. Come da scaletta, il “secondo tempo”

del focus-group ha passato la parola alla platea collegata in diretta streaming: tra le domande rivolte ai tre moderatori segnaliamo in particolare quella di Massimo Mazzi di Redilmat sul range di redditività attesa dagli investitori sul residenziale da locazione e quella di Alberto Panfilo di Europa Gestioni Immobiliari sui criteri di scelta degli investitori, divisi tra asset core e value added.

 **ilQI NETWORK**

focus-group

**IL SENTIMENT
DEGLI INVESTITORI
ESTERI SULL'ITALIA**

 ilQI Live!

**GUARDA
IL VIDEO
SU QITV**



PRESTIGIOUS PROPERTIES



The Bank of Italy is continuing the sale of properties vacated following the reorganization of its branch network.

The properties for sale are mainly bank buildings in the historic centre of the towns where the branches have been closed down. Some income-generating properties located nearby are also for sale.

These are very prestigious properties, in many cases of great historic and artistic interest, an important part of the urban environment and a point of reference for the local community.

When disposing of property, the Bank evaluates expressions of interest received either directly or in response to notices of sale published on the institutional website:

www.bancaditalia.it

For information about the properties for sale, please contact the
Bank of Italy via email at:

servizio.imm.gepaco.dismissioni@bancaditalia.it

or via certified email at:

imm@pec.banca.ditalia.it



RISTRUTTURAZIONI, COSA CAMBIA CON IL DL SEMPLIFICAZIONI

*Le novità normative sugli interventi
di demolizione e ricostruzione*

di Paolo Bertacco



.....
**Ristrutturare:
negli interventi
rientrano
ora anche
demolizioni e
ricostruzioni**

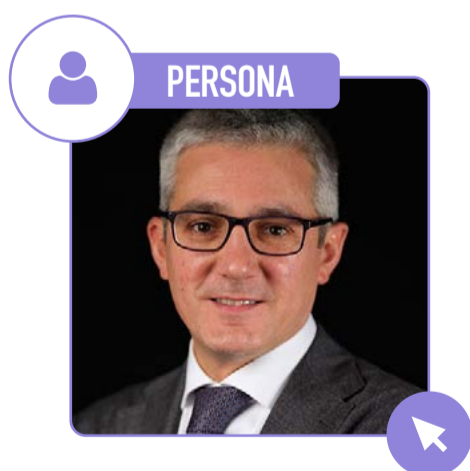
Tra le disposizioni di maggior rilievo del D.L. n. 76/2020 (c.d. D.L. Semplificazioni), come modificato dalla legge di conversione n. 120/2020, vi sono sicuramente quelle che incidono sulla disciplina della ristrutturazione edilizia, così come contenuta nel D.P.R. n. 380/2001 (T.U. Edilizia). Prima di tali modifiche normative, l'art. 3, comma 1, lett. d), T.U. Edilizia consentiva di individuare tre distinte ipotesi di ristrutturazione edilizia, generalmente definita come trasformazione di organismi edilizi mediante un insieme sistematico di opere che possono portare ad un organismo edilizio in tutto o in parte diverso dal precedente:

- la prima, riguardante, in via non esaustiva, il ripristino o la sostituzione di alcuni elementi costitutivi

dell'edificio, l'eliminazione, la modifica e l'inserimento di nuovi elementi ed impianti eseguiti senza demolizione del preesistente fabbricato;

- la seconda, caratterizzata da demolizione e ricostruzione dell'edificio, con mantenimento della stessa volumetria di quello preesistente, fatte salve le sole innovazioni necessarie per l'adeguamento alla normativa antisismica;
- la terza, rappresentata dagli interventi volti al ripristino di edifici, o parti di essi, eventualmente crollati o demoliti, attraverso la loro ricostruzione, previo accertamento della preesistente consistenza.

La novella interviene sensibilmente sulle ultime due ipotesi richiamate, introducendo la possibilità di considerare alla stregua di opere di ristrutturazione edilizia anche gli interventi di demolizione e ricostruzione "con di-



PERSONA

PAOLO BERTACCO



SOCIETÀ

BERTACCO RECLA
& PARTNERS

**BERTACCO RECLA
& PARTNERS**



versi sagoma, prospetti, sedime e caratteristiche plani-volumetriche e tipologiche” - esplicitando un principio in realtà già riconosciuto dalla giurisprudenza - nonché, nei casi espressamente previsti dalla legislazione vigente o dagli strumenti urbanistici comunali, “incrementi di volumetria anche per promuovere interventi di rigenerazione urbana”.

.....
L'incremento volumetrico rappresenta uno dei nodi interpretativi del DL

Si tratta di una modifica di non poco conto, ove si consideri che il discrimine tra nuova costruzione e ristrutturazione edilizia, per quanto attiene agli interven-

ti demo-ricostruttivi, è sempre stato individuato proprio nell'incremento volumetrico.

In tal senso, anche la Corte Costituzionale, nella recente sentenza n. 70/2020, aveva ritenuto incostituzionale una legge regionale pugliese che qualificava quale ristrutturazione edilizia l'intervento di demolizione e ricostruzione di un edificio con diversa sistemazione plano-volumetrica e aumento della volumetria preesistente, a nulla rilevando che quest'ultimo derivasse dall'applicazione delle disposizioni premiali del Piano Casa regionale.

.....
Il DL sostiene la rigenerazione urbana, con norme nazionali e con norme delle singole Regioni

Il D.L. Semplificazioni introduce quindi un significativo cambio di rotta, da leggersi in combinato disposto con le disposizioni, di rango tanto nazionale quanto regionale, volte a stimolare gli interventi di rigenerazione urbana e di riutilizzo del patrimonio immobiliare esistente attraverso, tra l'altro, la concessione di incentivi volumetrici.

.....
Il DL contiene anche novità su distanze e confini tra fabbricati

Sulla medesima scia si colloca anche il nuovo comma 1-ter, dell'art. 2-bis, T.U. Edilizia, relativo alla deroga delle distanze tra fabbricati e dal confine.

La norma, nella versione previgente, consentiva l'esecuzione di tutti gli interventi di demolizione e ricostruzione - dunque anche quelli ascrivibili alla categoria della ristrutturazione edilizia - nel rispetto delle distanze legittimamente preesistenti, purché venisse assicurata la coincidenza dell'area di sedime, del volume e dell'altezza massima dell'edificio ricostruito con quello demolito.



.....
**Il Decreto Legge
indica anche
una serie di
limiti in tema di
rigenerazione**

La nuova formulazione del comma 1-ter prevede invece che, “anche qualora le dimensioni del lotto di pertinenza non consentano la modifica dell’area di sedime ai fini del

rispetto delle distanze minime tra gli edifici e dai confini”, la demolizione e ricostruzione possa eseguirsi nel rispetto delle distanze legittimamente preesistenti anche in caso di incremento volumetrico derivante dall’applicazione degli incentivi eventualmente previsti per l’intervento, i quali possono comportare sia “ampliamenti fuori sagoma” sia “il superamento dell’altezza massima dell’edificio demolito”.

Se, da un lato, le norme sopra citate si muovono in una direzione di chiaro favore verso gli interventi di riqualificazione degli edifici esistenti anche mediante la loro completa demolizione e ricostruzione, dall’altro lato, la medesima novella legislativa sembra aver altresì introdotto (forse anche in maniera non del tutto consapevole) previsioni restrittive rispetto a tale finalità rigenerativa.

.....
**I limiti agli
interventi di
rigenerazione
riguardano in
particolare gli
immobili nei
centri storici**

Ad esempio, lo stesso comma 1-ter dell’art. 2 bis appena richiamato prevede una significativa limitazione con riferimento agli immobili collocati nei centri storici o “in ulteriori ambiti di particolare pregio storico e architettonico”, prescrivendo che l’esecuzione di interventi di demo-ricostruttivi, in tali casi, sia consentita “esclusivamente nell’ambito di piani urbanistici di recupero e di riqualificazione particolareggiati, di competenza comunale”. La norma, tuttavia, fa salve “le previsioni degli strumenti di pianificazione territoriale, paesaggistica e urbanistica vigenti e i pareri degli enti preposti alla tutela” che potrebbero quindi optare per regimi autorizzativi più semplificati.

La limitazione appena ricordata si pone in stretta continuità con quanto contenuto nel sopra citato art. 3, comma 1, lett. d), T.U. Edilizia, che, a seguito delle modifiche apportate dal D.L. Semplificazioni, estende il regime particolare e più restrittivo delineato per gli interventi di ristrutturazione edilizia demo-ricostruttiva, eseguiti



su immobili sottoposti a vincoli di cui al D. Lgs. 42/2004, anche agli edifici ubicati nelle zone del centro storico o di particolare valore storico secondo la medesima definizione contenuta al precedente art. 2-bis, comma 1-ter, cit.

.....
Ma gli interventi di demolizione e ricostruzione nei centri storici restano classificati come semplice ristrutturazione

Sembra dunque paradossale che gli interventi di demolizione e ricostruzione degli immobili ubicati nei centri cittadini, che più di altri necessitano di rifacimenti strutturali e appaiono suscettibili di maggiore valorizzazione, possano essere qualificati come interventi di ristrutturazione edilizia, anziché di nuova costruzione (con le conseguenze che ne derivano in ter-

mini non solo di ammissibilità dell'intervento, ma anche di maggiore semplificazione procedimentale e minore onerosità), solo se:

1. eseguiti con mantenimento di sagoma, prospetti, sedime e caratteristiche plani-volumetriche e tipologiche dell'edificio preesistente e senza incrementi di volumetria, e attuati mediante pianificazione attuativa (non semplice SCIA o permesso di costruire).
2. In questi termini, è auspicabile a breve termine un correttivo da parte del legislatore per eliminare limitazioni che rappresentano certamente un elemento ostativo all'obiettivo di rigenerazione urbana cui la stessa novella del DL Semplificazioni vuole tendere ed un passo indietro rispetto alle discipline nazionali e regionali adottate a tal fine negli ultimi anni.



PORTA NUOVA, UN LABORATORIO DI RIGENERAZIONE

*Resilienza e sostenibilità alla base
del quartiere milanese*

di Stefano Corbella, Teodoro Maiorano,
Daniele Guglielmino



.....
Porta Nuova nasce come operazione di trasformazione di un'area dismessa del centro di Milano

Il progetto di Porta Nuova è nato con l'ambizione di creare un quartiere modello, in grado di affrontare la sfida, quanto mai contemporanea, della rigenerazione urbana sostenibile. La

volontà degli operatori coinvolti era di impostare sin dall'inizio un intervento di trasformazione di un'area dismessa nel cuore di una metropoli europea, che fosse al contempo un volano per un rilancio del territorio e una ricucitura dei quartieri e della comunità con spazi urbani verdi, pedonali e di qualità.

COIMA ha sviluppato il progetto attorno ai tre "pilastri" della sostenibilità, sanciti dal rapporto Bruntland: rispetto e compatibilità ambientale, integrazione ed equità sociale e rigenerazione economica, da applicarsi su un'area depressa da decenni.

.....
Non solo gli edifici, ma anche la mobilità è sostenibile dal punto di vista ambientale

Gli obiettivi raggiunti sono stati molti, anche attraverso l'applicazione delle certificazioni volontarie di sostenibilità come LEED® (Leadership in Energy and Environmental Design – www.usgbc.org): la riqualificazione di immobili esistenti e dismessi, la realizzazione di nuovi manufatti ad alte prestazioni ambientali, la creazione di un parco urbano aperto per le comunità e la pedonalizzazione di più di 180.000 m², ridando priorità alla mobilità sostenibile e al tempo stesso ricucendo lo spazio tra i quartieri limitrofi.

L'esperienza sinora maturata su Porta Nuova dimostra come i profondi cambiamenti della società contemporanea stanno portando a rivedere i modelli urbanistici ed economici consolidati. Gli effetti del cambiamento climatico, l'avvento di nuove tecnologie, unita-



STEFANO CORBELLA



COIMA RES

mente alla recente emergenza sanitaria, stanno portando a rivalutare il ruolo che un operatore immobiliare ha nella gestione degli spazi (pubblici e privati, chiusi e all'aperto). Su queste basi, COIMA ha intrapreso un percorso di trasformazione da "tradizionale" operatore Real Estate, ad un modello di gestore di servizi. Da quasi due anni, COIMA attraverso la Fondazione Riccardo Catella, ha in gestione gli spazi pubblici di Porta Nuova con il parco BAM – Biblioteca Alberi Milano, facendosi carico delle attività di manutenzione, pulizia e sicurezza, ma ancor più significativo la gestione e organizzazione di un calendario di eventi culturali che ruotano attorno a tematiche di sostenibilità.

Gli obiettivi futuri di COIMA rimangono fortemente ancorati alla capacità di riqualificare e rigenerare spazi urbani ed edifici, e si ampliano ai servizi per le comunità, per i conduttori e i cittadini che vivono i quartieri e le aree

che saranno oggetto di sviluppo futuro nelle città.

.....
I protocolli di certificazione aiutano a raggiungere e mantenere gli standard di sostenibilità

Al fine di concettualizzare un approccio che integri quanto fatto sinora su Porta Nuova e creare così un metodo strutturato che sappia raccogliere le sfide della trasformazione del mercato immobiliare e della rigenerazione urbana in chiave sostenibile, COIMA ha deciso di sperimentare sull'area di Porta Nuova, l'applicazione dei protocolli LEED for Communities (<https://www.usgbc.org/leed/rating-systems/leed-for-cities>) e WELL Community (<https://www.wellcertified.com/certification/community/>). Si tratta del primo caso al mondo di un'area urbana esistente che ha intrapreso il percorso per conseguire questi due riconoscimenti internazionali.



TEODORO MAIORANO



ARUP

.....
Un approccio olistico ai processi di rigenerazione urbana

L'applicazione di tali strumenti di certificazione a scala urbana permette la definizione di un quadro di tematiche connesse alla sostenibilità energetico-ambientale, alla salute e benessere delle persone, alla resilienza, per le quali l'area di Porta Nuova viene valutata, trasformandola così in un laboratorio vivente e dinamico, per valutare strategie di progetto costruzione e gestione dell'area, attraverso la misura di prestazioni reali e il confronto con benchmark di riferimento. Tale percorso, permette il consolidamento di un metodo olistico di lavoro sulla rigenerazione urbana, che può essere replicato in futuro su altri contesti, con l'utilizzo di una metrica riconosciuta a livello globale. In particolare, nell'ambito della certificazione LEED for Communities di Porta Nuova, il concetto di sostenibilità viene valutato attraverso una serie di in-

dicatori prestazionali ripartiti in sette categorie: Ecologia e Sistemi Naturali; Trasporti ed uso del territorio; Acqua; Energia ed Emissioni di Gas a Serra; Materiali e Risorse, Qualità della Vita, Innovazione.

.....
La valutazione di un'area include anche parametri diversi dalla sostenibilità ambientale

Oltre a temi noti e valutati tipicamente a scala del singolo edificio, quali il consumo ed l'efficienza energetica ed idrica, il contributo di energia da fonti rinnovabili, la produzione di rifiuti e incidenza della raccolta differenziata, l'uso di materiali da costruzione provenienti da materie prime rinnovabili; si aggiungono altri criteri, relativi alla qualità dell'aria, al livello di istruzione e di occupazione della popolazione, all'incidenza degli spazi verdi, alla rigenerazione delle risorse naturali, unitamente ai concetti legati alla resilienza e all'adattamento al cambio climatico.



DANIELE GUGLIELMINO



GBCI

.....
**L'esempio
di Porta
Nuova come
riqualificazione
di un intero
distretto**

In particolare, il concetto di resilienza, valutato all'interno della certificazione LEED for Communities, rappresenta un approccio attuale e di grande impatto nei progetti a scala

urbana riguardando sia gli aspetti ambientali del sito (aspetti geofisici, idrogeologici, meteorologici, biologico/epidemiologici, sociali), sia gli energetici (affidabilità dei sistemi di produzione distribuzione e gestione, garanzia di continuità della fornitura in condizioni estreme). L'area di Porta Nuova, essendo stata riqualificata e sviluppata sin dall'inizio in un'ottica di distretto, fornisce riferimenti all'avanguardia in relazione a politiche e strategie, adottando una visione globale, che oggi con l'applicazione degli schemi LEED e WELL a scala urbana viene ulteriormente arricchita.

Su scala comunitaria, la disponibilità e soprattutto la trasparenza dei dati di monitoraggio, che riguardano essen-

zialmente: trasporti, acqua, energia ed emissioni, rifiuti e parametri di qualità della vita, sono uno strumento fondamentale nell'attuazione di strategie e piani di manutenzione, nel rilevamento di guasti o malfunzionamenti, nelle strategie di miglioramento continuo e ottimizzazione.

.....
**Gli obiettivi di
sostenibilità
devono
coinvolgere
anche chi abita
nell'area da
rigenerare**

L'impatto sociale generato dall'applicazione di questi metodi comprende il coinvolgimento attivo della popolazione, nel conseguimento e mantenimento nel tempo degli obiettivi di sostenibilità, poiché, con l'introduzione di sistemi trasparenti di tracciamento dei dati, gli utenti possono comprendere e quantificare l'impatto delle politiche di sostenibilità attuate, rendendosi così protagonisti consapevoli. Tutti questi elementi valutati nel progetto di Porta Nuova, forniscono una misura più completa rispetto agli indicatori di sostenibilità



convenzionali. La raccolta e l'analisi dei dati è una componente chiave di questo approccio multi angolare, consentendo un processo decisionale basato su indicatori numerici, fondamentale per garantire qualità ed affidabilità delle informazioni.

.....
Gli investitori stanno acquisendo maggior attenzione verso la sostenibilità dei progetti

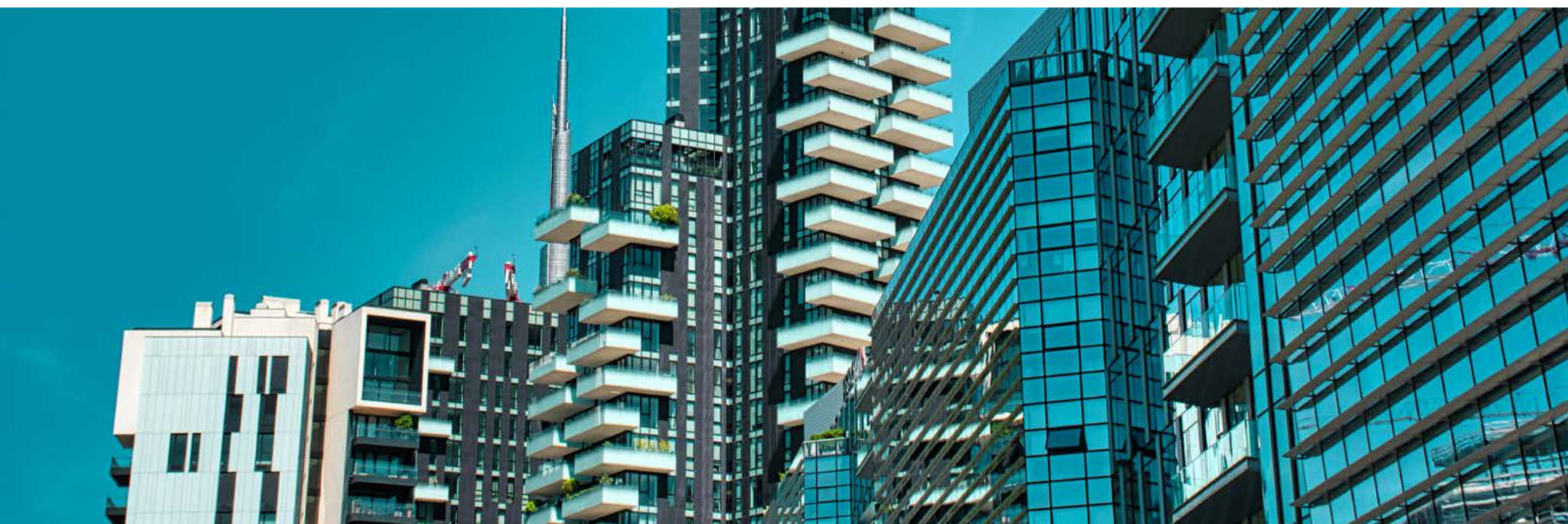
La sensibilità degli investitori verso le tematiche di sostenibilità, in particolare basata su dati reali indicatori confrontabili è cresciuta negli ultimi anni, e gli ambiti di valutazione hanno certamente travalicato la sola componente connessa alle prestazioni energetiche, con cui per lungo tempo si è identificata la compatibilità ambientale di un manufatto edilizio.

È importante sottolineare che il livello di complessità della "sostenibilità" nel settore immobiliare sia legato infatti all'impatto ambientale, sociale ed economico e alla gestione etica e

trasparente delle iniziative intraprese: questi sono aspetti correlati tra loro che determinano anche un impatto diretto nella performance finanziaria di un investimento.

.....
La sostenibilità coinvolge le tematiche ESG (Environmental, Social, Governance)

Nasce quindi la necessità di misurare il livello di sostenibilità in modo più strutturato e completo; come e quanto siano integrabili gli aspetti connessi alle tematiche ESG (Environmental, Social and Governance). Recentemente sono comparsi sul mercato dei "rating ESG" dedicati, tra i più noti dei quali vi è certamente c'è Global Real Estate Sustainability Benchmark (GRESB <https://gresb.com>), che attraverso l'analisi della struttura organizzativa di un Fondo, di come opera nei confronti degli shareholders e stakeholders e della qualità e performance degli immobili; si definisce un livello di rating misurabile e comparabile. Si tratta dell'inizio di un percorso all'i-



nizio di un percorso che si evolverà con la crescente disponibilità di dati comparabili, e con la maturazione degli operatori di mercato si potrà affinare ancor di più questi strumenti e, forse a breve evolversi in un approccio sistemico del settore.

Questo passaggio ulteriore fa parte del modello "Porta Nuova" che COIMA sta sviluppando, rispetto a cui vi è

piena consapevolezza che gli obiettivi futuri certamente rimarranno ancorati alla capacità di riqualificare e rigenerare spazi urbani e edifici, ma anche di essere più vicini ai servizi per le comunità, i nostri conduttori e i cittadini che vivono la città, creando un modello di business sostenibile sul piano ambientale, sociale ed economico, a beneficio della comunità.



PELLINI, SCHERMATURE SOLARI PER IL PROP-TECH

*Con ScreenLine l'innovazione
è integrata agli immobili*

di Kevin Massimino



Tende e schermature per edifici: è questo il core business della Pellini Industrie, l'azienda di Codogno che sta abbinando l'innovazione di prodotto alla tecnologia. In altre parole, una produzione sintonizzata con il mondo immobiliare in chiave Prop-Tech. Il Quotidiano Immobiliare ne ha parlato con **Alessandro Pellini**, Direttore Commerciale di **Pellini SpA**.

DOTT. PELLINI, COMINCIAMO CON IL CONOSCERE UN PO' DI STORIA SU PELLINI SPA E DI COSA SI OCCUPA.

La nostra azienda è specializzata nella progettazione e produzione di schermature solari con le sue divisioni Tende e Sistemi, che produce tende tecniche

da interni, Pellini Nautica, che sviluppa soluzioni custom per yacht e imbarcazioni di prestigio, e ScreenLine, una gamma di sistemi brevettati integrati nella vetrata isolante. Con quasi 50 anni di storia alle spalle, ci proponiamo sul mercato come interlocutore serio e affidabile non solo per studi di architettura e di ingegneria delle facciate, ma anche per società di real estate, landlord e general contractor, con le quali interagiamo sin dalle prime fasi progettuali per analisi di fattibilità tecnica e budgettizzazione. Alla preparazione tecnica nel nostro campo cerchiamo sempre di abbinare un'adeguata performance finanziaria del gruppo (che comprende anche una vetreria e un'unità produttiva in Repubblica Ceca e che occupa attualmente oltre 250 dipendenti, NdR), un requisito sempre più rilevante per l'accesso a gare d'appalto e l'assegnazione di commesse.



**ALESSANDRO
PELLINI**



UNA DOMANDA DELICATA: LA VOSTRA SEDE È A CODOGNO, COMUNE CHE LO SCORSO FEBBRAIO È DIVENUTO FAMOSO PER LE NOTE VICENDE LEGATE AL COVID. COME AVETE AFFRONTATO QUESTA SITUAZIONE COME AZIENDA E COME STATE AFFRONTANDO LA RIPRESA?

Fortunatamente, fatta eccezione per una settimana di chiusura a fine febbraio, non abbiamo mai interrotto le nostre attività produttive, il che ci ha permesso di garantire anche la tempestività nelle forniture dei prodotti ScreenLine per diversi ospedali in fase di costruzione nel periodo di lockdown in Italia e all'estero. La diversificazione geografica dei nostri

mercati (esportiamo per circa il 70% del fatturato) ci ha permesso finora di limitare le conseguenze negative del forte periodo di incertezza economica che stiamo ancora vivendo in Italia. A livello operativo, abbiamo attivato e continuiamo ad applicare un rigoroso protocollo di prevenzione sanitaria e di distanziamento sociale non solo negli ambienti produttivi e negli uffici, ma anche nei confronti di corrieri, fornitori e clienti che raggiungono la nostra sede. Abbiamo dato seguito ai momenti di formazione continua sui nostri sistemi, solitamente molto richiesti e frequentati, attivando la Pellini Web Academy, un programma di aggiornamento online destinato a clienti e progettisti, che ci ha permesso di mantenere vivo il rapporto con la filiera a valle e di lanciare ufficialmente nuovi modelli in un periodo in cui gli strumenti tradizionali, tra cui fiere, open house e presentazioni de visu sono stati sospesi o fortemente limitati.



TORNANDO AI VOSTRI PRODOTTI, LA VOSTRA TECNOLOGIA PRINCIPALE È QUELLA SCREENLINE. DI COSA SI TRATTA ESATTAMENTE E QUALI NOVITÀ INSERISCE NEL VOSTRO SETTORE?



I nostri mercati di riferimento sono geograficamente diversificati

UN'INNOVAZIONE FLESSIBILE SOPRATTUTTO PER QUANTO RIGUARDA GLI SVILUPPI VERTICALI. CI POTETE DIRE IN QUEI PROGETTI È STATA ADOTTATA?

ScreenLine è un sistema integrato, realizzato cioè tramite l'interposizione di una tenda veneziana, plissé o rullo all'interno di una vetrata isolante doppia o tripla, una soluzione che garantisce assoluta protezione da sporco, polvere e agenti atmosferici e non necessita di manutenzione. I sistemi ScreenLine, così come quelli delle altre due divisioni aziendali, si caratterizzano per affidabilità e prestazioni energetiche, che riusciamo a ottenere utilizzando, ad esempio, il tessuto metallizzato ad alte prestazioni Verosol oppure una motorizzazione brushless sviluppata internamente, nella quale la scheda elettronica ed il motore sono garantiti fino a 90°C, e che ci permette di affrontare anche applicazioni critiche quali le facciate ventilate e non ventilate (doppia pelle e closed cavity facade) senza intaccare le caratteristiche funzionali della schermatura.

Per un edificio a forte sviluppo verticale è essenziale disporre di una protezione solare efficace sia per esigenze di bilancio energetico a fini certificativi sia per rispondere alle sempre più stringenti normative introdotte dai governi nazionali per favorire l'efficientamento del patrimonio immobiliare. In questo senso, i nostri sistemi consentono al progettista





**Il nostro
sistema
integrato
ScreenLine è
adatto a diversi
tipi di edifici**

di utilizzare superfici vetrate molto più trasparenti, garantendo un contatto visivo ottimale, con conseguente miglioramento del comfort dell'utente. Si tratta di un contributo positivo che viene ulteriormente amplificato in caso di integrazione delle schermature all'interno del sistema domotico dell'edificio, con possibilità di movimentazione sincrona delle tende di un'intera facciata per raggiungere una perfetta uniformità estetica. Nell'ambito ScreenLine, due recenti realizzazioni, le torri Gindi Tiltan Love e 17 Arlozorov, caratterizzano lo skyline di Tel Aviv e sono dotate, in totale, di circa 15.000 tende in vetrocamera. Per quanto riguarda il mercato italiano, invece, siamo presenti in praticamente tutti i tall buildings sorti dal 2014 ad oggi, in particolare con la divisione Tende e Sistemi. Esempio, in questo senso, è la fornitura di oltre 8.000 tende veneziane e rullo per le tre Torri di City Life a Milano (Allianz, Generali e PwC), firmate dagli studi Isozaki, Hadid e Libeskind.

**LA PANDEMIA MODIFICHERÀ INEVITABILMENTE
IL SETTORE UFFICI CHE IN ITALIA È PRINCIPALMENTE
SVILUPPATO A MILANO. CI SARÀ LA POSSIBILITÀ DI
VEDER CRESCERE ANCHE UNA CITTÀ COME ROMA?**

Ce lo auguriamo e stiamo lavorando da tempo in questa direzione, investendo nella consulenza ai progettisti, con l'attività dei nostri Technical Advisor, e nel servizio commerciale, grazie all'introduzione di un Area Manager dedicato esclusivamente a questo territorio, nel quale abbiamo già realizzato importanti progetti, tra cui gli Ospedale Bambin Gesù e San Carlo, le sedi di Stanhome, Poste Italiane e INPS dell'EUR.



**PER QUANTO RIGUARDA
IL RESIDENZIALE, QUALI
TECNOLOGIE SARANNO QUELLE
CHE, SU INDICAZIONE DEL
MERCATO, SEGNERANNO IL
TREND DEL PROSSIMO FUTURO?**

Le case del futuro saranno sempre più connesse. È per questo motivo che abbiamo sviluppato da tempo una App per il controllo remoto delle schermature motorizzate ScreenLine presenti nella propria abitazione principale e nelle eventuali seconde case e reso possibile l'integrazione dei dispositivi di comando vocale, tra cui Alexa, Siri e Ok Google, con le nostre centraline. Inoltre, tra pochi mesi introdurremo sul mercato una soluzione estremamente innovativa, un hub di controllo che permetterà di comandare da remoto con estrema precisione e semplicità anche le tende alimentate a batteria ricaricabile da pannello fotovoltaico.

**A DIFFERENZA DEGLI ALTRI
AMBITI DELL'IMMOBILIARE,
QUI IL RAPPORTO NON SI
LIMITA A QUELLO CON LO
SVILUPPATORE, MA ANCHE
CON L'UTENTE FINALE. SI
TRATTA DI UN DIALOGO PIÙ
SEMPLICE O PIÙ ARTICOLATO?**

Per noi, si tratta di un dialogo più articolato ma, al tempo stesso, fondamentale per lo sviluppo del business aziendale. Disporre di una molteplicità di referenti (vetreria, serramentista, progettista, general contractor e utente finale), pur richiedendo approcci commerciali e competenze tecniche diversificati, ci offre una visione più completa delle esigenze dei nostri interlocutori e ci spinge ad affrontare, in fase progettuale, tutti gli aspetti ritenuti prioritari da ciascuno di essi, dal design all'efficienza energetica, dalla semplicità di assemblaggio alla rapidità di posa, dall'integrazione con la domotica all'affidabilità nel tempo.





 **ilQI NETWORK**



INTERVISTE

**IL FUTURO DEL RE: INTERVISTA
AD ALDO MAZZOCCO, GENERALI RE**

In questa intervista esclusiva, Guglielmo Pelliccioli intervista il CEO di Generali Rel Estate, Aldo Mazzocco, che passa in rassegna tutti i temi sensibili del mercato immobiliare, analizzandone i possibili sviluppi e fornendo una visione molto originale dei possibili scenari che si presenteranno per il settore.

 **ilQI NETWORK**



BUSINESS-ROOM

TECNOLOGIA SOSTENIBILE PER LA CITTADILLA DELLO SPORT DI TORTONA

Alla business-room de ilQI Live! è stata presentata la nuova Cittadilla dello Sport di Tortona, una struttura versatile, sostenibile e tecnologica. I partecipanti hanno potuto assistere alla presentazione da parte di Alessandro Gandolfo di Codelfa (Gruppo Gavio) e dell'architetto Gianandrea Barreca di Barreca & La Varra.

 **ilQI NETWORK**

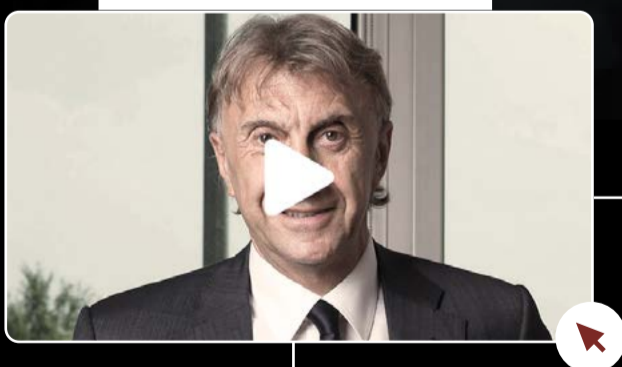


INTERVISTE

GBC ITALIA: INTERVISTA AL NUOVO PRESIDENTE MARCO MARI

Guglielmo Pelliccioli ha intervistato Marco Mari, nuovo presidente del Green Building Council Italia. Mari fa il punto sull'attività dell'associazione, una realtà italiana che risponde a regole internazionali, e spiega il valore delle certificazioni e delle buone pratiche nelle costruzioni.

 **ilQI NETWORK**



INTERVISTE

RETAIL: INTERVISTA CLAUDIO ALBERTINI, CEO DI IGD SIIQ

Claudio Albertini, CEO di IGD SIIQ, è l'ospite di questa intervista esclusiva con Guglielmo Pelliccioli. Si parte con la stretta attualità e le limitazioni legate alla sicurezza. Un'intervista in cui si spazia dalla critica situazione contingente per i centri commerciali alla situazione del settore retail pre e post Covid.

www.ilqi.it

CONTATTACI PER PRENOTARE UNO SPAZIO PUBBLICITARIO A service@ilqi.it

info@ilqi.it - www.ilqi.it

IL SETTIMANALE DE IL QUOTIDIANO IMMOBILIARE

FONDATA DA
Guglielmo Pelliccioli

REDAZIONE
Cristina Giua, Kevin Massimino,
Patrizio Valota, Pietro Zara

CONSULENZA EDITORIALE
Daily Real Estate sas
di Lara Pelliccioli

GRAFICA E IMPAGINAZIONE
Massimo Ghilardi

**RESPONSABILE AMMINISTRAZIONE,
SERVIZI E ABBONAMENTI**
Simona Galiero

IMMAGINI E VIDEO
Andrea Bassis, Giuliano Bellini

WEB E DIGITALE
Matteo Belotti

EDITORE
DAILY REAL ESTATE S.R.L.
Via Copernico, 40
24069 Trescore B.rio (BG)
Iscrizione ROC N.22163

LEGALE RAPPRESENTANTE
Luca Pelliccioli

DIRETTORE RESPONSABILE
Marco Luraschi

CONTATTI
Tel. +39 035-211356
www.ilqi.it - info@ilqi.it

**AUTORIZZAZIONE
TRIBUNALE DI AREZZO
N.1/13 DEL 03.01.2013**

© Copyright Daily Real Estate s.r.l.
- Bergamo

La pubblicità non supera il 45%
del numero delle pagine della
rivista.

Foto e immagini dell'editore o di
©Shutterstock a eccezione di quelle
fornite direttamente dagli autori.

Ai sensi dell'art.2 comma 2 del codice
di deontologia relativo al trattamento
dei dati personali nell'esercizio
dell'attività giornalistica, si rende nota
l'esistenza di una banca dati personali
di uso redazionale presso la sede di Via
Copernico, 40 Trescore B.rio (BG).
Gli interessati potranno rivolgersi
al responsabile del trattamento dei
dati presso detta sede per esercitare i
diritti previsti dal D.lgs 196/2003 e del
Regolamento UE 2016/679 "GDPR"
Informativa sulla Privacy alla pagina
web www.ilqi.it/condizioni#privacy.



35