

"FUORI DALLA CRISI SOLO CON SAGGEZZA"

E' quanto vuole garantire ai 3PL World Capital Real Estate Group con le molteplici attività immobiliari. Ce le illustra il suo managing director.

di Eleonora Rota

La missione di World Capital? Riprendendo l'headline della nostra campagna istituzionale che ci ha visti protagonisti sulle maggiori riviste del Real Estate, potrei semplicemente dire: 'Con noi, dove vuoi, quando vuoi'. Headline nel quale abbiamo sintetizzato le qualità fondamentali di un gruppo che negli anni, con passione e professionalità, ha risposto alle aspettative dei suoi clienti grazie ad un team, orientato al fare, all'agire e all'essere propositivo". Esordisce così Andrea Faini, managing director di WorldCapital, il cui team opera su tutto il territorio nazionale

e nelle più importanti città straniere, offrendo soluzioni e opportunità per quanto concerne le attività di consulting, agency, property e investment. "Nello specifico dell'immobiliare logistico, nostro core business - prosegue Faini - potrei sintetizzare la nostra mission rifacendoci a un antico proverbio cinese che recita *le persone intelligenti dicono quello che sanno, le persone sagge sanno quello che dicono*".

QUALI SONO I VOSTRI OBIETTIVI A BREVE-MEDIO TERMINE?

■ Sicuramente consolidare la nostra posizione di partner ideale per gli operatori del settore logistico che devono, vogliono o vorrebbero implementare i loro piani di sviluppo immobiliare. Allo

stesso tempo, considerando il particolare momento storico, ci siamo posti come obiettivo a medio termine, un ulteriore ampliamento della clientela fidelizzata, mettendo a disposizione la nostra "saggezza" per tutti gli operatori

"Siamo a disposizione di tutti quegli operatori che cercano opportunità anche in tempi difficili"

che dalla crisi vogliono trarre delle reali opportunità, rivedendo le proprie strategie immobiliari, alla luce delle mutate condizioni del mercato. I nostri interessi sono quindi rivolti anche a vari investitori (istituzionali, fondi, SGR, ecc.) che proprio nell'immobiliare logistico possono trovare margini operativi che attualmente altri settori non sono più in grado di offrire.

QUALI TREND STA EVIDENZIANDO IL MERCATO IN QUESTO MOMENTO?

■ I prezzi stanno subendo un leggero cambiamento di rotta rispetto all'ultimo periodo. Infatti analizzando i primi mesi del 2009, si può intravedere un'interruzione della caduta dei prezzi, con conseguente stabilizzazione dei valori di mercato, tendenza che si è ripercossa sia nei canoni di locazione che nei prezzi di compravendita. Posso affermare che le città che hanno saputo contenere maggiormente il deprezzamento, stabi-

lizzando i propri valori sono nel nord Italia, in particolare nell'area lombarda e veneta. Altre località che stanno investendo al fine di superare questo periodo di transizione sono nell'area piemontese e nel sud Italia, localizzate principalmente nei pressi dei principali interporti. Trend molto interessante da valutare è invece la fuga dalle piccole località prese d'assalto negli ultimi anni a causa dei bassi costi di tali aree. Queste superfici sono solitamente distanti dalle infrastrutture principali e riuscivano ad essere invitanti principalmente proprio per i loro costi contenuti. Ora offrono un appeal assai minore, per via delle ottime locations liberatesi nelle città più importanti a tariffe e prezzi interessanti.

CI SONO IMMOBILI CHE STATE GESTENDO IN ESCLUSIVA? SE SÌ, QUALI CARATTERISTICHE PRESENTANO?

■ Nel contesto dell'EIRE 2009 abbiamo presentato un interessante investimento a reddito. L'operazione, che vedrà l'immobile pronto per il 2010, ha tutte le carte in regola per essere considerata un ottimo investimento immobiliare nel settore logistico. Infatti, location strategica, tenant affidabile e prodotto immobiliare durevole e innovativo trovano delle risposte appropriate in una location come Isola Vicentina, in un tenant qual è DHL Exel Supply Chain e in un prodotto immobiliare nato dall'esperienza del gruppo Trevisan. L'immobile si sviluppa su un'area totale di circa 53.000 mq, con una superficie di 25.000 mq, di cui 660 mq di uffici e servizi. Come Agency siamo inoltre impegnati in molte altre situazioni interessanti in tutta Italia.

DOVE PER L'ESATTEZZA?

In Toscana, a Carmignano (Prato), stiamo trattando un immobile con triplo fronte di ribalte e una superficie di 8.300 mq. Se ci spostiamo in Sicilia, a Catania, su una superficie di 14.000 mq con 35 ri-

CHI È ANDREA FAINI

E'nato a Melzo nel 1973; in possesso di diploma di geometra e con specializzazioni in marketing e comunicazione. A 20 anni è consulente immobiliare nell'azienda paterna: dopo un inizio in cui si concentra sul mercato residenziale, svolta e punta ad andare oltre, fino a fondare World Capital, gruppo in grado di confrontarsi con importanti clienti, aziende corporate, investitori e utilizzatori finali. Crea il Borsino Immobiliare della Logistica, esempio pratico della necessità operativa di conoscere nel dettaglio i valori degli immobili sull'intero mercato nazionale. In World Capital operano varie divisioni, ovvero la Agency (per consulenza commerciale e statistica per stime, valutazioni immobiliari, progettazione e assistenza tecnica, gestione cantieri e gestione dei crediti in contenzioso), Consulting (per privati e società che vendono, locano o acquistano immobili ad uso residenziale, capannoni produttivi, magazzini per logistica, uffici, terreni, hotel e resort), Property (per la gestione di patrimoni immobiliari e locazioni, servizi di facility management, assistenza tecnica conformità impianti, allestimento depositi e gestione rischi aziendali) e Investmets (operazioni di sviluppo immobiliare, investimenti a reddito, valorizzazione di patrimoni immobiliari).



balte abbiamo un immobile veramente interessante. In Lombardia, a Milano, affittiamo 7.200 mq di magazzini con 40 ribalte su doppio fronte e 1.200 mq a ufficio, mentre in provincia a Vignate valutiamo anche la vendita di 5.600 mq di magazzini con 68 ribalte su triplo fronte e 1.450 mq a ufficio. Rimanendo in Lombardia possiamo andare in provincia di Lodi, a Tavazzano con Villavesco,

dove cerchiamo un tenant per 27.000 mq di magazzini con 100 ribalte su triplo fronte e 3.800 mq di uffici. E infine in provincia di Venezia, ad Annone Veneto, dove l'opportunità è su un immobile di 14.700 mq con 26 ribalte disposte su doppio fronte e 1850 mq ad uffici.

AVETE GIÀ CONCLUSO OPERAZIONI IMMOBILIARI LOGISTICHE IMPORTANTI?

■ In questi anni abbiamo siglato molti accordi portando a compimento molteplici operazioni immobiliari. Operazioni costruite su misura del cliente, mai ripetitive o standardizzate, ma sviluppate seguendo un preciso modello di business che funziona e produce redditività. In questa logica parlano quindi gli attori che ci hanno coinvolti e non tanto l'operazione in sé. Per citarne solo alcuni potrei segnalare DHL, MediaWorld, Amadori, SDA, etc.

QUALI SERVIZI FORNITE AI VOSTRI CLIENTI? PUO' ILLUSTRARE UN CASO?

■ Da quest'anno abbiamo ottenuto la certificazione di qualità ISO 9001:2000 per tutti i servizi che rendono le nostre divisioni Agency, Consulting, Property e >



Investments decisamente apprezzate sul mercato. Quando riceviamo una proposta immobiliare mettiamo in moto un processo articolato: spazia dalla basilare valutazione alla più complessa analisi del mercato di riferimento, che ci permette di arrivare all'elaborazione del "Comparable Asset", un modello di comparazione delle varie opportunità per il cliente in riferimento alle esigenze manifestate. Recentemente abbiamo applicato questo metodo per Italia Logistica, joint venture tra gruppo FS e Poste Italiane, portando a termine un'operazione di 30.500 mq a Monticelli D'Ongina, in provincia di Piacenza. Siamo stati coinvolti da Italia Logistica nella ricerca di una location strategica in grado di garantire un rendimento ottimale della commessa aggiudicata per la gestione di attività logistiche di Enel. Italia Logistica, grazie al "Comparable Asset" ha scelto in base a reali indici di soddisfacimento delle sue esigenze, fra una serie di valide alternative, l'area sulla quale lo sviluppatore Gazeley realizzerà l'intervento.

WORLD CAPITAL PRODUCE UN BOLLETTINO IMMOBILIARE: DOVE E COME RECUPERATE I DATI CHE DIRAMATE?

■ La domanda mi permette di porre l'attenzione su un aspetto molto importante del Borsino Immobiliare della Logistica e in particolare sul lavoro che la divisione Consulting di World Capital mette in gioco nella sua elaborazione. Oggi la comunità di rilevatori che contribuisce alla produzione dei dati statistici è arrivata a 600 operatori. Operatori qualificati, ovvero aziende che come noi operano quotidianamente nell'immobiliare logistico e ne conoscono le varie sfaccettature. Il dato finale non è mai un valore assoluto, ma una ponderazione fra almeno 30 singole campionature per la stessa area di riferimento.



NEI VALORI MEDI DI VENDITA/LOCAZIONE CHE PUBBLICATE VENGONO INDICATE ALCUNE AREE, SPECIE QUELLE NEL CENTRO SUD, IN CUI L'OFFERTA LOGISTICA È SCARSA: COME ELABORATE QUESTI DATI?

■ Più che di scarsa offerta, parlerei di una domanda e di un'offerta diversa. In queste aree infatti gli interessi sono orientati a situazioni immobiliari legate alla distribuzione più che allo stoccaggio,

“La comunità di rilevatori del nostro Borsino Immobiliare ammonta oggi a 600 operatori qualificati”

con la conseguente diversa necessità di tipologia immobiliare. Tutto questo si traduce in una apparente assenza della logistica classica che in realtà occupa molti spazi, generando una domanda e un'offerta che il borsino puntualmente va a rilevare.

NEL BORSINO CITATE TRA I PARTNER OPERATORI DEL SETTORE IMMOBILIARE COME VITALI E REALTY VAILOG: DI CHE COLLABORAZIONE SI TRATTA?

Il Borsino non è un semplice indicatore di prezzi di vendita o locazione immobiliare, in quanto riporta anche le indicazioni sulla domanda e l'offerta. In molti infatti riconoscono nel Borsino un'insostituibile bussola per orientarsi nel-

l'universo immobiliare della logistica. Nel tempo grazie alla collaborazione con operatori come quelli da lei citati è diventato uno strumento operativo e non una semplice raccolta di numeri e statistiche, nel quale trovare anche interviste, appuntamenti, fornitori, ecc. È proprio questa la chiave di lettura della collaborazione con i nostri partner.

DI RECENTE SIETE APPRODATI NEGLI USA: PUÒ CHIARIRE DI CHE TIPO DI ATTIVITÀ SI TRATTA?

■ Negli USA è forse eccessivo e per chi come noi è abituato a fare un passo alla volta è importante precisare che siamo approdati a New York, così come a Praga, Parigi e Barcellona. Si tratta di collaborazioni con nostri partner locali che ci permettono di soddisfare le esigenze sempre più articolate dei nostri clienti. Abbiamo costruito il nostro business un passo alla volta mettendo al centro il "cliente". La fidelizzazione è sicuramente uno dei nostri fiori all'occhiello e l'abbiamo costruita proprio sviluppando servizi specialistici a trentosessanta gradi nel Real Estate. Entrare nel mercato estero per noi è stata quindi una risposta a un'esigenza e non un'avventura per trovare nuovi sbocchi, proprio per dare compimento al nostro già citato motto: "World Capital, con noi, dove vuoi, quando vuoi". ■

INFO  www.worldcapital.it