

Grandi progetti. Le strategie del presidente del consorzio Dallocchio (Citylife): «Vendita in blocco di un grattacielo»

Nel 2009 il via ai lavori di costruzione

1,8 miliardi

288.879 mq

190mila mq

Il budget

■ La spesa totale prevista dal consorzio developer per la costruzione di CityLife. Ad ottobre ci sarà il via libera definitivo della giunta di Milano. A gennaio 2009 si inizierà a costruire

La superficie edificabile

■ La superficie edificabile totale di cui il 51 per cento a destinazione residenziale e il 49 per cento a destinazione terziaria. Secondo le previsioni, il quartiere sarà completato nel 2014

Le aree verdi

■ La porzione di Citylife riservata a parco e a zone pubbliche. La variante urbanistica ha incrementato del 47 per cento il verde totale rispetto al Pii 2005. Sarà il terzo parco cittadino

Verso un general contractor interno per i lavori sull'area dell'ex fiera Milano

di **Marco Alfieri**

«Probabile vendita in blocco di una delle torri 'landmark' di Citylife. Identificazione del general contractor interno. E il Vigorelli destinato a funzione non di palasport». Approvata martedì scorso la variante urbanistica al Pii 2005, che porterà le aree verdi a crescere del 47,2%, all'inserimento del museo di arte contemporanea e all'arrivo della M5, si può dire che Citylife, il progetto di riqualificazione dell'area ex fiera, veda ormai la luce.

Certo, «la scaramanzia vuole la sua parte - spiega al Sole 24 Ore il presidente di Citylife, Maurizio Dallocchio - ma è chiaro che l'adozione della variante segna un punto di svolta decisivo. Anzitutto per i soci, che ogni giorno spendono 100mila euro di oneri finanziari e ogni ritardo pesa sul conto economico. Convenzionalmen-

te, quindi, fisserei per ottobre la bandiera verde su Citylife».

Perché ottobre?

Sono i tempi tecnici per le procedure amministrative: 3 mesi per le deduzioni pubbliche e le contro deduzioni della giunta, prima del via libera definitivo. Nel frattempo le attività di cantiere procedono. Le demolizioni verranno completate per fine giugno. Entro l'estate ultimeremo anche le demolizioni a strappo delle fondamenta dei capannoni e defi-

niremo gli appalti su scavi e paratie. Quanto alla progettazione, è ormai in fase esecutiva quella relativa alle aree abitative di Libeskind e Hadid con l'obiettivo di partire a costruire a gennaio 2009. Ma soprattutto, nel giro di un paio di settimane identificheremo l'associazione temporanea di imprese (Ati) che farà il general contractor.

Qualche ipotesi sul nome?

Quella più probabile vede in pole position i soci operativi presenti in Citylife, cioè Lamaro-Immobiliare Lombarda. Certo con alcuni caveat e vie di uscita per il consorzio. Ma tutto avverrà nella trasparenza del mercato. Tenete conto che parliamo di società quotate.

Altra incognita è la querelle

'gara non gara' per la costruzione del museo di arte contemporanea. La delibera ha riconosciuto la continuità tra il progetto originario (di Daniel Libeskind) e quello finale, pur nel cambio di funzione museale: da design all'arte contemporanea. Teme-te ricorsi? Lo ha già minacciato l'ordine degli architetti...

Speriamo non ce ne siano. Ci causerebbero delle difficoltà. Ma noi siamo soggetti terzi, trattandosi di una funzione di natura pubblica. Siamo davanti a percorsi separati. Una cosa è il museo, un'altra la realizzazione del progetto Citylife.

Anche la Mm vive un percorso separato, ma una quota (20 milioni) di maggiori oneri di urbanizzazione che verterete è vincolata al suo arrivo. Preoccupati per la sua finanziarizzazione?

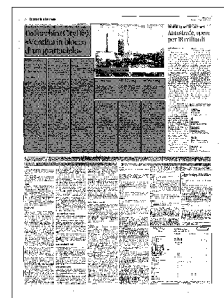
La convinzione del sindaco Moratti che il finanziamento sia un problema meramente tecnico, non di volontà politica, ci tranqui-

lizza. Ma è chiaro che seguiamo da vicino l'iter, visto che scaveremo noi il buco e dal suo arrivo dipende molto del riassetto recepito in variante.

A proposito: Citylife dovrà sborsare 55 milioni di maggio-

ri oneri di urbanizzazione. Inciderà sulla vostra struttura dei costi?

Una premessa sulla variante: ce l'avessero prospettata all'anno zero di Citylife, non l'avremmo sottoscritta. Ma ex post siamo soddisfatti, perché permette un ridisegno più fruibile e integrato del quartiere e una sua maggior valorizzazione. Detto questo: il nostro budget originario era abbastanza prudenziale e teneva conto di un aumento dei costi stimabile del 13-14 per cento. Oggi guardiamo con una certa tranquillità alla sostenibilità finanziaria del progetto: la redditività complessiva, pur diminuendo di qualche punto, è comunque compatibile. A fine marzo abbiamo consegnato il documento di budget aggiornato all'arranger Eurohypo e ai nostri finanziatori (1,67 miliardi di linee di credito su un budget totale di 1,8). Non ci sono variazioni sostanziali nei costi. Solo i maggiori oneri di cui sopra che contiamo di spalmare sulle voci cusci-



netto previste.

Tradotto per i clienti: a quanto si venderà Citylife?

Sul commerciale stiamo ancora valutando con i consulenti. Sul residenziale, dove siamo alla progettazione esecutiva, comprare a Citylife costerà in media 8 mila euro al mq. Già a questi prezzi il conto economico garantisce un interessante ritorno ai soci. Splittando il dato: 2,3 mila euro al mq sono i costi di mera edificazione, che diventano 6,3 aggiungendo quelli di sviluppo. Il che significa un margine di 1,7 mila euro al mq.

A proposito di budget: si dice che dietro la polemica sul grattacielo storto di Libeskind ci sia la preoccupazione di qualche socio per i maggiori costi...

Vi assicuro che il grattacielo di Libeskind resterà storto. È vero: strutture del genere costano il 30% in più. Ma è il nostro landmark. Naturalmente fino alla progettazione esecutiva piccole correzioni sono possibili, nell'ottica di una ottimizzazione ingegneristica. Ma nell'ordine di un grado. Inoltre, una volta identificato un general contractor espressione dei soci operativi, sarà esattamente quello il suggello dell'unità di intenti dentro la compagine.

E gli altri due grattacieli che tipo di funzioni avranno?

Dimenticavo: sul Libeskind il modello è quello del Mandarin Oriental di New York. Un mix di residenze con servizi di hoteling, per circa 35 piani, e poi camere d'albergo probabilmente in carico al Combo hotel. Sulle altre due torri: una potrebbe essere venduta in blocco a terzi, trasformandosi in headquarter di una multinazionale. Una cessione che va nel senso della sostenibilità finanziaria di Citylife. Mentre la terza tor-

re verrà adibita a terziario.

Qualche multinazionale ha già bussato?

Potrebbe essere interessante sollecitare i nostri soci.

Citylife non è un developer che chiede i soldi in banca per sviluppare un progetto ma un consorzio che mette insieme soci finanziari e costruttori. Non senza dialettica interna tra chi vuol mettere in brochure un quartiere 'deluxe', e chi è più attento alla vendibilità immobiliare. In questo contesto è possibile che qualche socio molli la cordata?

Direi di no. Vedo i soci coesi. L'ipotesi del general contractor interno ne è la dimostrazione plastica.

In carico avete anche lo sviluppo del palazzo delle Scintille, l'ex padiglione 3 della fiera e, indirettamente, del velodromo Vigorelli. Quali sono i vostri progetti?

Il palazzo delle Scintille ospiterà il museo dei bambini, a cui noi contribuiamo con 8 milioni. Sarà un nostro progetto gestito dal comune. L'unica variazione è che il giardino d'inverno annesso è stato bocciato dalla Sovrintendenza. In questo modo si liberano 12 mila mq su cui stiamo studiando la soluzione funzionale.

Si parla dello sbarco di Eataly, un grande polo del gusto?

Potrebbe essere. Sul Vigorelli, invece, sistemeremo il piazzale e contribuiremo alla ristrutturazione con 12 milioni di oneri. Ma la sua funzione verrà decisa dall'assessorato allo Sport.

Preferenze?

Forse non un palazzetto dello sport. A fianco di un quartiere residenziale non sarebbe indicato...