

Westfield ferma il piano Milano: stop al maxi polo di Segrate

REAL ESTATE

Troppe le incertezze legate al virus: bloccato il progetto da 1,6 miliardi di euro

Percassi, socio al 25%: «Andremo avanti non appena ci sarà chiarezza»

Simone Filippetti
LONDRA

Un altro contraccolpo economico della pandemia globale in Italia parte da Londra e si materializza a Segrate, hinterland di Milano. Scompare il mega progetto del centro commerciale targato Westfield. Il format inglese che da Londra sarebbe dovuto sbarcare nella capitale della moda e dello shopping non arriverà. La crisi senza precedenti innescata dal coronavirus congela uno dei più grossi progetti immobiliari e commerciali del Paese: il colosso europeo degli shopping mall URW, nato dalla fusione tra Unibail-Rodamco e Westfield, ha rinviato il debutto a data da destinarsi (e mai come oggi l'espressione suona quasi definitiva). Si ferma un progetto da 1,6 miliardi di euro: l'impatto sul Pil della Lombardia, tra investimenti diretti e indotto, sarà notevole.

C'era molta attesa per lo sbarco nel continente del primo centro commerciale marchio Westfield. Attualmente l'unica presenza in Europa è a Londra, con il faraonico mall Shepherd's Bush (costato 1,6 miliardi di sterline e che si sviluppa su 24.000 metri quadri, circa 50 campi da calcio), e la "succursale" di Stratford. È il più grande del Vecchio Continente (ce n'erano altri 12 in tutta Europa, ma l'anno scorso sono stati rinominati URW dal nuovo proprietario). Il concept di Westfield a Londra è innovativo: spazi immensi, in pieno centro città e non in periferia. Dopo Londra, il futuro Westfield sarebbe stato a Milano, dove il centro commerciale avrebbe ospitato al suo interno un grande magazzino, le lussuose Galeries La Fayette di Parigi, anch'esse al debutto in Italia. L'atterraggio di Westfield da Londra alla periferia di Milano avrebbe richiesto anche di costruire un ap-

posito svicolo stradale, per 92 milioni, al momento rinviato.

In realtà di uno sbarco in Italia del marchio inglese si parla da almeno 10 anni: il primo progetto di Westfield Milano risale addirittura al 2011, con 60 ettari di pianificazione commerciale. A tirare le fila, il "Re del Retail" in Italia, Antonio Percassi, il proprietario della catena Kiko, presidente del miracolo Atalanta, ma soprattutto il regista dello sbarco in Italia di tantissimi marchi stranieri: da Wagamama a Victoria's Secret fino allo storico debutto di Starbucks a Milano con Roastery.

Il mega-mall che avrebbe surclassato il centro commerciale dell'ex Alfa Romeo di Arese, veniva già da anni di ritardi: per tre volte il progetto, inizialmente previsto per il 2018, era stato fatto slittare e da ultimo c'era stata anche una riduzione della superficie e uno spostamento dell'offerta sul lusso. L'ultima data sul calendario diceva 2022. Ma ora, con tutto il mondo in lockdown, l'industria del retail e soprattutto i centri commerciali, che fanno dell'aggregazione il loro business model, è in forte sofferenza. A Londra la mini-città di Westfield Shepherd's Bush è chiusa dal 20 marzo e nessuno sa quando potrà riaprire.

Già alle prese con l'impatto sui mall esistenti, lo stop a nuovi progetti appare come una logica conseguenza. Nascosto tra le pieghe del bilancio del primo trimestre di Unibail-Rodamco-Westfield c'è l'annuncio di un ritiro del progetto di Milano: il progetto è stato "rimosso". La holding ha rivisto tutta la sua filiera di investimenti, pari a 3,6 miliardi di euro già cancellati in precedenza. A questi si aggiungono gli 1,6 miliardi di Westfield Milano.

Westfield Italia e Percassi, che detiene il 25% del progetto tramite Stilo Immobiliare, gettano acqua sul fuoco. «Continuiamo a credere in questo progetto straordinario, ne siamo stati i primi fautori. Contiamo di procedere con l'implementazione del piano non appena si avrà maggiore chiarezza sul mercato post Covid-19». Un semplice rinvio, dunque. Ma a chissà quando. E c'è chi maligna che la multinazionale voglia cavalcare l'onda della crisi per ritirarsi da un progetto già in difficoltà.



Il progetto congelato. Il rendering del maxi-mall progettato a Segrate, poco fuori Milano

LO SCENARIO DEGLI IMMOBILIARI RETAIL

In vendita asset per 6 miliardi

Gli unici portafogli ambiti sono quelli dei supermercati Salta la vendita di Roma Est

Paola Dezza
MILANO

Sterminati parcheggi vuoti, saracinesche abbassate, silenzio dove solo qualche mese fa era fitto il vociare dei clienti con in mano i sacchetti degli ultimi acquisti.

La chiusura dei centri commerciali scelta dal governo per arginare la pandemia Covid-19 ha avuto un impatto importante su un settore che stava già schivando i colpi di un e-commerce in crescita. Non solo. La virata verso food e intrattenimento dei maggiori shopping center nel mondo, italiani compresi, era un chiaro segnale della necessità di cambiare pelle seguendo le esigenze mutate della clientela.

Il settore vede oggi in Italia oltre sei miliardi di centri commerciali in vendita, molti dei quali faranno fatica a trovare un acquirente. Da un recente report di Cbre emerge che è in forte contrazione la fiducia dei consuma-

tori, ma al tempo stesso le misure di contenimento dei contagi Covid-19 contraggono e polarizzano i consumi. Pertanto sono buoni risultati per la Gdo, tanto che nel settore si stanno concludendo vendite di portafogli. A breve Cbre metterà in vendita un pacchetto di supermercati (sale & lease-back) nel Nord Italia che vale 150 milioni. Va ricordato che nel primo quarter 2020 si è concretizzata la vendita della parte immobiliare di Esselunga comprata da Unicredit, che vale la metà dei volumi del trimestre. Secondo Cbre da gennaio a marzo 2020 il retail ha registrato investimenti per 830 milioni, contro i 220 milioni circa dell'ultimo trimestre 2019 e due miliardi per l'intero anno.

Dall'inizio della crisi sanitaria l'associazione dei centri commerciali Cncc chiede a gran voce delle misure che tengano conto di un settore che vale il 4% del Pil italiano e impiega 587.000 persone. Qualche esperto sottolinea poi una stortura tutta italiana: i centri commerciali sono stati i primi a chiudere e gli ultimi a riaprire nonostante la gestione centralizzata permetterebbe di tradurre i controlli in protocolli di facile applicazione.

Tornando alle strutture in vendita, sarebbe saltata proprio in piena emergenza coronavirus la trattativa per Roma Est tra la proprietà Gic (il fondo sovrano di Singapore) e una joint venture tra Cbre e Klépierre. Già in fase di due diligence Klépierre ha fermato l'operazione per il centro che vale 400 milioni di euro. Invenduto anche il Bicocca Village a Milano, che vale 80 milioni. Molte vendite sono ferme anche per via dell'impossibilità di fare sopralluoghi.

È facile pensare che la pipeline dei nuovi sviluppi possa subire un arresto o perlomeno un rallentamento. «Bisogna prima ripartire per capire quali strategie mettere in atto, sia per gli sviluppi sia per eventuali ampliamenti dei centri esistenti» - dice Massimo Moretti, presidente di Cncc - «Purtroppo quelli che abbiamo alle spalle sono mesi bruciati».

Intanto in settimana si dovrebbe chiudere la cessione di un portafoglio di Cash & Carry di Carrefour, da 70 milioni di euro, che sarà acquistato da un investitore estero tramite un fondo immobiliare italiano gestito da Kryalos.

© RIPRODUZIONE RISERVATA