

# Quotidiano Immobiliare

## DAILY RE ITALY

### Le Rubriche

- > EDITORIALI
- > APPROFONDIMENTI
- > INTERVISTE
- > EVENTI
- > NEWS
- > RAPPORTI E STUDI
- > RASSEGNA STAMPA
- > COMUNICATI
- > BUSINESS TO BUSINESS
- > ESTERO
- > GRAFICI
- > APPUNTAMENTI
- > BILANCI
- > FORMAZIONE
- > GLOSSARIO
- > LEGAL RE
- > LIBRARY
- > COMPANY PROFILES
- > MANAGER PROFILES
- > WEB TV

### Il Network

- > Quotidiano Immobiliare
- > Daily RE TV
- > PROJECTS
- > INVESTMENTS
- > PUBLIC
- > TOURISM
- > LOGISTICS & INDUSTRIAL
- > RETAIL & COMMERCIAL
- > FINANCE
- > ITALY
- > ASSOCIATIONS
- > EVENTS
- > GREEN BUILDING

## Fabio Tonello: "Un 2010 meno negativo del previsto che potrebbe chiudersi in bellezza"

di Marco Luraschi - 05/12/2010, 14:46 | Milan | Antoitalia, Tonello Fabio



In un anno abbastanza avaro di grandi operazioni, con la crisi che ancora fa sentire i suoi effetti e l'incertezza politico-economica che blocca gli investitori, abbiamo chiesto ad un operatore specializzato di fare un bilancio del 2010 e dirci cosa dobbiamo aspettarci nel 2011 per il mercato degli investimenti.

Antoitalia segue alcune tra le più importanti società immobiliari italiane, nei vari comparti del real estate, e il Presidente **Fabio Tonello** è la persona più indicata per fare il bilancio del 2010. **Si sta chiudendo un 2010 che non ha registrato in Italia non molti deals di grosso livello. Quali sono stati per voi i più significativi?** *"Il 2010, nonostante le difficoltà oggettive, è stato un anno importante per Antoitalia. Pochi mesi fa abbiamo concluso un deal relativo alla compravendita di un immobile commerciale di oltre 20.000 mq nel centro di Milano. Si tratta di un'operazione che si inserisce tra i principali deal del 2010 per immobili commerciali, non solo per valore intermedio, ma anche e soprattutto per il valore di immagine dell'asset e del tenant. Ma il 2010 non è ancora finito. Sulla base dei movimenti di mercato cui stiamo assistendo e sulla base del nostro sentiment crediamo che quest'ultimo mese possa riservare piacevoli sorprese permettendo di chiudere in bellezza un anno che - per quanto non facile - si sta rivelando meno negativo di quanto previsto."* **Nel 2011, che al momento appare ancora abbastanza incerto, in quale settore potremmo vedere delle operazioni importanti? Saranno effettuate principalmente da players stranieri?** *"Il "campo di gioco" è cambiato e sono cambiati i player. Investitori internazionali e domestici sono sempre più attenti alla "bontà" della location e del tenant, per garantirsi una redditività adeguata e costante nel tempo e la sicurezza dell'investimento e del suo valore. Per il segmento immobiliare dei trophy asset localizzati nel centro delle città più importanti rimane prevalente la presenza di investitori italiani, non solo società immobiliari, ma anche società e soggetti privati dotati di patrimoni rilevanti da gestire e di liquidità da investire. Gli investitori internazionali - fondi e società specializzate - si rivolgono principalmente ad asset che garantiscano una redditività in linea con la loro investment policy, preferibilmente con un unico tenant importante. Ad esempio, centri direzionali sedi di unica società o centri commerciali con rilevanti bacini di utenza, per i quali una location "periferica" non rappresenta un elemento di svantaggio. In ambito di hospitality real estate - dove la presenza di player stranieri è senza dubbio più rilevante - sulla base delle operazioni che stiamo seguendo riteniamo che il 2011 possa portare a conclusione alcuni deal interessanti per il "sistema turismo" italiano."* **Al momento, tra gli immobili che avete "in portafoglio" puntate più sul commerciale, soprattutto dopo la nuova JV Antoitalia High Street Retail o sul turistico, come per la Certosa di Pontignano (Siena)?** *"Non fa parte della nostra politica "puntare" su uno specifico settore del real estate. La nostra mission è "lavorare sull'eccellenza", a livello di gruppo così come all'interno di ogni nostra divisione e nei segmenti di mercato cui ci rivolgiamo, sfruttando a vantaggio del cliente le sinergie che si creano nell'organizzazione. L'eccellenza è alla base di tutta la nostra attività: il nostro portafoglio di immobili e di clienti si caratterizza per una presenza rilevante di trophy asset e di top player. L'iniziativa immobiliare 'San Pietro all'Orto 6' - della quale seguiamo la commercializzazione - può essere considerata un simbolo di eccellenza nel real estate, in quanto unisce ad una location unica e prestigiosa, lusso, fashion, creatività, innovazione e partner al top dei rispettivi settori."*