



14/12/2016

## Parla Mario Basso, presidente del Gruppo Basso SpA

"Operiamo nell'ambito del corporate real estate dal 1930, quando mio padre, Angelo Basso, costituì l'omonima impresa di costruzioni, facendosi parte attiva nella ricostruzione infrastrutturale veneta, dopo la grande guerra. Seguendo un disegno di crescita organica, io e mia sorella, con validi collaboratori e il contributo della terza generazione, siamo giunti alla struttura attuale". Esordisce così Mario Basso, presidente del Gruppo Basso, una Spa dalle tante anime.

**Gruppo Basso è una realtà multiforme; ce la può presentare in modo sintetico? Mario Basso:** Gruppo Basso Spa è la capogruppo e property company, i cui asset, dislocati in tutto il centro e nord Italia, vengono commercializzati direttamente a marchio Lefim per la vendita o la locazione. Il portafoglio risulta differenziato per tipologia di destinazione d'uso – commerciale, direzionale, industriale, logistica e ricettiva – nonché per ubicazione geografica. All'attività di promozione e di sviluppo immobiliare risultano sinergici i core business delle controllate: *Costruzioni Generali Basso Cav. Angelo Spa* - general contractor e produttore industriale di manufatti in cap e capv, attiva nei comparti pubblico e privato - *Sogeicom Srl* – asset, property & facility manager – e *Basso Hotels & Resorts Srl*. Quest'ultima, si è affermata nel mercato ricettivo trevigiano nel 2009, non solo come hospitality & event management company, ma quale sostenitrice e promotrice del concept proprio, quale gestore di "alberghi per le Imprese".

**Quale è la mission del gruppo? Basso:** Dare spazio alle imprese. E vi dirò di più: continuare a operare, a crescere e a migliorare nel pieno rispetto di quello che, storicamente, è il grande punto di forza del Gruppo. Il motivo per cui i grandi operatori della GDO, del retail e della logistica, senza tralasciare i piccoli artigiani, i commercianti al dettaglio e i corrieri locali, continuano a scegliere i nostri immobili per le proprie sedi e filiali è la condivisione, con il cliente, dei benefici delle economie di scala relativi all'utilizzo di uno spazio nel quale godere di

un servizio a 360°, erogato e garantito da parte di un unico partner solido, certificato e quotidianamente presente: ciò che ci differenzia dal semplice proprietario immobiliare o dall'asset company di natura finanziaria.

**Per quanto riguarda il settore della logistica Gruppo Basso è fortemente radicato nel nord est Italia; avete progetti di espansione anche in altre aree?** **Basso:** Certamente; oltre ai magazzini cross docker presenti nelle principali province e alle piattaforme logistiche, già realizzati e disponibili a Treviso, Udine e Pordenone, nel nostro portafoglio disponiamo di diverse aree edificabili che risulterebbero strategiche agli operatori logistici per la loro stessa ubicazione, dal punto di vista viabilistico e di visibilità commerciale, oltre che per il fatto di poter esser realizzate secondo le esigenze specifiche dell'utilizzatore finale. Queste, differenziate per dimensionamento e localizzazione, sono ubicate a Venezia, Imola, Firenze e Pisa. Inoltre, considerata la capillarità con cui sono distribuite le nostre strutture retail, mettiamo a disposizione degli operatori della logistica e dell'e-commerce, anche le nostre gallerie e i parchi commerciali per l'installazione dei cross docker e dei punti pick and pay.

**Quali sono i tratti distintivi dei vostri magazzini e piattaforme logistici?** **Basso:** Il grande vantaggio competitivo, che distingue i nostri asset dagli immobili comunemente presenti nel mercato, risiede primariamente nelle specifiche costruttive con cui gli stessi sono stati da noi progettati ed edificati - solo a titolo esemplificativo cito le grandi luci presenti grazie all'impiego del nostro sistema costruttivo "Linea Fly", gli elevati livelli di sicurezza antisismica e di resistenza al fuoco, la vivibilità degli spazi, misurabile in termini di efficienza energetica (Led) e aerazione degli spazi (calcestruzzi fotocatalitici) e nel fatto che sono stati costantemente mantenuti nel tempo. Dopodiché credo i nostri clienti apprezzino quotidianamente il servizio erogato dalla struttura di collaboratori e il loro know-how specialistico.

**Quali altri servizi offrite agli operatori logistici, oltre alla vendita/locazione di spazi?** **Basso:** Il gruppo si propone al cliente come unico interlocutore per provvedere al dialogo con le amministrazioni, a fornire adeguato supporto amministrativo e legale, provvedendo alla manutenzione ordinaria e straordinaria dei fabbricati da esso occupati o posseduti - rifacimento periodico dei piazzali e messa a nuovo delle banchine di carico, adattamento del frazionamento degli spazi..., intervenendo direttamente nella gestione condominiale come, eventualmente, nella commercializzazione di altri fabbricati da esso dismessi.

**Dal vostro punto di vista quali sono le tendenze che il mercato immobiliare logistico sta**

**evidenziando? Basso:** Nel comparto della logistica, colpito solo marginalmente dalla crisi degli ultimi anni, si è continuato a esprimere un potenziale positivo anche durante il 2016, come nell'anno precedente. La domanda locativa è rimasta focalizzata sugli immobili già edificati e di standing medio – alto, concentrandosi prevalentemente su Firenze, Milano, Venezia e Treviso. Gli investitori invece si sono concentrati principalmente sui grandi portafogli e, diversamente dagli altri ambiti, hanno incontrato il limite della carenza di offerta: gli asset premium, ufficialmente posti sul mercato, risulterebbero insufficienti rispetto alla domanda. Per il prossimo futuro la nostra divisione Logistica stima un ulteriore incremento della domanda da parte degli operatori logistici dei settori retail, food, e-commerce, biomedicale e farmaceutico, per cui sono fiducioso che le nostre aziende siano in grado di cogliere tali opportunità e continuino a soddisfare le esigenze degli operatori.

**Perché un operatore logistico dovrebbe scegliervi? Basso:** Perché non c'è paragone tra locare o acquistare un "semplice fabbricato" e utilizzare uno spazio di qualità, gestito e servito da persone specializzate per fare questo da 85 anni.

**A cura di Ornella Giola**