

Corriere della Sera - Mercoledì 22 Settembre 2021

«Vogliamo creare valore sociale»

Mario Abbadessa: case, uffici e negozi, portiamo qui investimenti esteri strategici

di **Giacomo Valtolina**

Cinque miliardi mobilitati sul mercato immobiliare italiano, quattro a Milano. Uffici, negozi, studentati, appartamenti in affitto, persino logistica. Quadrilatero e periferie, da via della Spiga a Sesto San Giovanni, da piazzale Cordusio al Forlanini, dalla Bocconi a San Siro. Milano si è fatta scovare dal fiuto di Hines come un tartufo. La prospettiva (trentennale) è dichiarata e ribadita, quasi come una litania. Investimento industriale. Strategico. Di lungo periodo. In linea con la tradizione del colosso internazionale da 145 miliardi di euro, come da lezione del fondatore Gerry Hines — che già negli anni Sessanta si fece ispirare dal Salotto del commercio milanese per l'omonima «The Galleria» della sua Houston — secondo il quale, prima ancora del buon esito di un affare, conta la reputazione aziendale.

Milano, in tal senso, si sta rivelando una mossa vincente sullo scacchiere internazionale, soprattutto dopo la pandemia. «Un anno e mezzo fa — spiega Mario Abbadessa, vertice italiano dal 2016 — dissi che con il Covid non sarebbe cambiato nulla: mi ero sbagliato. La situazione è addirittura migliorata, anche rispetto alle altre città». Partendo da più indietro, infatti, Milano può creare valore. «Qui c'è una fortissima domanda inesausta. Per rispondere, però, serve un'offerta di alto livello, dotata di servizi, perché oggi è lì che si fa il business. E noi abbiamo l'expertise giusta, siamo investitori industriali interessati a creare valore sociale in un'ottica di lungo periodo che attutisca ogni volatilità e ogni choc (anche pandemico): non investiamo in maniera speculativa, non scommettiamo sul buon esito di un affare ma portiamo a Milano capitali 100 per cento esteri con un indotto di lavoro per circa 3 mila persone».

Analizzando in dettaglio la diversificazione strategica di Hines, ci sono innanzitutto gli uffici, dove la rivoluzione smart working non ha cambiato i piani. «Grazie ai servizi, alle performance energetiche alle esigenze di flessibilità degli edifici, dei dieci progetti che stiamo sviluppando non abbiamo neppure uno spazio vuoto, tranne la Torre Velasca a due anni...». Milano come «gallina dalle uova d'oro» per gli «investitori di qualità». La lista degli immobili restituisce la loro appetibilità geografica: piazza Edison, via Broletto e via del Lauro in centro, via Benigno Crespi (Dergano) in periferia, solo per citare i luoghi a esclusiva destinazione direzionale.

Il grande gioco

Milano si sta rivelando una mossa vincente sullo scacchiere internazionale

Se si allarga alla funzione mista, con negozi e uffici, entrano in gioco altre mete prestigiose (piazzale Cordusio, via Dante, via Orefici, via Mazzini, piazza del Liberty) alcune simboliche, come via della Spiga e la Torre Velasca, con una predilezione per le high street dello shopping. La via del Quadrilatero, in particolare, è l'emblema di quanto accennato sul potenziale di rincorsa di Milano che in campo moda può sfidare Londra e Parigi: «È un lato del quartiere che è un'icona nel mondo — spiega Abbadessa —. Era in crisi perché non faceva rete, senza coordinamento tra proprietari e retailer come accade invece in Monte Napoleone. Ora stiamo ridando slancio con eventi e visione».

Dopo uffici e negozi, un altro posizionamento strategico di Hines riguarda le case. L'esigenza di studentati emersa in era pre-Covid è coperta con progetti per Bocconi e Politecnico (via Giovenale, via Ripamonti e alla Bovisa) e cresce di pari passo alla costruzione di residenze da affittare. Anche qui al centro sono i servizi. Si vedano i progetti all'ex ippodromo del Trotto e nell'ex aree Falck di Sesto per mille abitazioni di cui Hines resterà proprietaria. «Puntiamo a prezzi accessibili, canoni "olistici" da 150 euro/mq l'anno (mille euro mensili di affitto per 80 mq) che includano spese, palestra, baby sitter, coworking, mobilità e spazi aperti. Prezzi che in zone più

centrali (Porta Vittoria, Washington) possono salire a 250-300 euro/mq». Infine ci sono gli appartamenti iperserviti di via Borgospesso, in Brera, altro modello con un'offerta in evoluzione.

Lo sguardo

«Abbiamo un'ottica di lungo periodo che attutisce ogni choc , anche pandemico»

Per completare il cerchio, è arrivata pure la logistica (altro settore in crescita): «Al Forlanini realizzeremo il primo centro per la distribuzione urbana totalmente elettrico».

