

AEDES risponde alle nostre domande

L'insediamento del Caselle Village sulle aree ATA

Fondata nel 1905, AEDES SPA è stata la prima società immobiliare ammessa alla quotazione della Borsa di Milano nel 1924. A seguito della completa ristrutturazione finanziaria, conclusasi a fine 2014, la società ha aderito al regime SIOQ (acronimo per Società di Investimento Immobiliare Quotata), che prevede un regime fiscale agevolato per le SPA, residenti nel territorio italiano, che svolgano come attività prevalente la locazione immobiliare e siano in possesso di determinati requisiti (per esempio, gli immobili a reddito posseduti rappresentino l'80% dell'attivo patrimoniale).

AEDES SIOQ possiede ora il 100% di SATAC, la società creata per gestire l'iniziativa immobiliare sulle aree ATA di Caselle. Abbiamo posto ad AEDES alcune domande sullo stato di questa iniziativa. Ringraziamo Giuseppe Roveda, amministratore delegato di AEDES SIOQ e Amministratore Unico di SATAC, che ha voluto rispondere direttamente alle prime due domande. Cominciamo da una questione solo apparentemente frivola, il nome del complesso che si insedia nelle Aree ATA. Nei 15 anni di tormentata storia di questo progetto, di nomi ne abbiamo visti sfiliare parecchi. Il penultimo, quello usato nei mesi scorsi per la pratica di assegnabilità alla VIA, era "Caselle Shopping & Leisure Village". Ora in rete è apparso un vostro sito che lancia il nuovo nome "Caselle-Torino Experience". È quello definitivo? Cosa ci può dire al proposito?



Giuseppe Roveda

Alla domanda Giuseppe Roveda risponde così: "Il nome del futuro centro commerciale al momento è ancora in fase di studio. L'agenzia che si sta occupando di questa ricerca vuole tenere conto della destinazione d'uso del progetto e, per trovare la formula definitiva, non esclude un coinvolgimento del territorio. Il risultato finale infatti vuole essere il frutto di una riflessione partecipata e condivisa. Fino ad oggi nei documenti ufficiali sono apparse denominazioni come "Shopping Leisure Village" che sintetizza tre concetti cardine: l'acquisto, l'esperienza e la piacevolezza del luogo. Anche "Caselle-Torino Experience" vuole indicare un luogo dedicato non solo allo shopping, ma un ambiente dove ritrovarsi per trascorrere il tempo libero insieme."

Sempre in tema di comunicazione, parliamo in particolare di quella rivolta alla comunità locale interessata dal nuovo insediamento. Concorrete con l'affermazione che finora la vostra società ha scelto la linea del basso profilo. Forse il primo contatto diretto con un set-



tore della comunità locale è stato fincontro che c'è stato a fine marzo con l'associazione dei commercianti ed artigiani casellesi. Bisogna inoltre aggiungere che, parlando con la gente di Caselle di aree ATA, i sentimenti prevalenti oscillano fra l'apertamente ostile ("è inutile") o lo scettico ("non lo faranno mai"). Eppure l'investimento che voi state per fare su questo territorio è importante, ed include diverse "opere di compensazione" per le externalità negative del progetto. Potendo comunicare qui con i lettori del nostro giornale, può evidenziare i principali motivi per cui un casellese può dichiararsi favorevole, o perlomeno non ostile, a questo progetto.

Roveda: "La scelta dell'understatement ha sempre caratterizzato il management dell'azienda non per nascondere il proprio operato, ma perché gli sviluppi immobiliari, per loro natura, presentano percorsi articolati e complessi dovuti all'interazione con la burocrazia. La prudenza e la serietà sono i due elementi che identificano lo stile di AEDES e dell'ex Gruppo Praga: da qui la scelta di comunicare i risultati solo quando manca un "chilometro all'arrivo". Per quanto riguarda i motivi per convincere gli scettici della bontà del progetto, oltre agli ovvi effetti occupazionali di cui beneficerebbe la popolazione locale, vorremmo mettere in evidenza i vantaggi generali. Infatti sulla base di esperienze analoghe sorte negli ultimi tempi sul territorio piemontese, è emerso che l'indotto ha generato benessere anche per le attività già esistenti. La zona sarà valorizzata nel suo complesso perché con questo sviluppo un'area prima non molto conosciuta diventerà nota al grande pubblico, a vantaggio non solo alle attività commerciali, ma anche di quelle culturali e turistiche. Il centro commerciale diventa così un driver per attrarre nuovi consumatori e tutta l'area si trova a godere di un beneficio. Pertanto il valore aggiunto che questo progetto può portare agli abitanti della zona è sicuramente maggiore dei disagi, che per altro sono solamente supposti e non certi. Ad esempio i commercianti locali potranno contare su una nuova clientela, verranno realizzate opere com-

pensative e infrastrutture che miglioreranno la viabilità attuale come ad esempio le piste ciclabili." Nell'ultimo MAPIC di Cannes, l'AD di AEDES aveva già parlato della piazza di Torino come

abbastanza presidiata sul lato dell'offerta (vedi *Cose Nostre*, dicembre 2015, pag. 7). Volendo qui parlare non solo di quanto già esistente sul lato dell'offerta, ma di altri progetti già avviati nel territorio metropolitano di Torino, possiamo citare Torino Outlet Village a Settimo, Mondo Live a Nichelino, estensione Auchan di corso Romania, Palazzo del Lavoro a Torino.

Dato che state investendo su questo progetto oltre 300 milioni di euro, potete spiegare ai nostri lettori quali sono gli elementi che rendono il progetto di Caselle potenzialmente vincente rispetto ai competitori vecchi e nuovi.

AEDES: "La vivacità dei competitors conferma che l'area di Torino e quella attorno alla città è percepita non solo da parte di AEDES SIOQ, ma anche da altri operatori. Il progetto di Caselle scommette su tre carte: grandi dimensioni, bellezza e novità. La prima caratteristica trova

"Il valore aggiunto che questo progetto può portare agli abitanti della zona è sicuramente maggiore dei disagi, che per altro sono solamente supposti e non certi"
Giuseppe Roveda

conferma nei numeri già divulgati dal Vostro giornale. La seconda è data dalla selezione di progettisti di prima categoria che stanno creando un complesso ecosostenibile rispettoso

delle esigenze ambientali. L'offerta merceologica prevede novità in termini di entertainment tra i principali motivi che spingeranno a scegliere questo luogo come destinazione. Infatti il termine tecnico non a caso è proprio "Destination center". Un luogo di incontro per tutte le età, piacevole e accogliente.

Parliamo di tempistiche. Dobbiamo dire che fino a pochi mesi fa eravate molto "abbottentati" rispetto ad esplicare delle date. Nell'ultimo procedimento espletato presso la Regione, questa vi ha chiesto un cronoprogramma e voi l'avete consegnato: il cronoprogramma prevede l'apertura dei cantieri in una data precisa, il 15/3/2017 (vedi *Cose Nostre*, aprile 2015, pag. 16-17). Siete fiduciosi su questa data, nonostante le ultime recenti complicazioni (reinsediamento fascia D di vincolo aeroportuale, minacce M55 di ricorso contro il pronunciamen-

to regionale sulla VIA)? AEDES: "Nel cronoprogramma redatto in funzione di tutte le attività di carattere amministrativo ancora da svolgere il giorno di inizio lavori è previsto per metà marzo 2017. AEDES SIOQ sta lavorando quotidianamente con impegno affinché sia tutto pronto per avere i titoli abitativi entro il primo trimestre del prossimo anno. Tuttavia durante questo cammino, anche per i motivi indicati sopra, possono sorgere complicazioni non previste attualmente, per questo la prudenza resta sempre la prima caratteristica del modus operandi di AEDES che non cede alla tentazione di facili annunci prima del tempo."

Paolo Ribaldone

Piccolo commercio A Caselle la crisi perdura

Passaggiando per il centro di Caselle, non saranno sfuggite ai più le serrende abbassate di molti locali commerciali, con affissi e classici cartelli "affittasi" o "vendesi". Via Torino, Via Cravero, Via Gubert, Via Martiri, Piazza Boschiaschi e vie attigue sono tutte un (s)forire di attività chiuse. Poche le aperture in questi mesi di nuovi esercizi commerciali, al più si vedono attività che si spostano da una via all'altra, probabilmente alla ricerca di una posizione migliore, oppure (più possibile) di spese fisse minori. Ma questa crisi è effimera oppure è una percezione di chi passeggia davanti ai locali vuoti? Abbiamo raccolto un po' di dati grazie alla collaborazione dell'Ufficio Attività Economiche del Comune. Al 31 gennaio di quest'anno risultavano in esercizio 314 attività commerciali, a ciò bisogna sommare 76 esercizi pubblici (bar e/o ristoranti), 29 accoratori e 12 estetiste. Naturalmente stiamo parlando del territorio casellese in toto (concentrico e fraziario Mappano di Caselle). Ebbene, raffrontandoli con gli anni precedenti i dati sono positivi. Le attività commerciali, per esempio, rispetto al 2015 registrano 48 avvisi, 10 subingressi e 33 cessazioni. Nel 2014, 24 avvisi, 6 subingressi e 13 cessazioni. Nel 2013, 25 avvisi, 9 subingressi e 13 cessazioni. Positivi anche i trend per gli esercizi pubblici: nel 2015, 9 avvisi, 12 subingressi e 4 cessazioni. Nel 2014, 5 avvisi, 11 subingressi e 4 cessazioni. Nel 2013, 5 avvisi, 7 subingressi e nessuna cessazione. Quindi? I dati smentiscono le sensazioni? Per capirne di più ne abbiamo parlato con il presidente della Libera Associazione Commercianti ed Artigiani, Luca Marchiori, e con l'assessore al Commercio, Paolo Gremo. Allora questa crisi del piccolo commercio c'è o no? Perché il centro storico è sempre più deserto? "C'è sicuramente" risponde Gremo. "Il periodo continua ad essere grigio e spaventa. D'altronde se i clienti hanno ancora problemi occupazionali, i negozianti non possono che risentirne. Sarebbe una cosa intelligente ragionare tutti insieme su di una serie politica di contenimento dei prezzi degli affitti dei locali. Mi sto riferendo sia ai locali sfitti da mesi, sia a quelli occupati: i negozi di vicinato non possono garantire incassi elevati, bisogna contenere le spese. Vor-

Ivan Cuconato



L'AGRARIA

PELLET E LEGNA DA ARDERE

aperti dal lunedì al sabato 8,30 - 19,30
domenica 9,00-12,30 15,30-19,00

Servizi per animali domestici giardino e agricoltura



OFFERTA:

CAITSAN 10 LT € 3,90

fino ad esaurimento scorte

10073 Ciriè (TO) - Via Battifore 98/A - Tel. **01192205752** - E_mail: agrariatsosatto@libero.it