

INTERVISTA

ALLE ASSICURAZIONI AL REAL ESTATE

*Maurizio Aloise
spiega l'attività
di Interimmobili
alla fine della crisi*

di Pietro Zara



DA LE ASSICURAZIONI AL REAL ESTATE



21

Gli strumenti messi in campo dalle società immobiliari per uscire ancora integre dalla crisi si differenziano non solo in base al campo d'attività specifico, ma anche alla stabilità dell'eventuale gruppo di appartenenza.

*Come ha affrontato questi anni difficili una società come **Interimmobili**, che può contare sulla solidità di **Vittoria Assicurazioni**? Lo abbiamo chiesto direttamente al direttore generale di **Vittoria Immobiliare**, **Maurizio Aloise**.*

Interimmobili è una società di intermediazione immobiliare controllata da Vittoria Assicurazioni. Quando e con quali intenti nasce?

Interimmobili nasce nel 1988, con l'intento di sviluppare, nell'interesse della compagnia, il comparto immobiliare, con riferimento sia all'intermediazione classica che alla gestione del patrimonio. Ci siamo sempre occupati di un ventaglio completo di servizi, dall'acquisto delle aree da sviluppare al project management, alla dismissione degli asset: questo sia per conto di Vittoria Assicurazioni, che di altri gruppi (immobiliari, assicurativi, fondi,...) che ancora oggi rappresentano il nostro target primario di clientela. Trattiamo solo marginalmente il segmento del Retail. Lo stretto rapporto con il mondo assicurativo ci ha consentito di acquisire una expertise praticamente unica, che ci vede operare su tutto il territorio italiano attraverso le sedi di Roma, Milano, Torino, Genova e Firenze.



PERSONA



MAURIZIO ALOISE



Come parte del Gruppo Vittoria Assicurazioni, Interimmobili si rifà al "Codice Etico" delle società dell'intero gruppo. Come si applica in concreto questo codice nell'attività di intermediazione immobiliare?

Come detto, il legame con il Gruppo Vittoria Assicurazioni è strettissimo e connota anche il nostro modus operandi. La presenza di un Codice Etico al quale ci atteniamo prevede che la stessa logica di attenzione e responsabilità applicata al business per la casa madre sia adottata anche nei confronti di tutti gli altri clienti. La presenza sul mercato borsistico di Vittoria Assicurazioni ci obbliga altresì a riferire puntualmente al consiglio di amministrazione (ogni tre mesi) e all'organismo deputato al controllo e alla vigilanza, nonché ad essere compliant con le norme richieste nei rapporti con enti pubblici e società (si pensi alla materia dell'antiriciclaggio).

Qual è l'insieme di servizi che offrite?

Possiamo parlare di un servizio realmente completo che parte, come detto, dall'asset management e si conclude con la dismissione, ossia con la vendita al cliente finale. Nel mezzo, gestiamo ogni genere di tematica, dalle due diligence, alle verifiche urbanistiche, alle visure camerali, alla gestione delle compravendite e all'assistenza, ai servizi di post-costituzione dei condomini. Per questo la definizione di Interimmobili come "agenzia" è impropria e riduttiva. Il nostro compito comprende anche, nell'interesse del clien-



SOCIETÀ



INTERIMMOBILI

In questo articolo, le immagini si riferiscono al progetto Parco Vittoria Residenze di Milano, di cui Interimmobili si sta occupando.



te, la reale valutazione dell'immobile (È vendibile? A quali condizioni e servizi, con quali prospettive?) e la sua valorizzazione attraverso i più moderni canali di comunicazione.

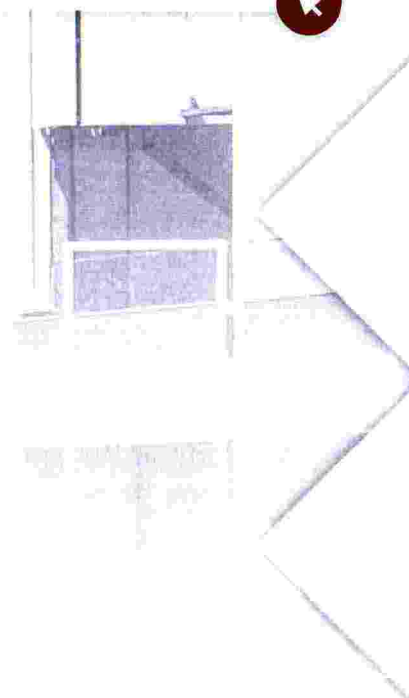
Attualmente di quali progetti e sviluppi vi state occupando?

Stiamo lavorando alacremente nel mercato delle nuove costruzioni, con progetti di sviluppo interessanti, che riguardano diverse parti d'Italia, cito per esempio Torino, Firenze, Genova, Roma, San Donato Milanese, Peschiera Borromeo. Il progetto più ingaggiante è di sicuro quello di Milano, con il Parco Vittoria Residenze. Stiamo parlando di sei edifici a torre e due in linea, per un totale di 530 unità immobiliari, 900 tra posti auto e box. Un piano di valorizzazione di 350 milioni di euro, per immobili veramente di pregio che saranno collegati all'altrettanto imponente Centro Direzionale (tre edifici per 40 mila mq), il tutto collocato in un'area di Milano, la zona Portello, oggi in piena fase di ottimizzazione. Parco Vittoria Residenze comprenderà anche un asilo nido, un presidio sanitario, impianti sportivi, un centro commerciale. Tutti gli edifici saranno completati entro la fine del 2015. Anche in questo caso, Interimmobili ha seguito tutte le fasi della lavorazione: acquisto terreni, sviluppo dei progetti, concessioni edilizie, studio dei progetti per consegnare mix di tagli e tipologie di appartamenti adeguati; finiture, costruzione e conduzione dei lavori, costituzione dei condomini, vendita al pubblico.

LINK

IQI

Parlando degli effetti della crisi sull'immobiliare in un recente convegno a Milano, Maurizio Aloise ha sottolineato che "dopo il crack di Lehman, il cantiere come vendita non funziona più. Si acquista solo il prodotto ultimato".



DALLE ASSICURAZIONI AL REAL ESTATE



24

La crisi ha segnato pesantemente il mondo del real estate, dando però una spinta verso la professionalizzazione dei servizi. Qual è l'eredità che questi anni difficili lasceranno all'attività di Interimmobili?

È nostro intento quello di presidiare il mercato in maniera "costante", il che significa – anche grazie alla solidità garantita dall'appartenenza al Gruppo **Vittoria Assicurazioni** – mantenere la barra dritta nelle situazioni di complessità, valorizzando le risorse e ottimizzando, nel caso, il sistema di lavoro e l'impostazione delle attività. Oggi il mercato richiede professionisti molto preparati e soprattutto competenza. Che, nel nostro caso, si estrinseca nella capacità di gestire trattative molto lunghe nel tempo e principalmente nel portare avanti progetti di dismissione che siano corretti nel loro rapporto tra valore e qualità. In sostanza, e a nostro parere, la crisi si risolve e si supera proponendo al mercato buoni prodotti. In questo senso la crisi è "un'opportunità", un tempo propizio che ci consente, con la giusta strategia, di occupare ulteriore spazio sul mercato. Negli oltre 25 anni di vita professionale abbiamo sperimentato due-tre crisi del comparto. E sempre, in quei particolari periodi, Interimmobili è riuscita a crescere.

