From "Flexing their network", article published in English in ***REurope*** monthly magazine, Number 15, March 2009. Translation into Russian. (Original English version on the Antoitalia website in English, Section "Press Room" – Press Review). / Статья опубликована в ***"REurope"***, ежемесячный журнал**,** Марш 2009, перевод на русский язык. (Исходная версия: перейти в раздел на английском языке "Press Room" – Press Review на веб-сайте Antoitalia.it на английском языке).

Интервью с Фабио Тонелло (Fabio Tonello), президентом Antoitalia ("Антоиталия"), ведущей итальянской компании по брокерским услугам в недвижимости для корпоративных клиентов.

Antoitalia (www.antoitalia.it) - одна из крупнейших итальянских игроков в сфере брокерских и консультативных услуг по недвижимости. **Группа Antoitalia** включает в себя три компании: Antoitalia Networking ("Антоиталия Нетуоркин"), TurismoRE ("Туризмо РЕ"), и Res ("Рес").

Antoitalia Networking- ведущая Итальянская компания, специализирующаяся в брокерских и консультативных услугах по продаже всего портфеля собственности, с особым фокусом на trophy assets. **Res** предоставляет услуги по управлению имуществом и facility management, в то время как **TurismoRE** предоставляет консультативные услуги в сфере гостиничной недвижимости. Мы задали несколько вопросов **Фабио Тонелло**, основателю группы.

Как началась группа Antoitalia?
Antoitalia Networking была создана в Милане в 2004 году, как ответвление 25-летнего бизнеса, основанного в Падуе, с историей более тысячи сделок с недвижимостью по всей территории Италии. Решение начать бизнес в Милане было связано с потребностями меняющегося и всё более требовательного рынка недвижимости. Кроме того, это было также профессиональным вызовом для меня, а также для партнеров, которые присоединились ко мне в этом новом предприятии.

Как вы оцениваете этот вызов пять лет спустя?
Абсолютно позитивно. И именно поэтому мы решили расширить наши услуги созданием двух других компаний: Res и TurismoRE. Цель состоит в том, чтобы обеспечить клиентам комплексное сочетание брокерских, консультативных и управленческих услуг высокого уровня в различных сегментах рынка недвижимости. Бизнес Antoitalia Networking вырос на 150% за последние три года, - отчасти благодаря своей разветвленной сети из более чем 800 высококвалифицированных специалистов в Италии и за рубежом, - и сегодня компания может похвастаться общим портфелем стоимостью в несколько миллиардов Евро.

Каковы реальные ключи к успеху для вашей группы?
Первый ключ к успеху уже упоминался: наша сеть, которая координируется **Стефано Сала** (Stefano Sala), одним из партнеров компании. Antoitalia Networking является единственным итальянским агентством для корпоративных клиентов, с такой широкой сетью специалистов и агентов, охватывающей всю страну. Другой сильной стороной нашей группы являются ее сотрудники: цельная команда высококвалифицированных специалистов с опытом высокого уровня в своей отрасли. Эти ключи гарантируют нашим клиентам то, что им предоставлены услуги наивысшего класса, что все сделки имеют наивысшую репутацию и что найдены самые подходящие партнеры.

Кто является типичными клиентами группы?
В целом это корпоративные клиенты и частные лица, а также состоятельные частные индивидуальные инвесторы и собственники недвижимости. Более конкретно, Antoitalia Networking предоставляет агентские услуги компаниям по операциям с недвижимостью, банкам, страховым компаниям, фондам и частным инвесторам. TurismoRE в первую очередь работает с владельцами земельных участков и недвижимости, девелоперскими компаниями, собственниками объектов и гостиничных цепей, специализированными фондами, а также для частными предпринимателями и индивидуальными инвесторами.

Какие основные услуги предоставляет ваша компания, оказывающая консалтинговые услуги в области гостиничной недвижимости, TurismoRE?
TurismoRE (www.turismore.it) - чей Главный Операционный Директор, **Пьерджиорджио Манджаларди** (Piergiorgio Mangialardi) несет с собой более чем 10-летний опыт в индустрии гостеприимства – фокусируется на развитии гостиничной недвижимости и управления проектами, начиная от бизнес-отелей и гольф комплексов, до пляжных резортов и пристаней для яхт. Компания оказывает содействие клиентам как в рамках консультативных услуг, так и через создание итальянского и международного делового партнерства. Основные направления деятельности TurismoRE включают в себя: консультативные услуги по развитию в сфере гостеприимства - от средних до высших и люкс сегментов - поиск и отбор инвесторов, застройщиков и управляющих компаний, а также консультации по destination management.

Каковы прогнозы группы Antoitalia на 2009 год?
Несмотря на то, что спад еще не закончен, мы по-прежнему уверены в подъеме отрасли недвижимости, а также индустрии гостеприимства в среднесрочной перспективе, и мы не потеряли уверенности в потенциале этих рынков. Недвижимость, особенно в престижных местах, по-прежнему является весьма безопасной платформой для инвестиций. Недвижимость не только сохраняет свою ценность, но и, как правило, увеличивает ее в среднесрочной перспективе. В период неопределенности, как этот, в который компании и частные лица с высоким уровнем ликвидности находятся в поиске безопасной гавани для своих средств, мы можем предложить активы, которые не только обеспечат достаточную прибыль на вложенные инвестиции, но и - прежде всего - высокий уровень безопасности.

Contacts / Antoitalia контакты:

Главный офис группы в Милане, Италия:
Antoitalia
Via Fatebenefratelli, 19 - 20121 Milano - MI – Italy
Tel. +39 02 2901 3497 - Fax +39 02 6269 0421
info@antoitalia.it

Офис в Лондоне:
Antoitalia
International House, 1 St. Katharine's Way, London E1W 1UN, England, UK

www.antoitalia.it