

«Il real estate cambi paradigma per essere più utile alla società»

L'INTERVISTA

MARIO ABBADESSA

Il gruppo americano punta su residenze ad affitti calmierati e uffici di qualità

Intanto ha riavviato appalti per un miliardo e seleziona asset nella «city logistic»

Paola Dezza

Per la ripresa bisognerà aspettare il 2021, anche se già dal prossimo settembre qualche segnale di miglioramento della situazione nel real estate sarà più evidente. Mario Abbadessa, country manager di Hines in Italia, non fa



MARIO ABBADESSA
Country manager in Italia del colosso americano Hines

sconti al dopo coronavirus, ma è ottimista, di un ottimismo frutto della sua giovane età (36 anni) e della carica vitale da buon napoletano.

Riuscirà il real estate a scongiurare la crisi e a cavalcare i trend che si sono affacciati all'orizzonte?

Ci sono segnali inequivocabili di un mercato che procede accelerando trend che noi avevamo anticipato. Prendiamo innanzitutto il segmento residenziale. La domanda sta cambiando perché il lockdown ha spinto a riconsiderare le proprie abitazioni e a cercare spazi più grandi, esterni anche in città. Nel progetto studiato per l'ex area trotto di San Siro, acquistata da Snaitech alcuni mesi fa, avevamo già

individuato i nuovi format: spazi comuni per lo smart working, aree di baby sitting, spazi esterni fruibili. Il tutto a canoni calmierati, perché certamente andremo incontro a difficoltà economiche».

Tenendo conto anche delle fasce più deboli della società.

Il progetto è nato proprio per dare una risposta a queste famiglie.

Riaperti i cantieri, avete fatto ripartire una macchina che va da Milanosesto a San Siro, passando per il centro con uffici e high street.

In tutto un miliardo di appalti a imprese di costruzione. Ma nei prossimi 12-18 mesi investiremo anche equity pari a 500 milioni di euro, oltre agli appalti. Una macchina da rimettere in moto dopo tre mesi di stop totale. Bisogna ragionare in una ottica industriale. I cantieri si sono rimessi in moto, la macchina è ripartita, con alcune incognite ancora sul futuro. Oggi più che mai il nostro Paese ha bisogno di richiamare i capitali internazionali, ossigeno necessario per rilanciare l'economia, ma una volta per tutte bisogna dare a questi soggetti la certezza del diritto e dei tempi per un progetto. Ora che la competizione è tra città internazionali, l'Italia non può permettersi ritardi e cavilli.

La crescita esponenziale dello smart working, indotta dalle necessità di distanziamento, significa la morte del segmento uffici, prima asset class per gli investitori?

Mesi fa abbiamo scelto di puntare su uffici centrali e con elevati standard di sostenibilità, puntando sul fatto che il ripensamento degli spazi direzionali in atto avrebbe spinto le società a ridurre gli uffici ma a mantenerli in zone centrali e in immobili di qualità. Il nostro portafoglio è tutto intorno a piazza Cordusio a Milano.

La crisi economica potrebbe manifestarsi nel dopo Covid-19.

Non credo che con la fine del virus finisca l'emergenza. Se ci dovesse essere un contraccolpo economico o un aumento del debito pubblico tale da crea-



Milano. L'edificio di piazza Cordusio che ospita le vetrine di Uniqlo

HINES IN NUMERI

3 miliardi

Il portafoglio

È il valore degli asset immobiliari che il gruppo americano gestisce in Italia, per la maggior parte concentrati nella città di Milano. Il portafoglio è diversificato in uffici di fascia alta, negozi nelle High street, studentati e a breve residenziale.

1 miliardo

Gli appalti

Dopo il lockdown, Hines ha dato appalti a società di costruzione per un miliardo di euro, da Milanosesto a San Siro (area ex Trotto), passando per gli studentati in via di realizzazione a Milano e Firenze.

100 milioni

L'ultimo acquisto

È il valore dell'area oltre all'investimento necessario per sviluppare uno studentato alla Bovisa, intorno al Politecnico. Hines gestirà il fondo finanziato da un investitore internazionale nel cui perimetro rientrerà l'area.

200 milioni

L'ultima vendita

In pieno lockdown Hines ha siglato la cessione al fondo tedesco Deka dell'immobile in via Orefici a Milano, angolo via Cantù. L'edificio, ristrutturato, ospita Rothschild, lo studio legale K&L Gates, gli uffici italiani di Starbucks e il fondo di private equity Eqt Partners.

retensioni sul mercato bisognerà fare i conti anche nel real estate. Sicuramente il prossimo sarà un periodo di alta volatilità sul mercato.

Molti dei vostri progetti hanno un'ottica di lungo termine. È stata una scelta fortunata.

Abbiamo in corso progetti di sviluppo e riqualificazione. Per esempio i lavori proseguono per gli studentati, in via Giovenale e in via Ripamonti a Milano e a Firenze, ma saranno pronti tra due anni, con il 50% delle superfici come aree comuni. Tra due anni gli studenti saranno tornati a Milano.

La pandemia ha arricchito la strategia di Hines con un nuovo filone, quello della logistica urbana. Come vi state muovendo?

Cerchiamo spazi in città che consentano di recapitare le merci anche in scooter, per abbattere proprio la tempistica di consegna. Stiamo valutando edifici e aree. Per esempio la zona di Milanosesto è ottima per posizione geografica, a soli 20 minuti dalla Stazione Centrale o da Monza. Ma anche la zona attorno a Linate è ideale. La nostra idea è creare box verdi a emissioni zero. Entro fine anno realizzeremo un paio di acquisizioni.

Quali immobili guardate?

Garage, ex cinema, edifici vuoti nel Comune di Milano in zone come Baggio per esempio.

Venderete asset in portafoglio?

Stiamo valutando qualche cessione, ma è presto per parlarne.

Venderete immobili del vostro portafoglio high street, uno dei più colpiti dalla scomparsa dei turisti?

Nel settore abbiamo investito in un'ottica di lungo periodo. Oggi è un tema delicato, ma tra 12-18 mesi torneranno i visitatori. E allora sarà di nuovo boom di acquisti di lusso.

Primo articolo di una serie

Con questa intervista il Sole 24 Ore avvia un ciclo di colloqui con i protagonisti del mercato italiano del real estate

© RIPRODUZIONE RISERVATA