Capital

Mensile

Data 11-2010
Pagina 160/63
Foglio 1 / 4

www.ecostampa.it

Antoitalia, il partner vincente nel settore dei servizi immobiliari

I partner Antoitalia. Da sinistra: Gianni Buccheri, Leonardo Tonello, Piergiorgio Mangialardi, il presidente Fabio Tonello, Stefano Sala, l'amministratore delegato Paolo Villa, Luca Mazzucato.

Dall'intermediazione alla consulenza, dall'hospitality all'engineering & construction: un unico interlocutore per tutte le esigenze della clientela corporate.

Antoitalia (www.antoitalia.it) – società fondata a Milano da Fabio Tonello - è uno dei principali player nel settore dei servizi immobiliari in Italia. Tonello e i suoi soci, forti di un'esperienza trentennale nel settore, hanno reso Antoitalia leader nel segmento della clientela corporate, specializzandosi nell'attività di agency e advisory per la vendita di immobili cielo-terra, con un focus particolare sui trophy asset. Un network di oltre 1.200 agenti e professionisti e l'expertise del team milanese rappresentano i punti di forza di Antoitalia. Grazie all'esperienza e competenza maturata nel core business e ad accordi di partnership strategiche, Antoitalia è entrata negli anni più recenti in nuovi segmenti del settore immobiliare, creando business unit specializzate per attività e settore: agency, hospitality,

antoitalia®

097545

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Capital

Mensile

Data 11-2010
Pagina 160/63
Foglio 2 / 4

www.ecostampa.it

Monastero in vendita

Antoitalia si è aggiudicata il mandato a titolo gratuito da parte dell'Università di Siena per la vendita dell'imponente complesso della Certosa di Pontignano, nelle colline del Chianti senese. Il bando d'asta deve ancora essere pubblicato, il prezzo a base d'asta è stato fissato dall'amministrazione dell'ateneo in 68 milioni di euro. La Certosa - costruita nel secolo XIV a poca distanza da Siena come monastero certosino - conserva tuttora l'impianto architettonico originario. Acquistata nel 1959 dall'ateneo senese, ne ospita attualmente il Centro Congressi, con annessi ristorante e foresteria, e costituisce uno dei principali poli del turismo congressuale in Toscana. Il complesso ha una superficie complessiva di 19.700 mq, inclusi chiostri, cortili, porticati e giardino all'italiana, oltre a 11 ettari di terreno circostante coperto da vigneti e uliveti.

San Pietro all'Orto
EXCLUSIVE LIVING IN MILAN

Punta il tuo smartphone ed entra in San Pietro all'Orto 6

Milano: case di moda da comprare

Ventinove appartamenti di lusso – pronti a inizio 2011 – "fully furnished and serviced", con arredi e complementi "su misura" firmati da un marchio della moda italiana nel mondo e dotati di servizi on-demand da suite di hotel 5 stelle.
"San Pietro all'Orto 6" è la prima iniziativa nel centro di Milano di "luxury serviced apartments": un concept immobiliare di forte richiamo nelle metropoli più cool - New York, Miami, Londra - ma ancora poco noto in Italia.
Location esclusiva – siamo nel Quadrilatero della moda - concept internazionale e stile italiano hanno permesso di realizzare un "prodotto" unico nel suo genere. Developer del progetto è EstCapital SGR – società indipendente di gestione di fondi immobiliari. Antoitalia è agente esclusivo per la commercializzazione degli appartamenti (www.sanpietroallorto6.it).

A destra, la Certosa di Pontignano. Sopra, cortile interno e porticato

property management, engineering & construction (vedi box) e high-street retail (vedi box). In questo modo Antoitalia – capitalizzando i risultati raggiunti sinora – ha rafforzato la propria identità e riconoscibilità sul mercato come real estate full service provider. Tra le iniziative di agency e advisory immobiliare in corso se ne citano due che si distinguono per alcuni fattori caratterizzanti. La prima è San Pietro all'Orto 6 (vedi box): si tratta della trasformazione di un immobile - proprietà di EstCapital SGR e libero da diversi anni – situato nel cuore di Milano, nel quadrilatero della moda. L'edificio è attualmente sottoposto ad un intervento di totale ristrutturazione e riqualificazione. Con questa iniziativa si è voluto "lanciare" sul mercato milanese un concept immobiliare innovativo, che si ispira a casi internazionali di successo.

Un'altra iniziativa che si discosta dai deal più tradizionali di Antoitalia è Certosa di Pontignano (vedi box). La tipologia di immobile, un'ex abbazia del XIV secolo; la location, colline del Chianti senese; il proprietario-committente, Università di Siena; le modalità di vendita, bando di asta pubblica; il prezzo, base d'asta fissata in 68 milioni di euro; il target di potenziali investitori, di livello internazionale, sono tutti elementi che rendono questa operazione particolare.

Antoitalia è presente oramai da diversi anni nell'advisory turistico-alberghiero con la società TurismoRE, che oggi è diventata Antoitalia Hospitality a seguito di un processo – ancora in corso - di re-branding di tutte le società e business unit del gruppo Antoitalia. Direttore di Antoitalia Hospitality è Piergiorgio Man-

097545

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Capital

Mensile

Data 11-2010
Pagina 160/63
Foglio 3 / 4

www.ecostampa.it

High-street retail: "trovar casa" ai marchi della moda e del lusso

Per i marchi di punta della moda e del lusso la ricerca della location "giusta" per i loro punti vendita nelle città dello shopping è importante quanto la creazione delle loro collezioni. La presenza in una high street *– così vengono chiamate le vie commerciali per eccellenza – garantisce ad un flagship store elevata visibilità ed elevato afflusso di clienti. Per le firme del lusso invece è cruciale l'elemento "prestigio": il posizionamento del negozio in una* luxury street *conta quanto il posizionamento del marchio, anzi, è parte integrante della strategia di brand positioning. Per rispondere a queste esigenze del mercato immobiliare commerciale Antoitalia ha recentemente creato una business unit ad hoc, Antoitalia High-Street Retail, joint venture tra Antoitalia e Andrea Lorenzato, amministraotre unico di Sviluppo Negozi. Sviluppo Negozi è una società immobiliare milanese specializzata nel settore negozi di marca, con un track record di operazioni in "indirizzi" quali Via Montenapoleone, Via Condotti, Rue du Faubourg Saint-Honoré, Porto Cervo e Capri. L'unione ha già dato ottimi risultati. Ultimo in ordine di tempo la chiusura del deal per la sede del primo negozio Zara Home in centro Milano, inaugurato lo scorso 6 ottobre in Piazza San Babila*

Il golf è un gioco di squadra

Antoitalia ha sempre creduto nel golf come leva vincente per lo sviluppo del turismo anche in aree che non hanno una vocazione specifica, e per destagionalizzare e internazionalizzare l'offerta turistica italiana. Il format del golf resort è una formula vincente come "àncora" per un turismo che apporta ricchezza: lo dimostrano esperienze come quelle di Spagna e Portogallo ed è su questa linea che si sta muovendo il Ministero per il Turismo. Il golf consente di attrarre turismo valorizzando il patrimonio di arte, storia, natura, cultura locale, con un'offerta turistica mirata ad un segmento di clientela high-spender. Per avere successo in termini prima di attrazione di investitori e successivamente – a progetto concluso - di attrazione di clienti/turisti, gli sviluppi immobiliari golfistici devono saper coniugare sport, leisure, benessere ed attenzione all'ambiente.

Il campo da golf è solo uno degli elementi del golf resort: gli altri sono una struttura alberghiera di livello, un vero centro benessere, gestito da specialisti preferibilmente con un brand noto, l'offerta residenziale - ville e/o serviced apartments - che consentano agli acquirenti di usufruire dei vantaggi del resort.

A sinistra Piergiorgio Mangialardi, direttore Antoitalia Hospitality.
A destra Fabio Tonello, presidente Antoitalia. Appassionato giocatore di golf, è fondatore e presidente di AGIRE – Associazione Golf Italiana Real Estate.

Ma non è tutto: per attrarre i turisti golfisti, occorre essere in grado di offrire un "circuito golfistico", composto da almeno tre o quattro campi da golf, minimo 18 buche, ben collegati tra loro. Accordi di partnership tra i golf club che insistono su una stessa area sono indispensabili per fare "sistema" e creare veri e propri "distretti golfistici".

Non dimentichiamo infine le infrastrutture e quindi il ruolo dello stato e degli enti preposti: solo la presenza di strade, autostrade, aeroporti - moderni ed efficienti - così come agevolazioni finanziarie, fiscali e burocratiche possono consentire la creazione della "massa critica" indispensabile per attrarre investimenti internazionali nel settore.

Antoitalia Hospitality sta seguendo lo sviluppo di diverse iniziative immobiliari golfistiche in Italia: a Ostuni in Puglia, in provincia di Pesaro nelle Marche, in Emilia Romagna, vicino a Ravenna, e nell'area del Cilento in Campania. Almeno due di questi progetti nascono dalla necessità di "riqualificare" strutture termali oramai non più in linea con le richieste del mercato turistico attuale. Le terme già esistenti diventano parte integrante del progetto di resort, e rappresentano un ulteriore punto di forza per il successo dell'iniziativa di golf resort.

097545

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Capital

Mensile

Data 11-2010
Pagina 160/63
Foglio 4 / 4

www.ecostampa.it

Milano, Piazza Duomo.
Un immobile gestito
da Antoitalia Property Management

Specialisti in eco-progettazione e green building

La divisione Antoitalia Engineering & Construction nasce dall'alleanza strategica di Antoitalia con una struttura specializzata che opera nel settore ingegneria e costruzione da oltre vent'anni, composta da architetti e ingegneri esperti in tutte le fasi di progetti complessi: dalla progettazione all'impiantistica sino alla costruzione o ristrutturazione. Responsabile della nuova business unit è Gianni Buccheri. Antoitalia ha così ulteriormente ampliato la gamma di servizi offerti, coerente con la propria mission di "real estate full service provider": soddisfare tutte le esigenze del cliente, offrendogli un pacchetto completo e integrato "chiavi in mano" ed un unico interlocutore di riferimento. Antoitalia Engineering & Construction, operando come general contractor, consente di ottimizzare i costi garantendo il massimo controllo di qualità, normative e tempi. L'esperienza specifica del team di Antoitalia Engineering & Construction nel settore del green building, con progetti eco-compatibili e utilizzo di tecnologie e materiali innovativi, aggiunge ulteriore valore per il cliente.

Gianni Buccheri (secondo da sinistra)
con il team di Antoitalia Engineering & Construction

gialardi, con esperienza più che decennale nel settore nonché condirettore del Master in 5-star hotel management, organizzato da Luiss e Fortevillage Sardegna. I progetti in ambito hospitality si concentrano sul planning di sviluppi alberghieri e sulla ricerca di investitori e di società di gestione per hotel e altre strutture turistiche e ricettive, come centri benessere termali, marine, resort. Antoitalia Hospitality ha recentemente iniziato a occuparsi anche di gestione diretta di hotel in management contract. Un segmento dell'hospitality real estate in cui expertise e grado di specializzazione della società sono molto elevati è quello legato al turismo golfistico (vedi box). L'Italia da questo punto di vista presenta ancora molte potenzialità di crescita, che devono però essere adeguatamente stimolate.

Antoitalia Property Management è la business unit dedicata all'offerta di servizi di property management e property valuation per patrimoni immobiliari privati e societari, con l'obiettivo di ottimizzare i rendimenti degli asset gestiti. Il property management si prende carico di tutti i rapporti con i conduttori e si occupa di selezionare nuovi tenant per gli spazi che si rendono disponibili all'interno degli immobili gestiti. Antoitalia Property Management ha nel portafoglio di immobili in gestione uno "scrigno di gioielli", rappresentato da alcuni degli edifici più rappresentativi del centro di Milano, Roma, Venezia e di altre città italiane .

Antoitalia
via Fatebenefratelli 19 - 20121 Milano
T +39 02 2901 3497 - info@antoitalia.it
www.antoitalia.it

097545

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.