

Il Settimanale
del Real Estate

Anno 2016
Numero 6
7 maggio

REVIEW

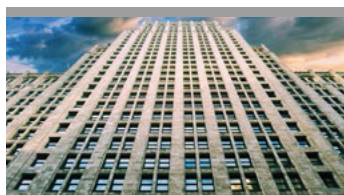
WEB EDITION

Aedes Siig punta in alto

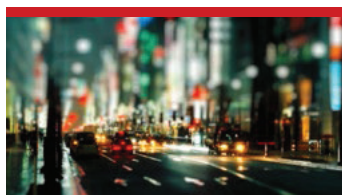
Il piano di sviluppo parte da Torino



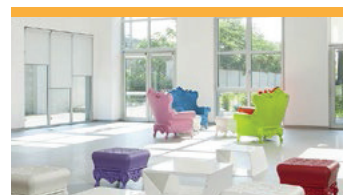
Report: l'industria dei
servizi si fa strada



Borsa: futuro roseo per il
mattoncino



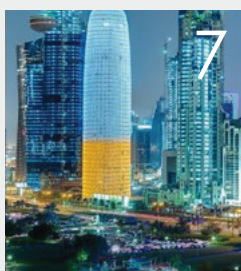
Schmidt (Dla): "Atlante
non basta"



Cattolica investe
51 milioni per un hotel

| Sommario

- 3 LA COPERTINA**
*Aedes Siiq punta in alto
Il piano di sviluppo parte da Torino*
- 7 IL MONDO**
Il Punto dall'Estero
- 9 L'ITALIA**
Le News dalla Penisola
- 12 L'INTERVISTA - SGR**
*Bollea (Accademia Sgr): Segnali di
distensione sull'immobiliare*
- 15 L'INTERVISTA - LEGAL**
Il fondo Atlante non basta
- 18 IL DEAL DELLA SETTIMANA**
Cattolica investe 51 milioni per un hotel
- 20 NPL**
Mattone al top delle sofferenze
- 23 NPL**
*Decreto sofferenze: per gli analisti ancora
non ci siamo*
- 25 REPORT**
L'industria dei servizi si fa strada



Autogrill fa rotta sul Medio Oriente

*L'azienda amplia l'attività in
Qatar con undici nuovi punti
vendita entro il 2017*



Il fondo Atlante non basta

*Olaf Schmidt, managing director
Europe e Medio Oriente di Dla
Piper, fa il punto sulla situazione
dei crediti deteriorati*

Il Settimanale del Real Estate
Anno 2016
Numero 6
7 maggio

REVIEW

WEB EDITION

© Giornalisti Associati Srl
www.monitorimmobiliare.it
Registrazione 11-11-11
n° 546 Tribunale di Milano
Redazione
Luigi Dell'Olio
Enrico Casadei
Direttore responsabile
Maurizio Cannone
Art Director
Jacopo Basanisi

E' proibita la riproduzione di tutto o parte del
contenuto senza l'autorizzazione dell'Editore
Copyright

© Giornalisti Associati Srl
Tutti i diritti riservati

COPERTINA



Aedes Siiq punta in alto

Il piano di sviluppo parte da Torino

Aedes SIIQ punta in alto e aspira a crescere ancora. Dopo il turnaround e la trasformazione in una società di investimento immobiliare quotata la società guidata da **Giuseppe Roveda** e presieduta da **Carlo Alessandro Puri Negri** ha messo in campo diversi progetti e sta lavorando per adeguare il modello di business agli standard internazionali per diventare a pieno titolo una delle aziende che

guidano il Real Estate in Italia. Da un lato incremento di immobili a reddito con acquisizioni e sviluppo (tra cui il Serravalle Outlet Mall e il mega centro commerciale alle porte dell'aeroporto Caselle di Torino), dall'altro una governance scevra da possibili conflitti di interessi con la vendita della Sgr del gruppo. Lo hanno spiegato i vertici in un'intervista esclusiva a Monitorimmobiliare.



Guarda la videointervista a Giuseppe Roveda e Carlo Puri Negri

Cosa ci possiamo aspettare da Aedes in Borsa dopo la trasformazione in Siiq?

Puri Negri: La strategia è quella di **diventare a pieno titolo una società di investimento immobiliare quotata**. In particolare in tre anni dobbiamo raggiungere due obiettivi, l'asset test o il profit test (ovvero avere l'80% degli immobili a reddito), e avere i ricavi che per l'80% derivano da affitti. **Al 31 dicembre di quest'anno uno dei due obiettivi deve essere raggiunto e noi siamo certi di raggiungerlo e pensiamo di raggiungere il secondo entro la fine del prossimo**. Di conseguenza il nostro lavoro è quello di aumentare gli immobili di Aedes dati in affitto, sia mediante acquisizioni sia mediante operazioni di sviluppo. Questa tipologia di azienda è conosciuta in tutto il mondo e quindi per gli investitori è facile da capire. Inoltre la Siiq ha un modello che consente di passare

in mezzo alle crisi. Con solo un 20% su cui muoversi su settori che non siano l'affitto abbiamo **un modello di business poco speculativo**. Essendo il Real Estate ciclico per definizione è molto importante costruire aziende che possano passare bene nelle fasi non espansive del mercato.

Ci potete parlare del vostro approccio alla costruzione del portafoglio? State guardando qualcosa di particolare in questo momento?

Roveda: Il nostro approccio non è cambiato nel 2016 rispetto al 2015. Cerchiamo di costituire con calma un portafoglio di immobili a reddito con **vocazione retail e office**. La vecchia Aedes è partita con un fondo denominato Leopardi che le garantiva cinque milioni di affitti che sono sostanzialmente tre immobili. Dopo abbiamo acquistato un altro immobile a uso commerciale a Catania che ci dà un altro milione. Successivamente abbiamo messo le mani sul portafoglio del fondo Petrarca dove siamo passati dal 15% al 65% con l'uscita di un operatore importante (GE Capital Corporation, ndr). Questo ci ha portato cinque immobili destinazione direzionale a Milano e nell'hinterland. Il prezzo era molto interessante (1,4 milioni, ndr) pur col problema dell'occupancy, circa il 45% era sfitto. Successivamente abbiamo fatto un'altra operazione importante, quella del fondo Redwood che ci ha



“Contiamo a breve di chiudere altre operazioni sul settore degli uffici”

portato in pancia ben 17 immobili a destinazione commerciale. **Contiamo a breve di chiuderne un'altra sul settore degli uffici** non in provincia ma magari in città più rilevanti. A seguito di questi acquisti ad oggi su base annuale siamo a 13,6 milioni di affitti.

Riguardo alla Sgr, cosa state pianificando?

Puri Negri: Siamo convinti, così come nel resto del mondo, che l'attività di una Siiq e quella di una Sgr siano diverse e quindi **la Sgr non dovrebbe restare nel perimetro di Aedes Siiq**. Di conseguenza stiamo lavorando per cederla e compatibilmente con tutte le autorizzazioni di potere entro l'anno concludere l'operazione. Sono due modelli validi entrambi, ma devono restare separati, come in tutto il mondo.

Roveda: La cessione della Sgr rientrava già nel Piano di Ristrutturazione ed è un segnale forte che vogliamo dare pur in presenza di un azionista con una Sgr al suo interno. **Vogliamo evitare possibili conflitti di interesse**. Non ci siamo riusciti nel 2015 solo per la partecipazione di una banca (Bpm, ndr), che adesso è uscita e quindi non ci sono più ostacoli all'operazione.

Quali sono gli sviluppi in cantiere in questo momento?

Roveda: In questo momento stiamo realizzando l'**ampliamento del Serravalle Outlet Mall**. È un'iniziativa che ci vede coinvolti anche attivamente. L'apertura al pubblico è prevista a cavallo tra settembre e ottobre. La commercializzazione sta andando molto bene e pensiamo di aprire al pubblico con un'occupazione dell'80% circa. Qui siamo in fase molto avanzata. Invece per quanto riguarda lo sviluppo, l'iniziativa più importante del gruppo sorgerà **vicino all'aeroporto Caselle di Torino** dove pensiamo di realizzare un modello di **centro commerciale** all'altezza dei giorni d'oggi. Quindi sostenibile dal punto di vista ambientale, grande, piacevole, con un'idea di lifestyle e che guardi ai prossimi vent'anni. Si tratta di modelli già presenti negli Stati Uniti e si stanno iniziando a vedere anche in Europa. Ieri è arrivata la determina regionale sull'esclusione dalla valutazione dell'impatto ambientale. Dopo una

verifica di impatto ambientale di sei mesi, siamo stati premiati. Questo significa accelerare il progetto e quindi ragionevolmente entro la fine dell'anno possiamo arrivare ai permessi per costruire. Stiamo parlando di un investimento nell'ordine dei **300 milioni di euro** spalmati in tre anni. Il progetto è da circa 160 mila metri quadri di cui 20 mila di entertainment.

Puri Negri: In Italia progetti di questa portata e dimensione si contano sulle dita della mano. È straordinario avere un progetto così in pancia. Questa dimensione che mette insieme entertainment e commerciale, ce n'è una a Milano Segrate, sotto un grande gruppo internazionale che forse è il più brillante di tutti che è Westfield, e una Roma. Non si tratta di progetti che vengono ideati e realizzati dalla sera alla mattina, ma ci voglio dieci anni. Un periodo così lungo per il Paese è un problema, ma, visto dalla nostra parte, è un grande vantaggio. Tutte le pratiche urbanistiche sono finite e quindi si passa poi alla convenzione e ai permessi a costruire.

Il Progetto

 **Torino**

 **160 mila mq** (di cui 20 mila di entertainment)

 **300 milioni di euro** in 3 anni



“Per il futuro, non solo il primo trimestre, ma tutto l'anno sarà soddisfacente”

Quali sono le considerazioni che possono essere tratte da questi primi passi da Siiq?

È troppo presto per tirare le somme (Aedes è siiq dal 1° gennaio, ndr). Comunque l'azienda va molto bene e ha chiuso un buon bilancio. Per il futuro, non solo la prima trimestrale dell'anno, ma anche **tutto l'anno sarà di soddisfazione**. La società è tuttavia ancora molto piccola e perciò dobbiamo crescere. Abbiamo un valore di Nav a 0,87 al 31 dicembre e noi lo vediamo ancora in crescita. In Borsa siamo a 0,42 con uno sconto superiore al 50%. Ci stupisce? Affatto, in fondo la ristrutturazione è avvenuta poco più di un anno fa. Bisogna convincere il mercato ma siamo fiduciosi di riuscirci.