

**IL PRESIDENTE DELL'AUTORITÀ DI
SISTEMA PORTUALE DEL MAR LIGURE OCCIDENTALE**

VISTO l'Avviso prot. n. 16178 del 19 giugno 2019, rubricato "*Invito a presentare istanze di concessione demaniale marittima*" con riferimento al c.d. Edificio Hennebique e, in particolare, l'art. 6.7 dello stesso che prevede la pubblicazione dell'istanza prima in graduatoria, nelle forme ivi indicate, "*all'esclusivo fine di acquisire eventuali osservazioni da parte di tutti coloro che possano avervi interesse*";

VISTA l'istanza pervenuta da parte delle società Vitali S.p.A. e Roncello Capital S.r.l., in raggruppamento temporaneo d'impresa, volta all'assegnazione del compendio sito nel porto di Genova rappresentato dall'Edificio Hennebique e dalle aree di pertinenza, pari a complessivi mq 8.250 circa di sedime.

ORDINA

che, ai sensi di legge, l'istanza predetta sia affissa presso gli Albi dei Comuni di Genova, di Savona e di Vado Ligure, per il periodo di giorni VENTI (20) a far data dal 15 02. 2020 al 06 03 2020 .

INVITA

tutti coloro che possano avervi interesse a presentare all'Autorità di Sistema Portuale del Mar Ligure Occidentale - Staff Governance demaniale, piani d'impresa e società partecipate, entro il termine perentorio del 06.03.2020 , quelle osservazioni che si ritenessero opportune, con avviso che le osservazioni presentate oltre il suddetto termine non saranno valutate. Riservata, comunque, ogni diversa e/o ulteriore valutazione da parte dell'Ente in ordine all'istanza presentata.

Si precisa che la predetta istanza risulta, altresì, visionabile sul sito *internet* dell'Autorità di Sistema Portuale del Mar Ligure Occidentale - (www.portsofgenoa.com) - presso la sezione gare e albo fornitori - pubblicazioni istanze - istanze in corso - concessioni demaniali, ed è a disposizione, unitamente ad altra documentazione a corredo, presso il citato Staff governance demaniale, piani d'impresa e società partecipate (Palazzo San Giorgio, 2° piano).

Si darà contestualmente avviso della pubblicazione su GUUE, GURI e quattro quotidiani a tiratura nazionale.

All.: c.s.d.

IL PRESIDENTE
dr. Paolo Emilio Signorini



Spett. le
**AUTORITA' DI SISTEMA PORTUALE DEL
MAR LIGURE OCCIDENTALE**
Via Della Mercanzia 2
16124 Genova

**OGGETTO: ISTANZA PER L'ASSEGNAZIONE DEL COMPENDIO SITO NEL PORTO DI
GENOVA RAPPRESENTATO DALL'EDIFICIO HENNEBIQUE E DALLE AREE DI
PERTINENZA, PARI A COMPLESSIVI MQ 8.250 CIRCA DI SEDIME**

Il sottoscritto PISONI MARCO nato a Gorgonzola il 25/02/1967, residente in GORGONZOLA (MI) via RUGGIERO LEONCAVALLO n 31, in qualità di LEGALE RAPPRESENTANTE della Società Vitali S.p.a., con sede legale in Peschiera Borromeo (MI) 20068, via Lombardia n 2/A, codice fiscale e Partita IVA 01948410160, n. telefono 0274281998, n. fax 0245490814, indirizzo di posta elettronica appalti@vitalispa.it, indirizzo di posta elettronica certificata PEC appalti.vitalispa@pec.it, in forza dei poteri conferiti

E

Il sottoscritto SALA ANTONIO nato a Bergamo il 02/01/1962, residente in Brembate di Sopra (BG) via E. RAMPINELLI n 132, in qualità di LEGALE RAPPRESENTANTE della Società Roncello Capital S.r.l. con sede legale in Peschiera Borromeo (MI) 20068, via Lombardia n 2/A, codice fiscale e Partita IVA 09235250967, n. telefono 0274281998, n. fax 0245490814, indirizzo di posta elettronica certificata PEC roncellocapital@cert.aconet.it, in forza dei poteri conferiti

anche ai sensi e per gli effetti di cui agli artt. 46 e 47 del D.P.R. 445/2000, consapevoli delle responsabilità e delle conseguenze civili e penali in caso di dichiarazioni false e mendaci, dichiarano:

1) di voler partecipare alla concessione demaniale marittima ai sensi del codice della navigazione marittima indicata in oggetto e del relativo regolamento, in raggruppamento temporaneo d'impresa con le seguenti quote:

- **Vitali S.p.A.** con sede in Via Lombardia n 2/A Peschiera Borromeo (MI) P.IVA/C.F. 01948410160 **con la quota del 95%**
- **Roncello Capital S.r.l.** con sede in Via Lombardia n 2/A Peschiera Borromeo (MI) P.IVA/C.F. 09235250967 **con la quota del 5%**

2) di possedere i seguenti patrimoni netti, risultante dall'ultimo bilancio approvato pari a:

- Vitali S.p.A. € 45.000.000,00
- Roncello Capital S.R.L. € 250.000,00


3) Di accettare in fase di progettazione ed esecuzione i vincoli imposti dalla scheda tecnica sub ALL. 2 allegato dell'invito dell'istanza demaniale;

INOLTRE

4) Vitali S.p.A dichiara di aver eseguito nei 5 (cinque) anni antecedenti alla scadenza del termine per la presentazione l'istanza un'operazione di ristrutturazione o realizzazione immobile di misura non inferiore a 10.000 mq per SLA.

Data 28/10/2019

Vitali S.p.A.
Il legale Rappresentante
Marco Pisoni



Roncello Capital S.r.l.
Il Legale Rappresentante
Antonio Sala



Alla presente domanda si allega la seguente documentazione:

- copia fotostatica dei documenti di identità dei sottoscrittori.

HENNEBIQUE

**INVITO A PRESENTARE ISTANZA
DI CONCESSIONE DEMANIALE MARITTIMA**

Profilo dell'Operatore e principali iniziative





Vitali Group

Il gruppo Vitali è uno degli operatori più importanti nel settore del Real Estate in Italia e nello sviluppo e gestione dei patrimoni immobiliari. Sviluppa aree, progetta e costruisce edifici adibiti ad uffici, centri commerciali, magazzini per la logistica e strutture per grandi eventi, fiere ed esposizioni. Il gruppo Vitali è in grado di operare in tutto il territorio italiano ed europeo ed è un partner ideale per investitori istituzionali. La sua forza è la capacità di agire come interlocutore unico in grado di rispondere alle esigenze dei propri clienti.



Processo integrato: progettazione, costruzione, gestione.

Vitali unisce un patrimonio di cultura aziendale che attraversa per tre generazioni la storia di una famiglia di imprenditori.

È uno degli operatori leader del mercato immobiliare italiano, introduce standards professionali tra i più evoluti a livello europeo e utilizza un modello di business innovativo. Grazie al governo dell'intero processo, semplificato nella catena "produzione materiali-progetto-esecuzione", il Gruppo interviene oggi anche come Contractor, pienamente qualificato, supportato da una struttura che gli permette di affrontare l'esecuzione di un'opera, dalla stesura del progetto alla consegna finale, alla gestione del prodotto finito.

- Concept and Masterplanning
- Project and Construction Management
- Construction
- Facility and Property Management

Costruire per creare valore.

Vitali è partner di livello internazionale di Enti Pubblici e Società Multinazionali nella valorizzazione di importanti complessi immobiliari. Dall'idea iniziale alla progettazione, alla realizzazione fino alla gestione, nel pieno rispetto delle tempistiche di realizzazione e con il controllo attento dei costi, fornendo soluzioni integrate e su misura del Cliente. Grazie all'esperienza accumulata Vitali è in grado di progettare, realizzare e gestire anche strutture per eventi, temporanee o permanenti, combinando l'elevata capacità costruttiva con la flessibilità ed il know how di un'azienda dinamica ed evoluta, sempre attenta alle esigenze dei suoi clienti.



Construction partner

Developer

Vitali è partner di livello internazionale per

Enti pubblici

Società multinazionali

Per lo sviluppo di grandi infrastrutture (autostrade, ferrovie, aeroporti e dighe); sviluppo immobiliare (housing sociale, headquarters, Industrial and commercial building, complessi multifunzionali); cliniche e ospedali, hotel, strutture per entertainment; strutture per grandi eventi (fiere per esposizioni temporanee e permanenti); decommissioning (demolizioni speciali e recuperi ambientali).

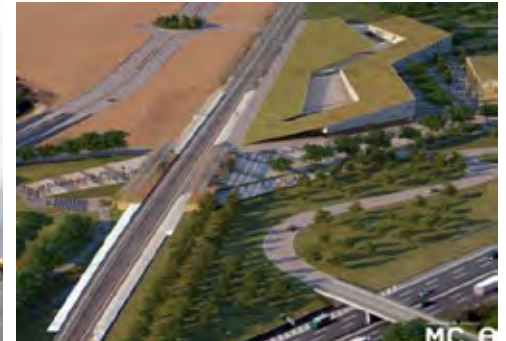
Grazie all'esperienza accumulata Vitali è in grado di progettare, realizzare e gestire strutture combinando l'elevata competenza costruttiva con l'esperienza ed il know how di un developer dinamico ed evoluto, sempre attento alle esigenze dei suoi clienti.



Core Business

La divisione Real Estate si occupa principalmente di realizzare:

- HEADQUARTERS
- INDUSTRIAL BUILDINGS
- OFFICES
- RETAIL
- HEALTH & CARE
- SOCIAL HOUSING
- RENOVATION
- MASTERPLANNING
- INFRASTRUCTURES



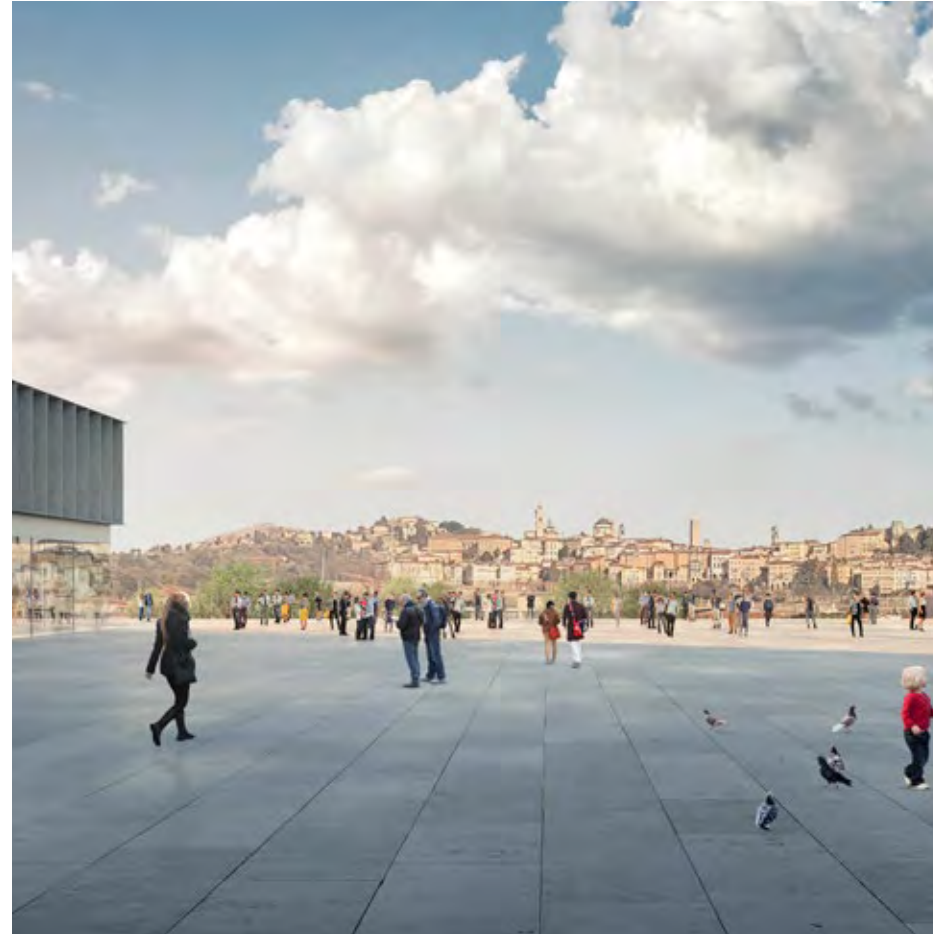
Construction partner

Overview

Fondata nel 1989, Vitali Spa è una società attiva nel settore del real estate, con una specializzazione in tre aree di business principali: sviluppo immobiliare, infrastrutture e demolizioni.

Vitali Spa è a capo di un Gruppo diversificato e innovativo che si contraddistingue sul mercato di riferimento per la capacità di presidiare l'intera filiera di settore.

Grazie ad un consolidato track record nella divisione di Real Estate Development, Vitali si colloca tra i principali operatori a livello internazionale specializzati nella gestione e sviluppo di patrimoni immobiliari.



Designer internazionali

Vitali collabora con i più importanti studi di architettura internazionali. L'obiettivo è quello di realizzare interventi ad alto valore aggiunto, con benefici per i nostri clienti ma anche per la comunità, il territorio e l'ambiente.

Qualche esempio di partnership:

- Mario Cucinella - Mediapark Campo dei fiori, Stezzano
- Arata Isozaki - Palahockey, Torino
- Antonio Citterio - Porta dell'Expo, Milano
- Ricardo Flores & Eva Prats - Innovation Campus, Milano
- Francisco Mangado - Bergamo, Porta Sud
- João Nunes - Bergamo, Porta Sud



Una gamma completa di servizi

Progetti, costi e tempi sotto controllo

Masterplanning

Design, sviluppo, coordinamento e gestione del processo di indirizzo strategico che sviluppa ipotesi complessive sulla programmazione di un territorio, individuando i soggetti interessati, le possibili fonti di finanziamento, gli strumenti e le azioni necessari alla sua attuazione.

Asset Management

Coordinamento di tutte le attività (contrattualistica, costruzione, gestione, sviluppo, manutenzione, ecc.), per attuare la migliore strategia di valorizzazione per ciascun asset.

Project management

Analisi, gestione, coordinamento e controllo dei molteplici e complessi aspetti di ogni iniziativa, dalla fase progettuale a quella realizzativa.

Property Management

Gestione di attività complesse, con risorse specializzate, al fine di accrescere il valore del bene nel tempo.

Facility management

I migliori risultati nella cura e manutenzione degli immobili, nonché degli impianti, nell'ottica di valorizzazione, conservazione e incremento di efficienza - prevalentemente energetica - del bene.

Sales & Letting

Svolgimento di analisi qualificate del mercato di riferimento, ricerca, negoziazione e predisposizione dei contratti, azioni mirate marketing e commercializzazione.



L'ecosostenibilità al primo posto

Atti concreti

Per il Gruppo Vitali il rispetto per l'ambiente è la filosofia alla base di ogni iniziativa. Siamo costantemente impegnati nella ricerca di soluzioni ecosostenibili e tecnologicamente all'avanguardia, che ci permettano di realizzare un'edilizia ecosostenibile e certificata, garantendo bassi consumi energetici e alti standard di comfort nel rispetto più totale dell'ambiente.

La sostenibilità dei nostri progetti è quantificabile: per i centridirezionali sono fondamentali i parametri stabiliti dalle diverse certificazioni ambientali internazionali come LEED (Leadership in Energy and Environmental Design), Carbon Neutral e BREEAM (Building Research Establishment Environmental Assessment Method).

Queste certificazioni utilizzano un sistema di valutazione per misurare la qualità e l'efficienza energetica di un edificio, il basso impatto paesaggistico e la sua performance ambientale. Forniscono inoltre una definizione condivisa delle prestazioni da ottenere, un obiettivo comune e uno standard misurabile.

Chi costruisce grandi opere su aree di notevoli dimensioni deve tenere in considerazione più di chiunque altro gli aspetti di mitigazione ambientale e di integrazione con paesaggio: le prestazioni dei nostri edifici sono al servizio dell'ambiente.



La performance
al servizio
dell'ambiente.

Construction partner

Realizzazioni su misura

Siamo partner dei nostri clienti

La globalizzazione ha accresciuto l'importanza dei valori locali. Consapevoli che le potenzialità e le valenze di un luogo possono determinare lo sviluppo economico e sociale delle comunità, occorre pensare e progettare con una visione globale.

Per questo le attività del Gruppo Vitali sono ispirate a programmi e strategie in grado di garantire lo sviluppo integrato nel lungo periodo. Realizziamo strutture su misura per le grandi multinazionali, valutando insieme a loro ogni singolo aspetto dello sviluppo del progetto.

Collaboriamo con studi di progettazione internazionali per la realizzazione di strutture complesse. Affianchiamo le imprese nelle scelte strategiche legate alla localizzazione e progettazione degli spazi interni ed esterni, mettendo a loro disposizione tutta la nostra esperienza. Condividiamo le tempistiche di realizzazione e offriamo l'opzione tra locazione e acquisto dell'immobile, compresa la successiva gestione.

The background of the slide features a blue gradient with white wireframe outlines of several multi-story buildings, creating a sense of architectural structure and depth.

Versione globale
per soluzioni
personalizzate.



Experia 2017



Academy 2017



Campo dei Fiori 2010



Innovation Campus 2011

Elenco interventi

EXPERIA AREXPO

PORTA SUD

INNOVATION CAMPUS MILANO

STEZZANO BUSINESS PARK

MEET CAMPUS

GREEN PARK

PIATTAFORME LOGISTICHE:

ISOLA VICENTINA

PIATTAFORMA LOGISTICA GORI

LEONARDO DA VINCI PARK

MILANO EST PARCO LOGISTICO

References

Padiglioni
espositivi per
fiere



Infrastrutture sportive, costruzioni per eventi, fiere ed esibizioni

Realizziamo padiglioni espositivi per fiere e roadshow organizzati dai più importanti marchi mondiali e con affluenza di grande pubblico. L'esperienza maturata fa di noi un partner affidabile, in grado di dar forma concreta anche alle idee più curiose. Una gamma completa di possibilità per i nostri clienti.



PALAHOCKEY Olympic Games 2006 - Stadio

Arata Isozaki - Tokio

References

Experia Arexpo

Experia è un progetto di riqualificazione urbana sostenibile, un nuovo polo di attrazione per l'area metropolitana di Milano dove la ricerca, la salute, l'innovazione la cultura la formazione, il benessere sono sinergicamente integrati.

Nel preservare e rigenerare il paesaggio naturale e culturale del sito di Expo 2015, il Masterplan intende implementare lo sviluppo di un paesaggio urbano concepito per e con le persone che lo andranno ad animare.



- LOCALIZZAZIONE:
RHO (Milano)
- PROGETTO ARCHITETTONICO:
HOK - Progetto CMR
- TIPOLOGIA INTERVENTO:
Progetto di rigenerazione urbana dell'area Ex EXPO 2015
- DIMENSIONI:
Superficie territoriale 1.200.000 mq - SLP 750.000 mq







Partendo dal concetto di “ricucitura urbana” ma anche emotiva e temporale, Experia crea nuove “vibrazioni urbane”, in un iconico complesso policentrico e polifunzionale che si sviluppa lungo e attorno il parco lineare che diventa l’elemento generatore del progetto.

Dal punto di vista morfologico, il progetto mantiene il principio ordinatore della griglia modulare della città romana con i due assi principali del Cardo e del Decumano, andando ad inserirsi in un territorio metropolitano che nel tempo è stato oggetto di uno sviluppo disorganico e disaggregato.

Il Decumano è concepito come una promenade - destinata al trasporto pubblico e alla circolazione pedonale - che permette di vivere a pieno il Park Experience, il parco lineare che attraversa l’intero Masterplan.

L’equilibrio tra spazi aperti e costruito è modulato con l’intento di raggiungere gli obiettivi sostenibili della triple bottom line.

Experia si delinea come una costellazione di attività sinergiche in grado di promuovere le peculiari eccellenze previste nel comparto quali lo Human Technopole, l’Università Statale e l’IRCCS. I valori della ricerca, dell’innovazione e della cultura trovano sede in un sistema aggregatore quale è Experia.

Il Progetto Experia si articola principalmente in tre distretti:

- Il **Technology District** a Ovest, dedicato a uffici, laboratori, e start up
- Il **Research District**, dedicato ai settori dell’agricoltura urbana, del pharma e dell’analisi dei dati
- L’**Innovation District**, ad est, dedicato alle aziende della finanza, della moda e del design.

I distretti sono integrati ed articolati da spazi pubblici di connessione pensati con destinazioni leisure, entertainment e retail.

Ogni distretto presenta un Landmark che contribuisce a creare un nuovo attraente sky-line nella realtà metropolitana di Milano. I nuovi edifici dialogano in maniera armonica ed integrata con quanto mantenuto dell’Expo 2015 (in primis, il Padiglione Zero e l’Albero della Vita), a cui vengono destinate nuove funzioni.

L’insediamento è caratterizzato da un elevato livello di efficienza energetica, assicurando una copertura di circa il 75% del fabbisogno energetico totale. Anche le strategie per la mobilità sono mirate al contenimento dei consumi e delle emissioni inquinanti, incentivando l’utilizzo di un trasporto pubblico innovativo e condiviso.

All’interno del progetto il ricco sistema infrastrutturale esistente nelle immediate vicinanze (le autostrade

A4 e A8, la linea ferroviaria Milano-Torino connessa al sistema suburbano e regionale oltre alla linea 1 della metropolitana) convive e viene implementato con l’infrastruttura verde per creare un sistema integrato che risponde alle esigenze immediate e future dell’area Metropolitana di Milano. Il progetto si connette al sistema del servizio di trasporto pubblico della città per servire al meglio gli utenti che abiteranno il luogo e per far sì che Experia diventi un vero e proprio modello internazionale di sviluppo in tema di mobilità dolce, introducendo soluzioni innovative di trasporto pubblico sostenibile.

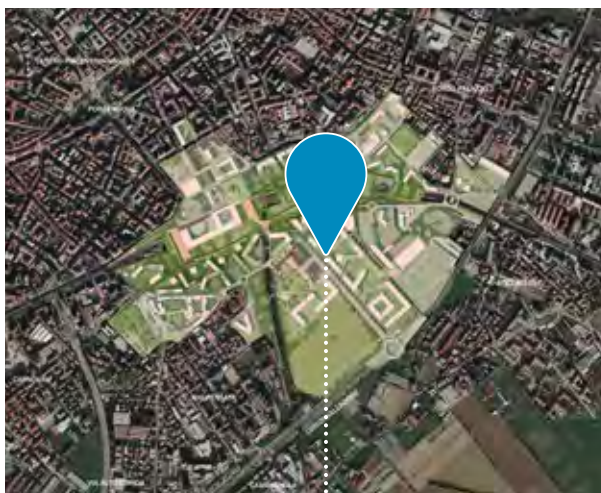
Experia si propone come un nuovo trampolino di lancio della Milano del futuro: un distretto smart, innovativo, autosufficiente, multifunzionale e ben connesso con le altre aree urbane, un modello di sostenibilità a 360° che può gradualmente allargarsi a tutta la città.

Il masterplan di Experia è il risultato del lavoro di un team internazionale guidato da Vitali, Condotte e Stam, comprende Progetto CMR e HOK come progettisti principali, affiancati da un nutrito gruppo di consulenti provenienti da diversi settori: Ambiente Italia, IBM, KCity, MIC Mobility in Chain, Politecnico di Milano, SD Partners e Siemens.

References

Porta Sud

Il Progetto proposto prevede la riqualificazione e la valorizzazione di una vasta area urbana del Comune di Bergamo di oltre un milione di metri quadri di superficie a cavallo dell'asse ferroviario e della stazione ferroviaria urbana. L'intervento progettuale vedrà come elemento unitario il superamento della barriera dell'asse ferroviario (oggi elemento divisivo della città) e la riconnessione organica della parte di città a sud dell'asse ferroviario con il centro piacentiniano. Verrà migliorato ed integrato l'assetto viabilistico creando più efficaci e rapide connessioni tra i diversi sistemi di trasporto presenti e verrà ridisegnato lo schema planivolumetrico delle aree suddividendo e distribuendo i lotti e le destinazioni funzionali in modo organico e integrato in modo da valorizzare le aree e creare ambiti urbani di elevata qualità.



- LOCALIZZAZIONE:
Bergamo
- PROGETTO ARCHITETTONICO:
Arch. Francisco Mangado, Studio Substantial, Vitali Spa,
Attilio Gobbi Architettura
- PROGETTAZIONE DEL VERDE E LANDSCAPE:
Joao Nunes PROAP Architettura
- TEAM MULTIDISCIPLINARE:
Systematica, Plant Idea, IBM, Habitech, Ing
- TIPOLOGIA INTERVENTO:
Progetto di rigenerazione e riqualificazione
- LOCALIZZAZIONE:
Aree Ferroviarie delle arre Ferroviarie di Bergamo denominate "Porta Sud"
- DIMENSIONE:
Superficie territoriale 1.000.000 mq - SLP 450.000 mq





Porta Sud
Bergamo



Con l'avvento del terzo millennio, le città in tutto il mondo sono diventate oggetto di particolare attenzione e studi, tanto che questa epoca è stata definita come "il secolo delle città". Dentro a questo scenario globale, che riconosce un ruolo nuovo e dominante per le realtà più urbanizzate, la città di Bergamo ha accettato la sfida del cambiamento e della trasformazione in ottica smart city. L'obiettivo principale sarà quindi quello di migliorare la vita dei cittadini, riuscendo a conciliare e soddisfare le loro esigenze con quelle delle imprese e delle istituzioni nei campi della tecnologia, della mobilità, dell'ambiente e dell'efficienza energetica.

Bergamo si vestirà quindi con abiti nuovi, più adatti ai tempi e al tessuto urbano che la contraddistingue: l'intervento progettuale nella sua totalità richiede un investimento complessivo di circa un miliardo di euro su uno sviluppo temporale di dieci anni per la realizzazione dell'intero progetto. Guidati da una visione precisa del well-being per coloro che vivono la città, il team Vitali si riconferma quale punto di riferimento in Italia capace di far fronte a nuovi scenari urbanistici al passo con i tempi.

I driver dello sviluppo

Il lavoro di analisi del Territorio e del Mercato di riferimento

ha portato ad individuare i driver dello sviluppo:

- Intermodalità
- La formazione
- La sanità

Il Progetto guarda con lungimiranza al futuro: Formazione, Sanità e Intermodalità rappresentano i driver e le eccellenze su cui si baseranno le smart cities. Sarà così anche per la nuova Bergamo che rappresenterà questi tre grandi temi nella forma e nei volumi dei tre distretti nei quali sarà suddivisa la città. Ci sarà una nuova area all'avanguardia destinata ad ospitare oltre 12.000 studenti, sarà denominata "La Città del Sapere e della Conoscenza". Un'idea di campus moderno all'interno del quale sono previste funzioni complementari e servizi che permetteranno di vivere questi luoghi 24 ore su 24.

L'area "La Città della Cura e del Benessere" sarà il distretto dedicato eccellenza sanitaria finalizzata alla cura e alla ricerca medica nel centro della città. Un vero e proprio spazio improntato sull'educazione alla prevenzione sanitaria che sarà collegato direttamente con il "Polo Intermodale" chiamato così perchè connette non solo la zona ferroviaria al centro della città, ma lega anche Bergamo con il resto del mondo grazie alla nuova linea di collegamento verso l'aeroporto Il Caravaggio. Non sarà

sicuramente dimenticato "il verde" che si diffonderà come elemento generatore di nuovi spazi e il cuore creativo e polmone pulsante della Città. Ci saranno grandi spazi alberati per una superficie verde complessiva 450.000 mq costellati da attività e servizi che renderanno questo luogo uno spazio vivo e frequentato grazie anche 24.000 mq dedicati nuove piazze e 13 km m di pista ciclabile.



References

Innovation Campus Milano



LEED gold certified

Innovation Campus è un progetto di sviluppo nel comparto terziario - direzionale destinato all'insediamento di importanti società multinazionali, della superficie di oltre 50.000 mq e ubicato a Peschiera Borromeo (Milano). Il complesso, progettato dallo studio internazionale Flores&Prats di Barcellona, è il primo campus costruito in Italia secondo i criteri della certificazione di sostenibilità ambientale LEED (Leadership in Energy and Environmental Design).

Il Campus, certificato LEED GOLD, ha ricevuto il premio Dedalo Minosse alla committenza di architettura e più volte premiato come Best Placet o Work.

Il progetto è localizzato nel settore Est del comparto urbano, nel cuore della Silincon Valley di Milano, dove trovano sede Società multinazionali di primario standing quali Mondadori, IBM, 3M, Lexmark, Brother, Lenovo, Symanthec e molte altre.



■ LOCALIZZAZIONE:

Peschiera Borromeo (Milano)

■ PROGETTO ARCHITETTONICO:

Flores&Prats Arch | Barcellona

■ TIPOLOGIA INTERVENTO:

Campus a uffici destinato a multinazionali e società attive nel information technology

■ DIMENSIONE:

Area complessiva di 120.000 metri quadrati - 50.000 Mq di SLP (terziario avanzato comprendente uffici, open space e sale riunioni, un auditorium da 300 posti, sale conference e training, fitness center, ristoranti, asilo nido e scuola materna - 62.000 Mq di parco urbano)



Innovation Campus Milano
Flores & Prats Architect - Barcelona

fotovoltaico

photovoltaic

30.000 mq posti auto coperti

30,000 square metres of covered parking spaces

geotermia

geothermal

open space

open space

teleriscaldamento

district heating

Innovation Campus si colloca in un'area immersa nel verde nei pressi del Parco dell'Idroscalo e prospiciente il Parco Agricolo Sud di Milano. La vicinanza all'Aeroporto di Linate, alla stazione del Passante Ferroviario di Segrate ed alla metropolitana milanese, oltre alla posizione baricentrica dell'area rispetto agli assi stradali di penetrazione a Milano quali la S.S. Paulllese, la S.P. Rivoltana e la nuova Tangenziale Esterna di Milano fanno dell'area d'intervento un luogo perfettamente servito sia dal punto di vista viabilistico, sia da quello del trasporto pubblico.

Il progetto si è inserito in modo organico nell'ambito urbano implementando il tessuto infrastrutturale viabilistico dell'area al fine di consentire un'accessibilità più efficiente al sito, arricchendo la dotazione di infrastrutture connesse alla mobilità dolce (piste ciclabili e percorsi attrezzati) che collegano il progetto agli interscambi del trasporto pubblico e ai parchi localizzati nell'immediato intorno.

Il progetto si è rapportato con importanti peculiarità presenti in zona che concorrono alla valorizzazione del sito, quali gli elementi naturalistici (sistema dei fontanili e delle aree agricole) e storico - architettonici come il Castello di Mirazzano ed il sistema delle Cascine Agricole con le loro corti storiche, riproposte nel nuovo progetto e sulle quali si affacciano gli spazi operativi destinati ad uffici.

L'elemento architettonico della pergola di ingresso, accoglie gli utilizzatori all'esterno e li accompagna all'interno degli

immobili, per poi fondersi, integrandosi efficacemente, nelle facciate esterne degli stessi edifici come brise soleil creando un legame armonico tra il paesaggio naturale ed il costruito. La pergola composta di linee semplici e geometriche, simili ai solchi tracciati dall'aratro che disegnano i campi agricoli della pianura padana e della zona in cui si insedia il nuovo polo, è in tutti i sensi il filo conduttore che ha animato l'evoluzione del progetto dal suo concepimento e fino alla versione finale.

L'attenta progettazione, la corretta esposizione e l'utilizzo di sistemi ad alto rendimento ed efficienza energetica, come il teleriscaldamento, la geotermia, il fotovoltaico, il solare termico, gli impianti di recupero e riutilizzo delle acque meteoriche, le facciate altamente performanti, sono le tecnologie principali che contribuiscono a ridurre i costi di gestione dell'edificio a vantaggio delle società insediate, dell'ambiente e delle comunità.

Il Campus si delinea come un moderno polo dell'innovazione che integra molteplici servizi quali mensa e ristorante, bar, centro training ed auditorium, fitness center, nursery, servizi navetta ecologici, percorsi vita e jogging oltre a molteplici attività accessorie a supporto degli utenti. Gli spazi di lavoro sono concepiti per ottenere la massima flessibilità e funzionalità, in un complesso in cui sono protagonisti tecnologia, qualità costruttiva e massima efficienza energetica.



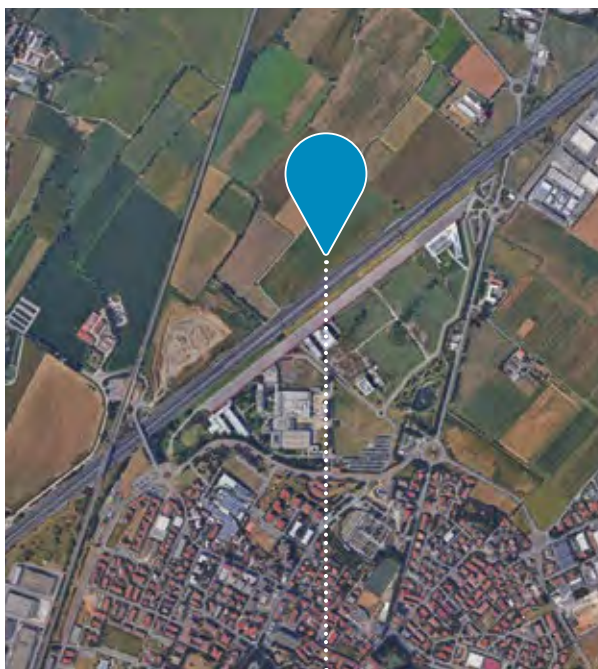
Innovation Campus Milano

Flores & Prats Architect - Barcelona

References

Stezzano Business Park

Stezzano Business Park è un intervento di sviluppo immobiliare nel settore terziario, commerciale e produttivo, gestito interamente dal gruppo Vitali: un vero e proprio “campus tecnologico” strutturato su un’area di 67.000 mq, dei quali 25.000 di superficie lorda a pavimento. Prevede quattro edifici principali: tre grandi strutture multifunzionali ai quali si affianca una palazzina direzionale totalmente adibibile ad uffici e laboratori di ricerca.



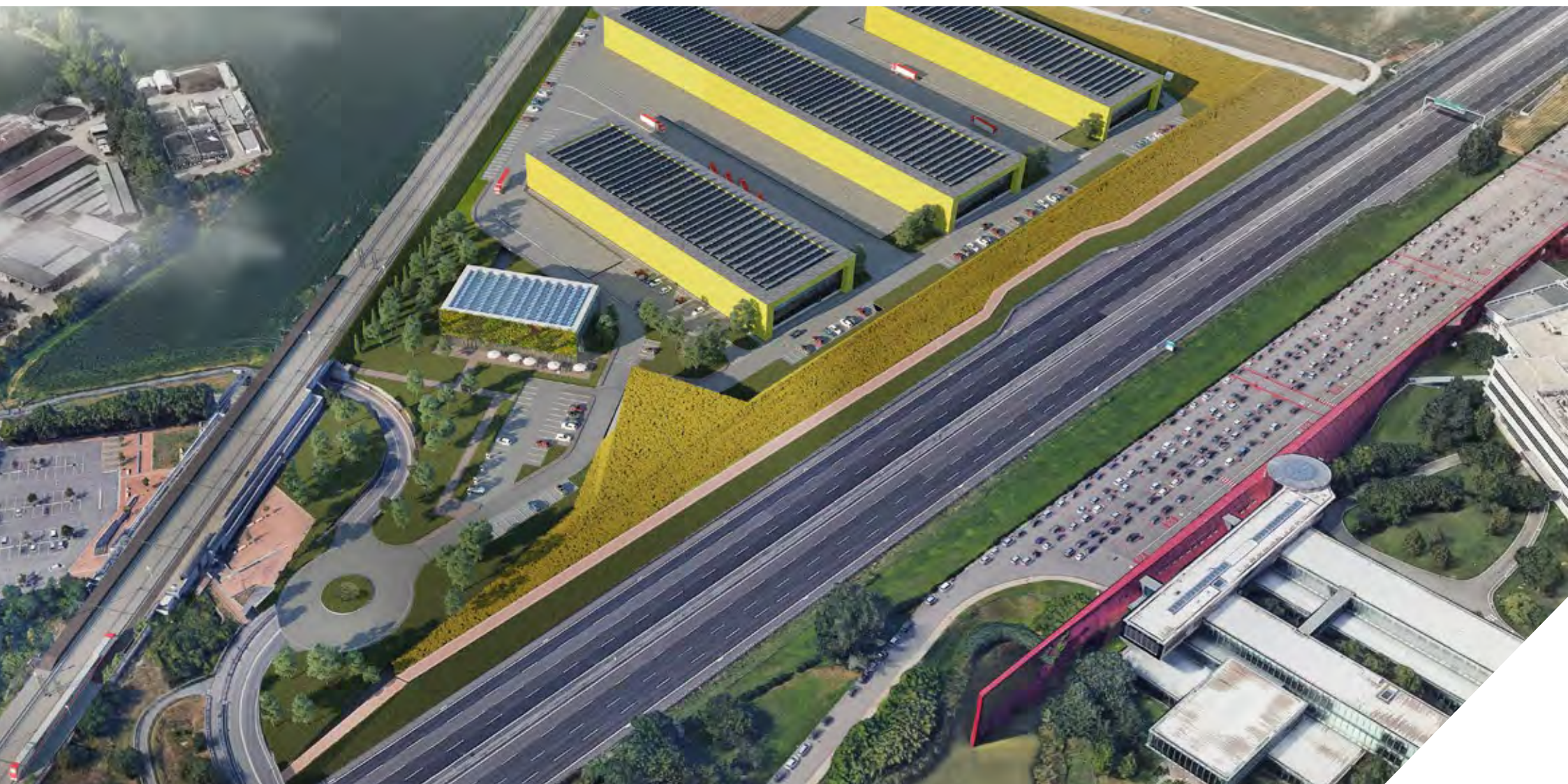
■ LOCALIZZAZIONE:
Stezzano (Bergamo)

■ PROGETTO ARCHITETTONICO:
Substantial Arch - Vitali Engineering

■ TIPOLOGIA INTERVENTO:
Realizzazione di un innovativo intervento di sviluppo nel settore terziario/
direzionale e produttivo avanzato con servizi alla persona

■ DIMENSIONE:
Area del lotto 100.000 mq; SLP 30.000 mq





Business Park
Stezzano



L'intervento è situato nel territorio del Comune di Stezzano, nei pressi di Bergamo città, in una location di primaria importanza per accessibilità alle reti di trasporto nazionali ed internazionali; l'area è prospiciente all'autostrada A4 e il casello di Bergamo dista meno di 2 chilometri. Diretto è l'aggancio con la tangenziale sud-est di Bergamo. Inoltre è già prevista l'interconnessione con l'autostrada Bre.Be.Mi. Stezzano Business Park permette anche di raggiungere in pochi minuti la linea FFSS Bergamo-Treviglio e da qui l'alta velocità. Altrettanto vicino è l'aeroporto di Orio al Serio, lo scalo che è maggiormente cresciuto negli ultimi anni in Italia e rappresenta una vera propria "porta da e verso l'Europa". La crescita dei collegamenti dello scalo di Orio va inoltre bel al di là del continente europeo, guardando ad esempio al medio oriente e all'intero bacino del Mediterraneo. Le linee guida dell'intervento prevedono elevati standard costruttivi e tecnologici. Dalla selezione accurata dei materiali alle soluzioni impiantistiche adottate, ogni scelta privilegia funzionalità, affidabilità e durata. Scelte "di sostanza" che allo stesso tempo contribuiscono attivamente a valorizzare l'impatto estetico delle strutture. Le linee guida dell'intervento, oltre ad elevati standard costruttivi e tecnologici, seguono la topografia del luogo e prevedono numerosi spazi adibiti a verde; tutto ciò

serve a rendere lo spazio dinamico e a misura d'uomo, a inserirlo organicamente nel paesaggio circostante, dal punto di vista estetico, architettonico, oltre che energetico e funzionale. In particolare Stezzano Business Park crea un dialogo armonico con il paesaggio circostante attraverso l'integrazione con il parco Sud di Bergamo e l'apparato infrastrutturale (ferrovia e autostrada). Altrettanto valida e interessante, a livello estetico e simbolico, è l'interfaccia con il Parco Scientifico-tecnologico Kilometro Rosso, i migliori "vicini di casa" a livello di prestigio, individuabilità del sito, possibilità di ulteriori sinergie imprenditoriali e attività di relazioni pubbliche.

Nella sua interezza, Stezzano Business Park è destinato ad accogliere imprese residenti e operatori multinazionali di primo livello. Il luogo sarà caratterizzato da un forte e autorevole interscambio di esperienze, da una grande vitalità, un clima positivo favorito dalle soluzioni che configurano l'intervento come una moderna comunità. Ad esempio, al piano terra degli edifici e all'ingresso dell'area saranno ricavati spazi di condivisione da parte dei residenti e attività commerciali e di servizio, che animeranno il luogo. Sono previsti inoltre interventi capaci di creare una piattaforma di attività sinergiche al servizio delle persone e della città.



References

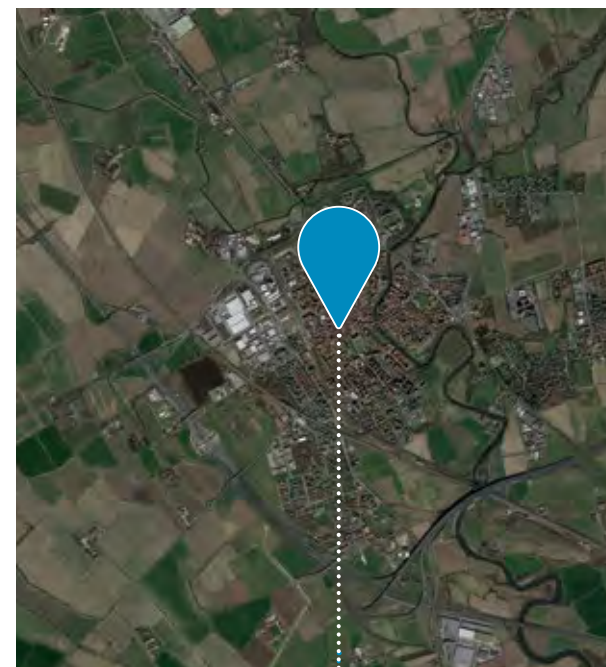
MeET Campus

Si tratta di un innovativo intervento di sviluppo nel settore terziario/direzionale e produttivo avanzato. Situato sul territorio del Comune di Melegnano è localizzato in posizione prospiciente l'autostrada A1 e nelle immediate vicinanze della nuova Tangenziale Esterna di Milano.

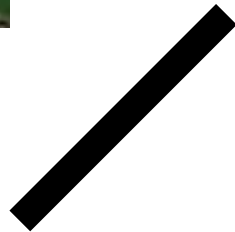
Melegnano Eco Tech Campus è una piattaforma di attività sinergiche ed innovative finalizzate alla

promozione della ricerca scientifica, dell'ambiente e del lavoro al servizio della persona e della città. Il concept pone al centro del progetto lo sviluppo tecnologico e la sostenibilità ambientale.

MeET campus è un luogo di incontro e contaminazione, generatore di valore, crocevia della conoscenza, un moderno community hub e piattaforma di incontro tra ricerca, tecnologia ed innovazione.

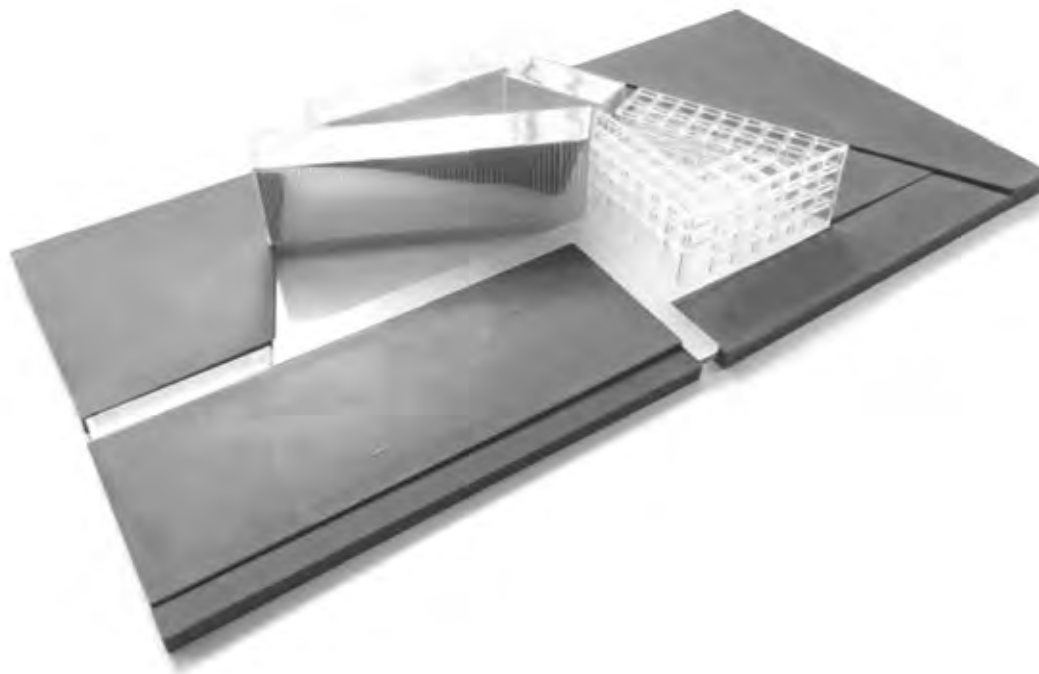


- LOCALIZZAZIONE:
Melegnano (Milano)
- PROGETTO ARCHITETTONICO:
Vitali Engineering
- TIPOLOGIA INTERVENTO:
Realizzazione di un nuovo Hub produzione/distribuzione moderna
- DIMENSIONE:
Area complessiva 150.000 mq | SLP 70.000 mq





Dal punto di vista morfologico il progetto si inserisce in un contesto di cerniera tra il tessuto cittadino e produttivo consolidato, le aree agricole e le importanti infrastrutture che caratterizzano l'area in questione (Autostrada A1, ferrovia, Tangenziale Esterna e viabilità primaria connessa). In tal senso il progetto ha studiato gli assi generatori del tessuto urbano di Melegnano integrandoli nel nuovo planivolumetrico al fine di creare uno sviluppo che si pone in continuità con i riferimenti storici e percettivi della città e con il paesaggio circostante.



MeET Campus ospiterà 70.000 mq di nuove funzioni nel settore terziario/direzionale e produttivo avanzato con operatori e multinazionali di primo livello. Il mix funzionale prevede l'inserimento di destinazioni di carattere produttivo moderno (ricerca e distribuzione), l'implementazione di un incubatore start up per le attività in nuovo sviluppo sul territorio nonché funzioni accessorie (aree congressi, ristorazione, servizi di supporto) al fine di realizzare un moderno community hub. Il progetto prevede interventi e dotazioni atte a contenere il fabbisogno energetico dei nuovi edifici e a ridurre l'impatto ambientale anche attraverso l'implementazione di essenze arboree, studio delle cromie e materiali degli edifici al fine di integrare lo sviluppo nel contesto paesaggistico esistente.

Da un punto di vista viabilistico il progetto è volto ad potenziare e razionalizzare una rete viabilistica di primaria importanza al fine di garantire all'area massima accessibilità (attraverso le connessioni dirette con l'uscita autostradale di Melegnano e con il collegamento alla Tangenziale Esterna) e visibilità (essendo prospiciente l'asse autostradale A1). Il progetto prevede inoltre l'integrazione del sistema della mobilità dolce connessa sia al sistema dei parchi e delle rogge che caratterizzano questa porzione di territorio e sia ai principali nodi di interscambio dei mezzi del servizio pubblico (stazione ferroviaria e passante ferroviario).

References

Green Park

L'intervento situato direttamente sulla Tangenziale Est di Milano, si sviluppa su una superficie complessiva di oltre 20.000 mq ed è stato realizzato in tempi record, meno di 9 mesi dalla posa della prima pietra alla consegna chiavi in mano del nuovo punto vendita e del ristorante ed è stato sviluppato con player internazionali come OBI e Burger King.



LOCALIZZAZIONE:

Caponago (Monza Brianza)

PROGETTO ARCHITETTONICO:

MCA | Mario Cucinella Architects

TIPOLOGIA INTERVENTO:

Ideazione dello sviluppo della gestione di un progetto di rigenerazione urbana

DIMENSIONE:

Area del lotto 100.000 mq | SLP 30.000 mq | area verde 30.000 mq

intermodalità
intermodality

massima
integrazione nel
paesaggio
maximum integration
in the landscape

green
valley

efficienza
energetica
energy efficiency

location
strategica
strategic location

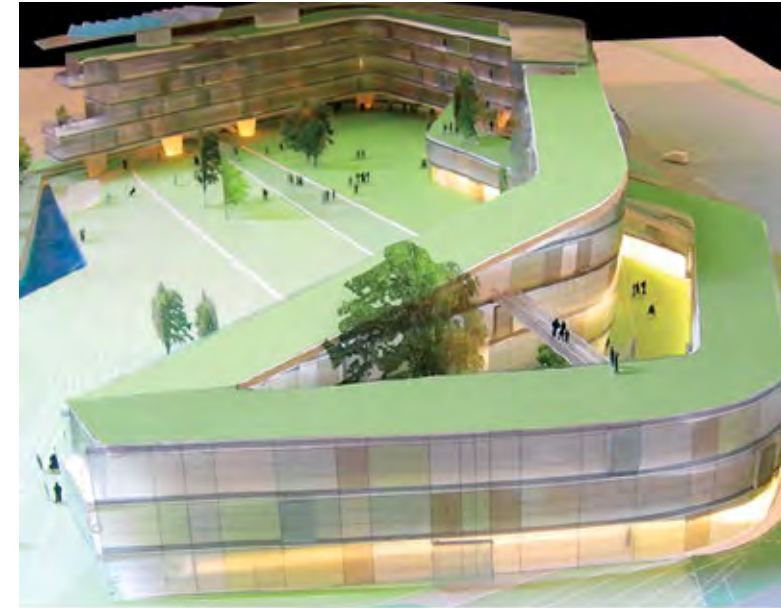
Green
Park



Le caratteristiche paesaggistiche dell'area di intervento e la presenza di importanti preesistenze a testimonianza della cultura produttiva del territorio come la cascina Turro, richiedono un approccio progettuale all'insegna del dialogo tra modernità e tradizione, recuperando elementi morfologici propri della cultura locale e carichi di suggestione come la corte lombarda e declinandoli attraverso una progettazione attenta all'efficienza energetica e funzionale degli edifici.

Proprio dalla volontà di dialogare con la storia del luogo nasce l'idea di distribuire gli spazi del nuovo intervento attorno corti verdi collegate tra loro fisicamente o visivamente. Le corti oltre a conferire qualità agli ambienti del nuovo complesso, costituiscono spazi di rappresentanza, relazione e collegamento fondamentali per la qualità degli spazi.

Esternamente l'ampia superficie verde che circonda gli edifici, inquadrata da una serie di dune verdi poste a protezione dell'area dall'inquinamento acustico prodotto dalle importanti infrastrutture con essa confinanti, si articola secondo una serie di direttrici ambientali e con visivi finalizzate alla valorizzazione del paesaggio circostante.

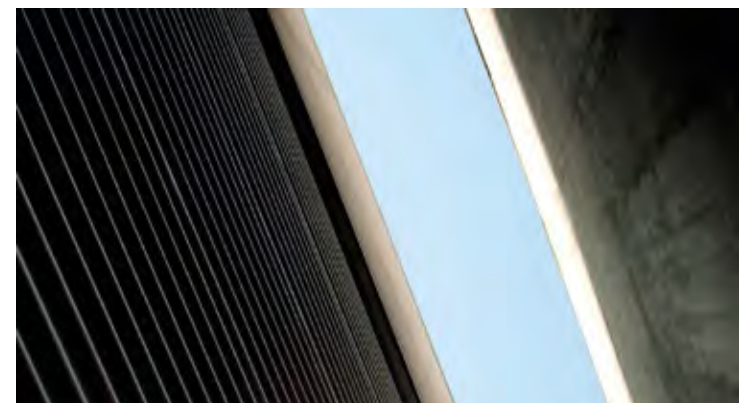


References

Piattaforme Logistiche

DIESEL HUB - Isola Vicentina - (VI)
DHL GROUP wine doks - Livorno
Leonardo da Vinci Park - Roncello (MI)
Parco logistico Milano Est - Basiano (MI)

Vitali opera da anni nel settore dello sviluppo e costruzioni di edifici logistici e industriali. Vitali S.p.A. si dedica costantemente alla ricerca, cercando di offrire alla clientela soluzioni di edilizia per l'industria innovative e pratiche allo stesso tempo. Nella fase di progettazione, pone particolare accento alla funzionalità della struttura. Una gestione efficiente degli edifici industriali è di fondamentale importanza. Le nostre realizzazioni per l'edilizia industriale sono situate all'interno di ambiti in espansione, in aree prossime ai principali assi di comunicazione stradali per facilitare l'accesso alle strutture.





Certifications

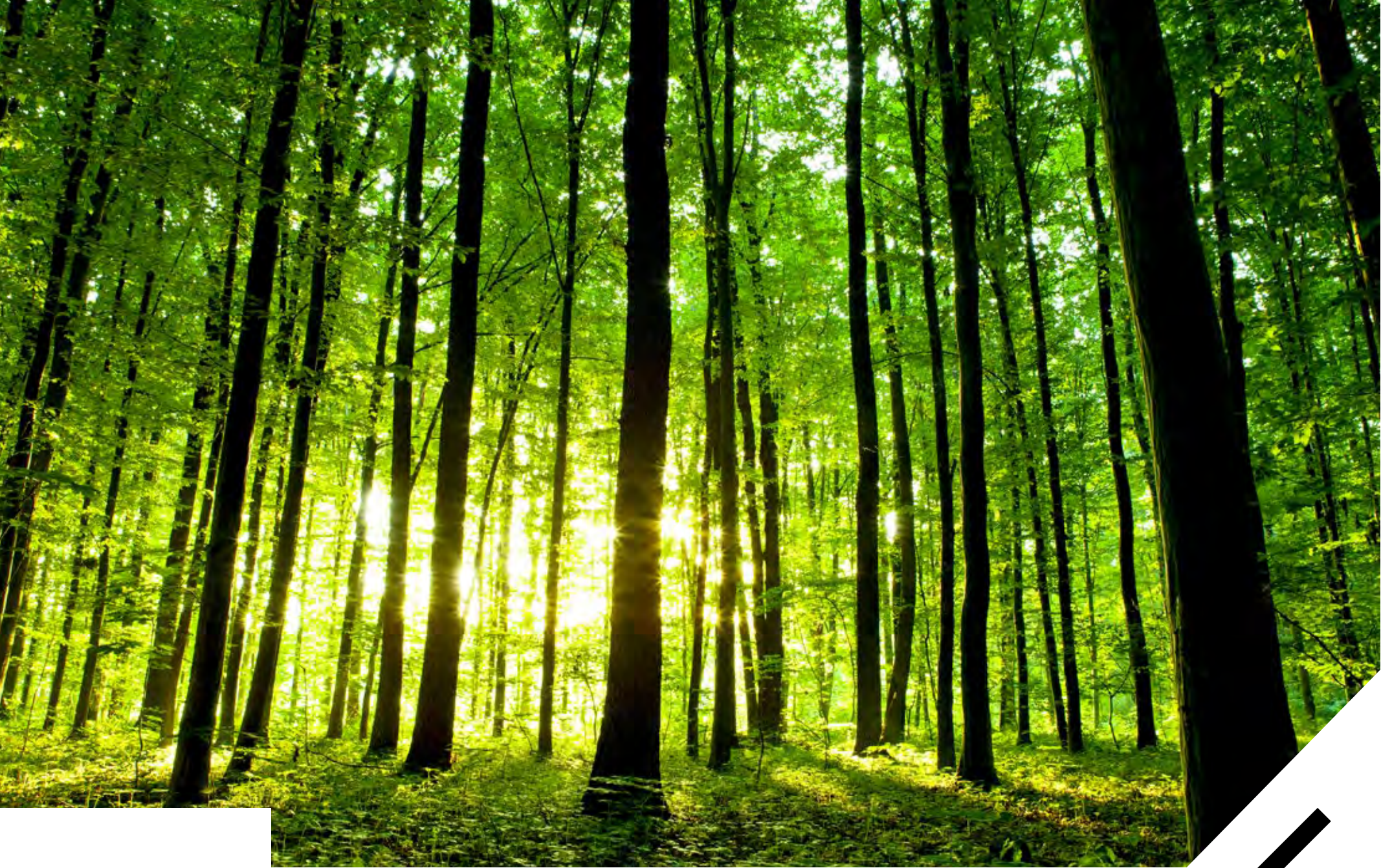


breeam



Per il gruppo Vitali il rispetto per l'ambiente è la filosofia alla base di ogni iniziativa. In tale direzione, il gruppo ha definito vere e proprie linee guida in ambito costruttivo, risultato di una ricerca costante di soluzioni eco-sostenibili e tecnologicamente all'avanguardia, per la realizzazione di un'edilizia compatibile con la qualità ambientale e certificata attraverso ad es. l'utilizzo di materiali ecocompatibili, fotovoltaico e geotermia, teleriscaldamento ecc... (in grado di garantire bassi consumi energetici ed elevati standard abitativi).

Le principali certificazioni di riferimento per Vitali sono: LEED (Leadership in Energy and Environmental Design); BREEAM (Building Research Establishment Environmental Assessment Method) e Carbon Neutral.





real estate development

HENNEBIQUE

**INVITO A PRESENTARE ISTANZA
DI CONCESSIONE DEMANIALE MARITTIMA**

Proposta progettuale



SOMMARIO

Finalità della proposta

Riqualificazione dell'edificio Hennebique | soluzione progettuale

L'area di intervento - Stato di fatto

L'area di intervento - Progetto

L'edificio - Stato di fatto

Le azioni del Progetto

Programma di intervento - Superfici

Programma di intervento - Funzioni

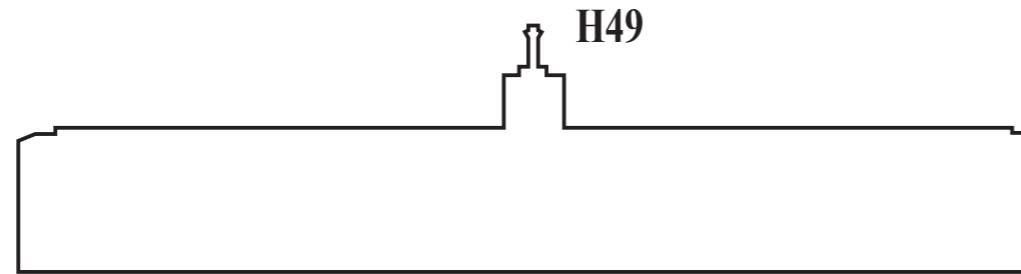
Fotoinserimenti

References

ALLEGATI

Planimetria generale_1:500

Piante di progetto_1:200



FINALITÀ DELLA PROPOSTA

H49

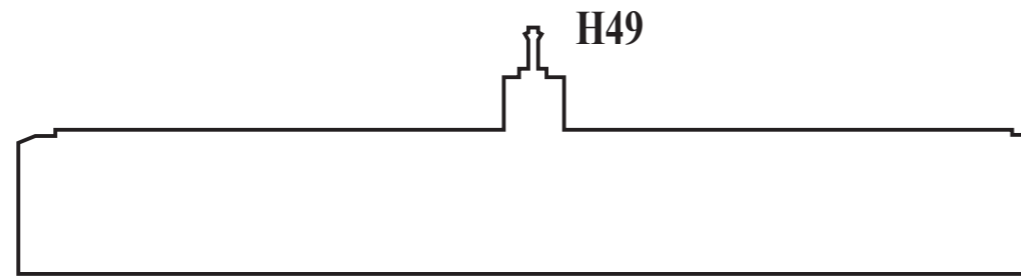
L'edificio Hennebique riveste un ruolo strategico per la città di Genova al fine di poter **completare il sistema occidentale del waterfront** che dall'area del Porto Antico sino alla Stazione Marittima e successivamente sino a San Benigno possa essere un **continuum di funzioni pubbliche**, servizi urbani, spazi culturali e spazi privati di interesse collettivo.

Inoltre l'**H49** insiste su un **area complessa** dal punto di vista urbano che vede proprio nel **tassello Hennebique-Ponte Parodi** la chiave di volta per completare e sviluppare il fronte a mare strettamente connesso alla Casa della Musica, il Museo del Mare, la Facoltà di Economia e la Vecchia Darsena.

La proposta prevede la **messa in valore del manufatto** edilizio, **icona**, simbolo e edificio di valore architettonico, per la sua natura strutturale, attraverso alcune azioni che permettono da un lato lo sviluppo del **programma funzionale** minimo necessario per la realizzazione del recupero funzionale e il restauro delle parti principali e allo stesso tempo una **strategia progettuale** che renda l'H49 il **luogo di destinazione** di Genova che ad oggi non esiste nel panorama mediterraneo.

Rendere **poroso e permeabile** il basamento, ricreare **due corti interne**, all'interno della maglia strutturale, capaci di mettere in scena il "corpo" dell'edificio e allo stesso tempo portare luce al suo interno sono le principali azioni progettuali sull'edificio, a cui si aggiunge la **sovrapposizione di due volumi trasparenti** sulle coperture piane al fine di garantire lo sviluppo del mix funzionale e di mettere in valore la risorsa eccezionale di potersi trovare ad un **altezza compresa tra i 25 e i 35 mt**, laddove è possibile percepire e godere di un rapporto visivo con la città e il porto di Genova.

La proposta pertanto vuole dichiarare in maniera chiara le sue azioni, che sono sempre nel **rispetto della natura dell'edificio** e nella definizione chiara della sua metamorfosi, ovvero della sua nuova vita affinché diventi una **nuova centralità** urbana tra città e mare.



H49

RIQUALIFICAZIONE DELL'EDIFICIO HENNEBIQUE | soluzione progettuale

H49 si trova al centro di un **sistema di connessioni urbane e extraurbane** eccezionali. La vicina Stazione Principe, la stazione della Metro di fronte all'edificio, l'adiacente Stazione Marittima, la vicina porta autostradale di Genova Ovest, oltre alla StradaStatale 1, Principale arteria di connessione sul fronte mare genovese che arriva sino all'aeroporto Cristoforo Colombo (a 6 Km) a occidente e alla Fiera del mare e Corso Italia a est.

Per questo motivo si valuta che **il carico dei parcheggi deve essere misurato** e di buon senso per non gravare sull'area di una quantità di superficie importante destinata a infrastrutture dedicate che oltre a compromettere la natura dell'area, creerebbero un flusso sproporzionato e invasivo per il destino dell'area che dovrebbe essere quello di **creare un comparto anche e soprattutto pedonale** e di qualità urbana al fine di renderlo parte complementare dell'area limitrofa della Vecchia Darsena.

Dal punto di vista architettonico la proposta ricerca il dialogo con le caratteristiche principali dell'edificio, composto di **trama e ritmi** quasi ossessivi per la natura funzionale dei Silos Hennebique, e pertanto mantiene la **natura intatta del blocco centrale e delle due testate** a est e a ovest e al contempo introduce **due corti, ritagliate dentro la trama dell'edificio**, che oltre a portare luce all'interno di un corpo di fabbrica possente di 32 metri di profondità, permette anche di collocare in questa azione il **sistema distributivo necessario** per garantire flussi e moduli di sicurezza per uno scenario di max flessibilità nel tempo e con il tempo del manufatto edilizio nel suo complesso.

Alcuni **recenti esperienze di qualità** architettonica importante possono costituire il riferimento a cui il progetto anela come risultato finale: la **Tate Modern** di Londra, nel rapporto tra volume esistente e volume sovrapposto, i **silos Zeits MOCAA** di Cape Town, per la capacità di reinterpretare un volume simile per massa a quello di H49, il recente intervento dei **Docks di Marsiglia** per la sua natura porosa, permeabile e la capacità di aver ridato una nuova natura alle corti esistenti in stretto dialogo con la natura originaria dell'edificio, il recupero del **complesso Morland a Parigi** sulla Senna, per il mix funzionale e il rapporto percettivo e trasparente del volume sulla copertura.

L'area di intervento - Stato di fatto



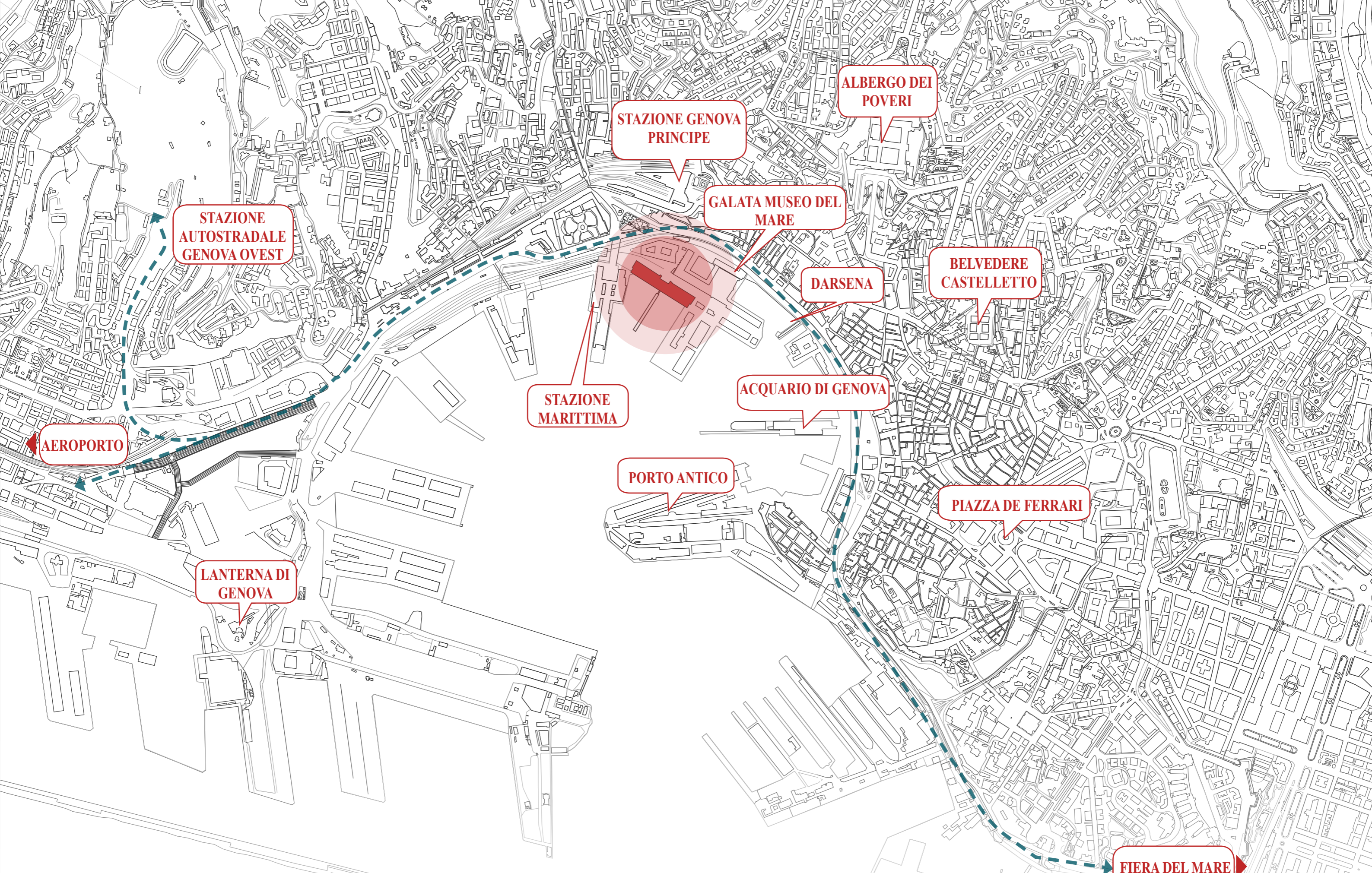
IL TERRITORIO

L'AREA DI INTERVENTO - STATO DI FATTO



IL TERRITORIO

L'AREA DI INTERVENTO - STATO DI FATTO



STAZIONE
AUTOSTRADALE
GENOVA OVEST

STAZIONE GENOVA
PRINCIPE

ALBERGO DEI
POVERI

GALATA MUSEO DEL
MARE

BELVEDERE
CASTELLETTO

DARSENA

STAZIONE
MARITTIMA

ACQUARIO DI GENOVA

AEROPORTO

PORTO ANTICO

PIAZZA DE FERRARI

LANTERNA DI
GENOVA

FIERA DEL MARE

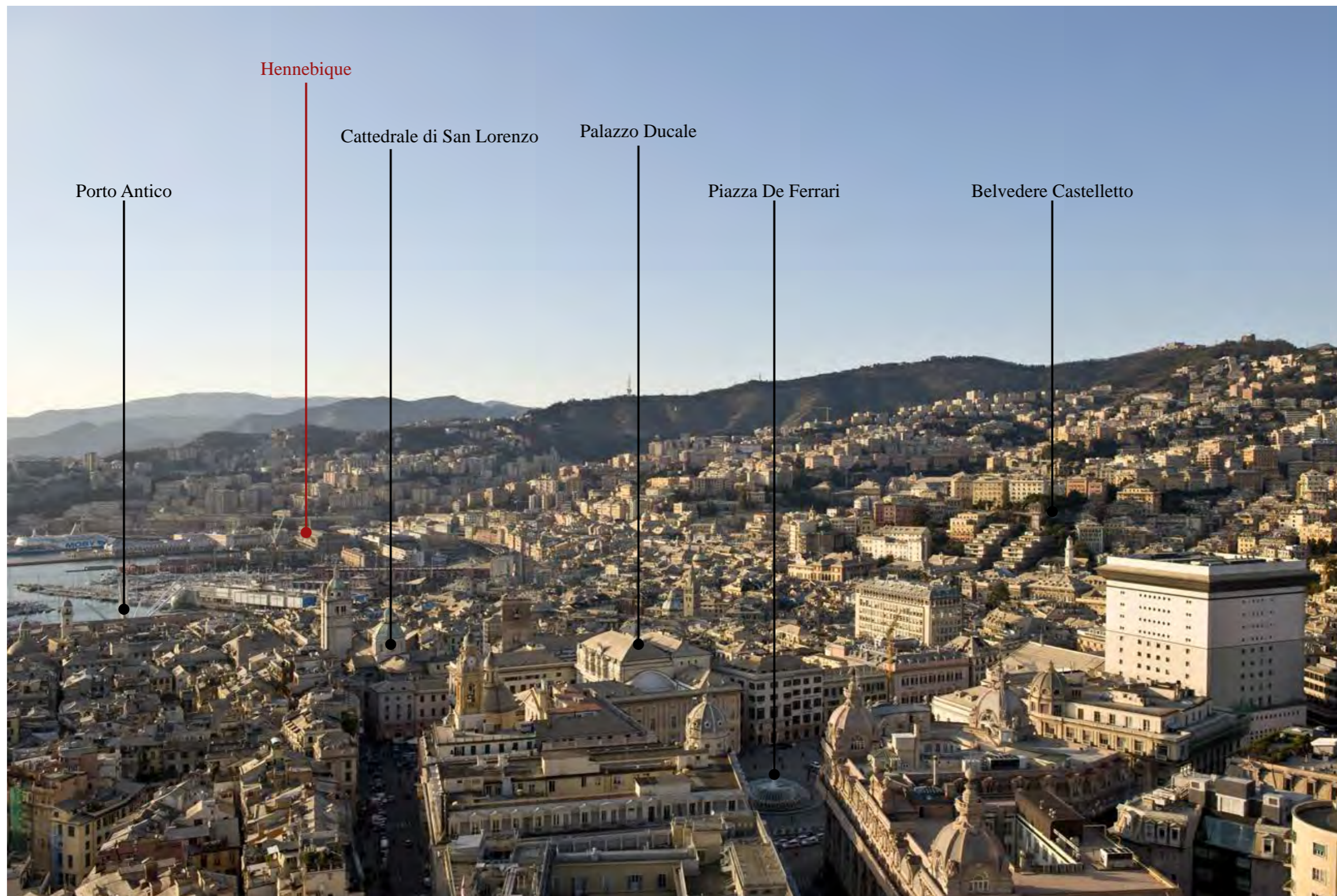
IL PORTO

L'AREA DI INTERVENTO - STATO DI FATTO



IL PORTO

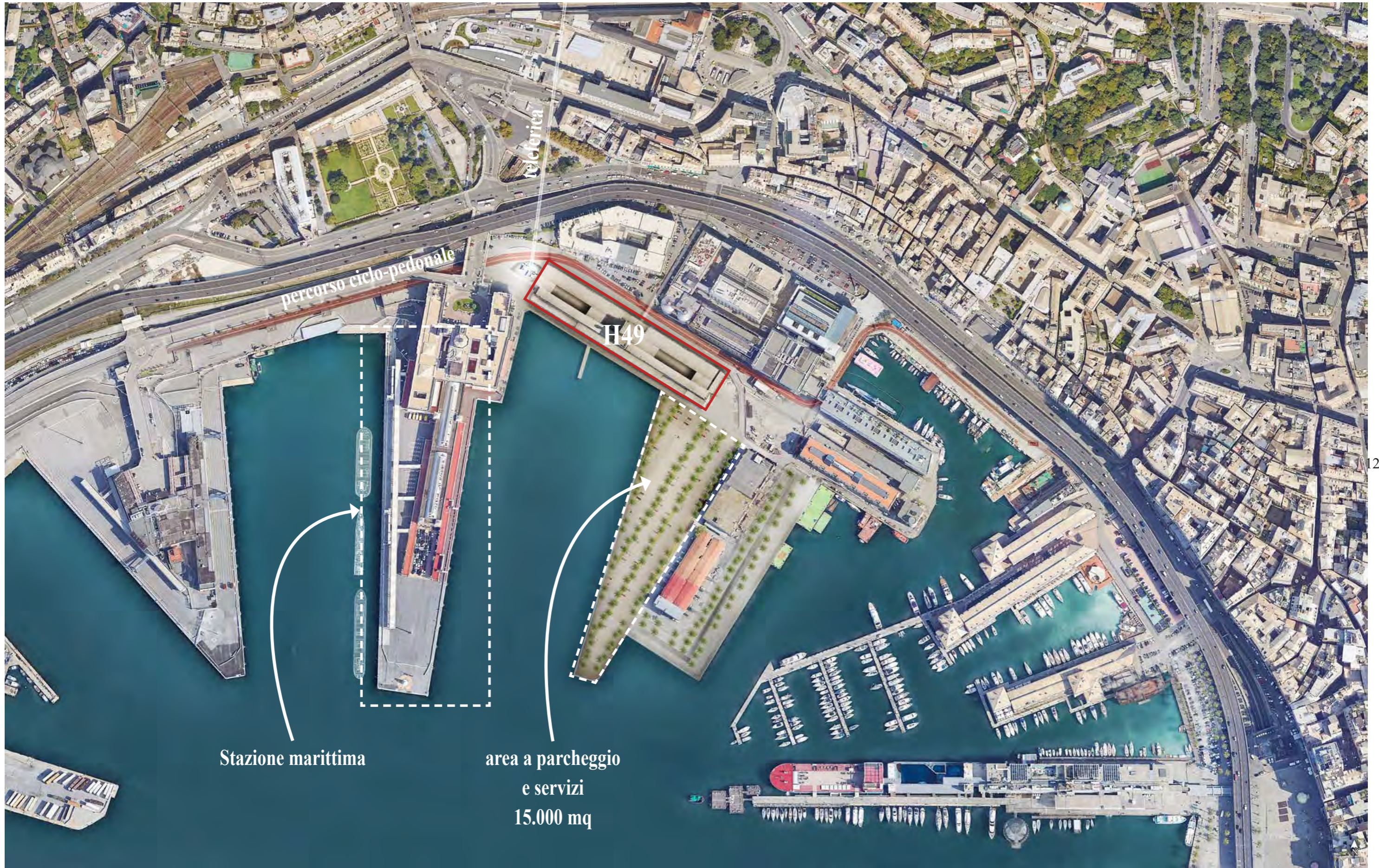
L'AREA DI INTERVENTO - STATO DI FATTO



LA CITTÀ

L'AREA DI INTERVENTO - STATO DI FATTO

L'area di intervento - Progetto



Stazione marittima

area a parcheggio
e servizi
15.000 mq

H49

percorso ciclo-pedonale

teleferica

RELAZIONE CON IL CONTESTO L'AREA DI INTERVENTO - STATO DI FATTO

L'edificio - Stato di fatto

superficie del lotto

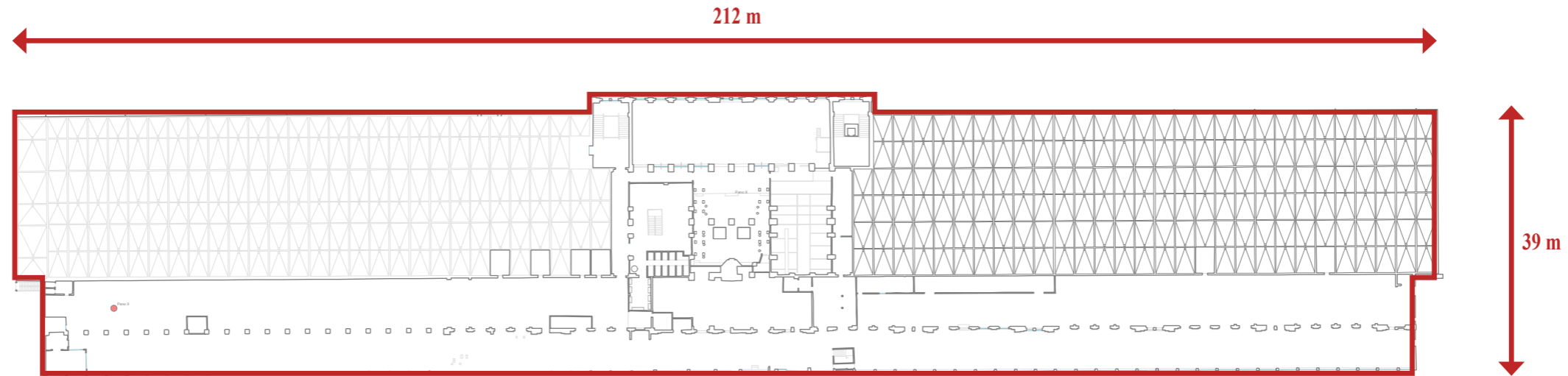
8.250 mq

sup. praticabile esistente

21.250 mq

sup. virtuale celle granarie

19.000 mq



altezza della torre

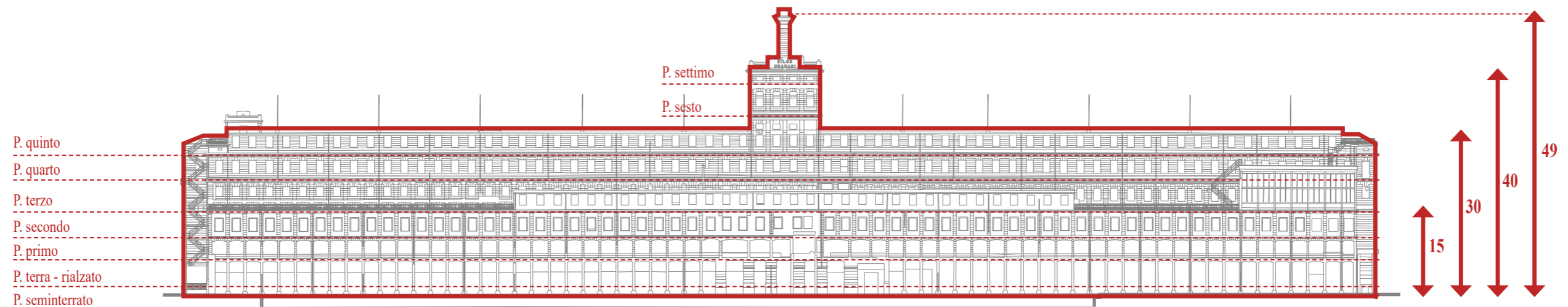
49 m

numero piani esistenti

6+1

volume totale

219.000 mq



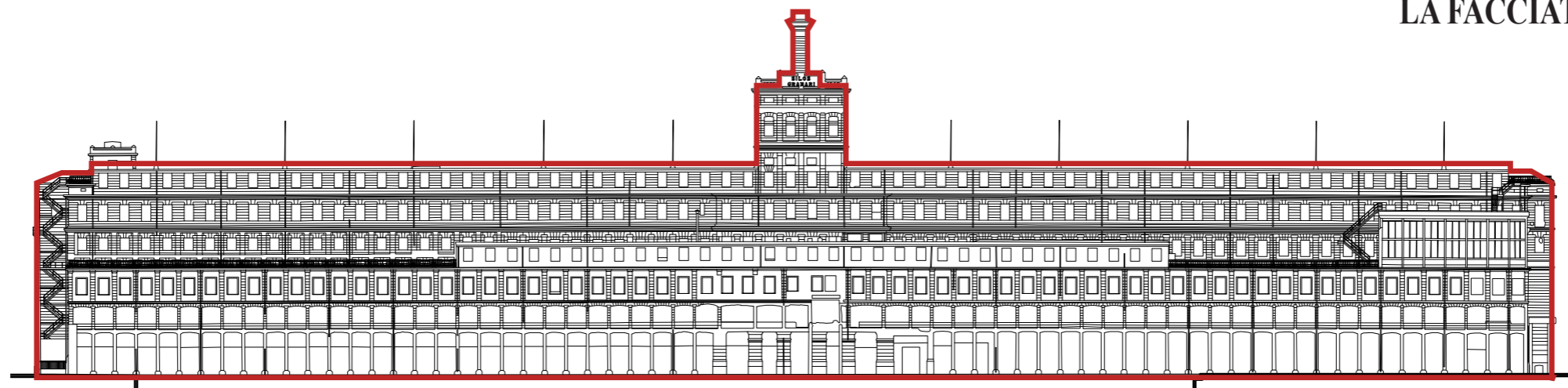
LE QUANTITA' ESISTENTI L'EDIFICIO - STATO DI FATTO



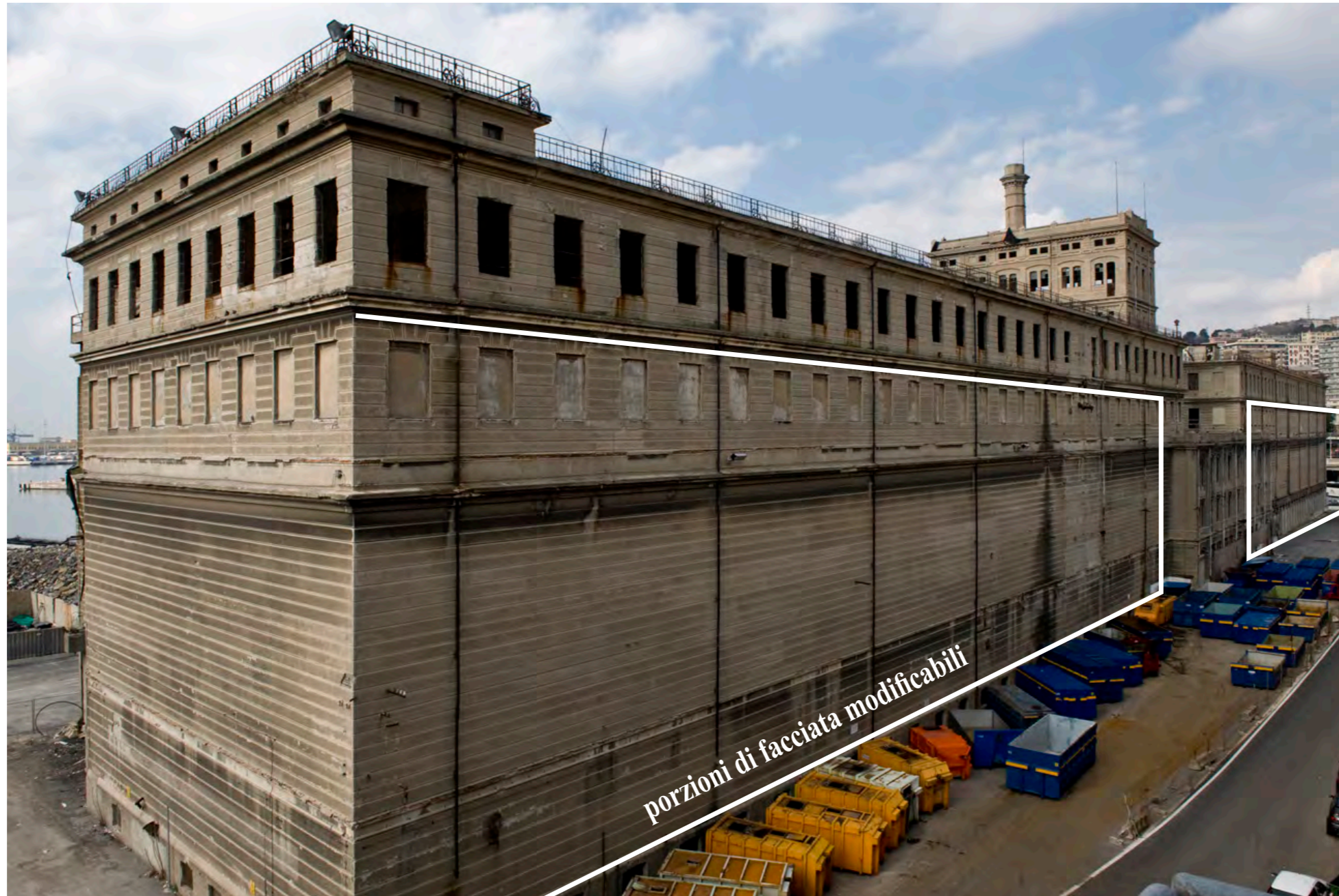
facciata da conservare

LA FACCIATA SUL PORTO

facciata da conservare

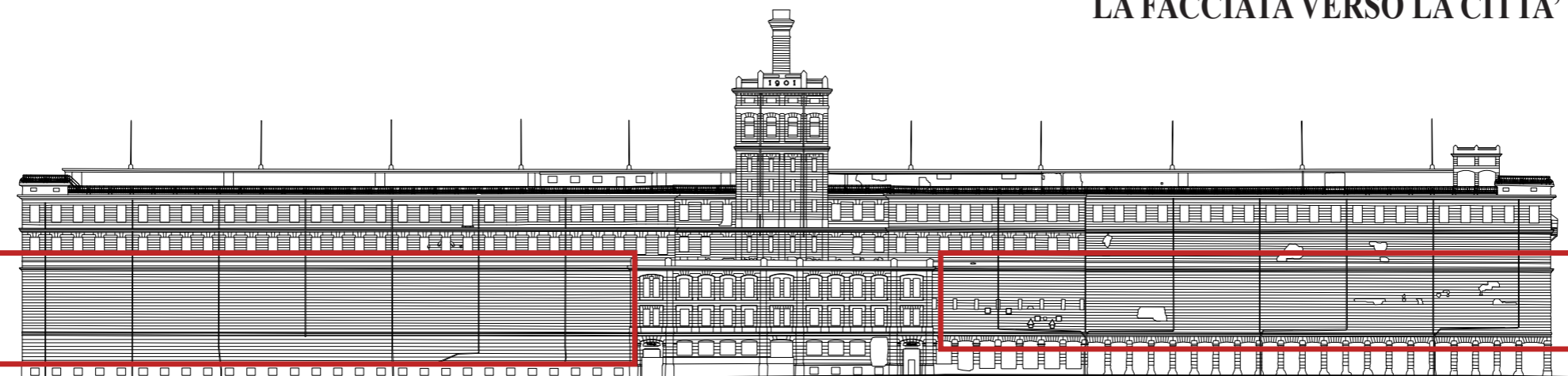


PROSPETTO SUD
L'EDIFICIO - STATO DI FATTO



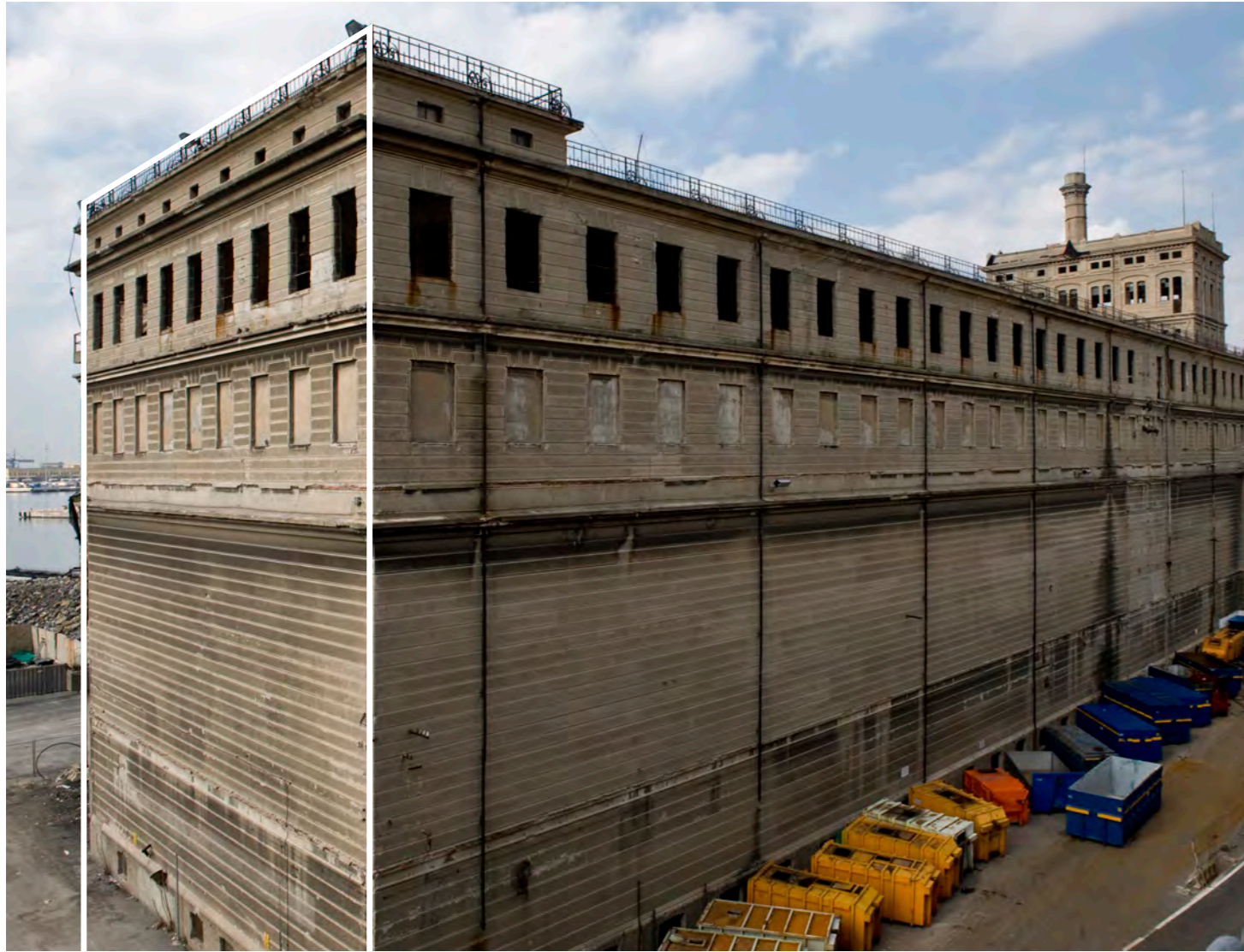
LA FACCIATA VERSO LA CITTA'

porzione di facciata
modificabile



porzione di facciata
modificabile

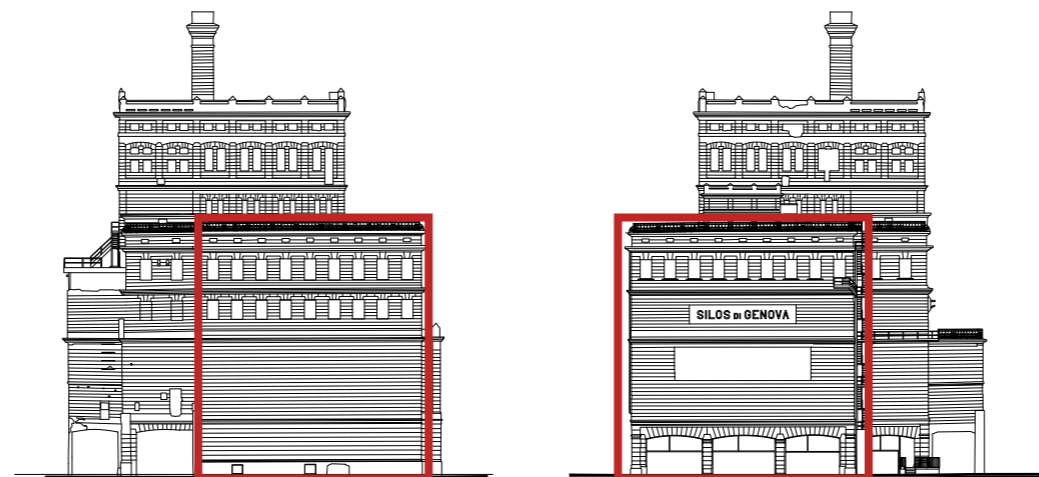
PROSPETTO NORD
L'EDIFICIO - STATO DI FATTO



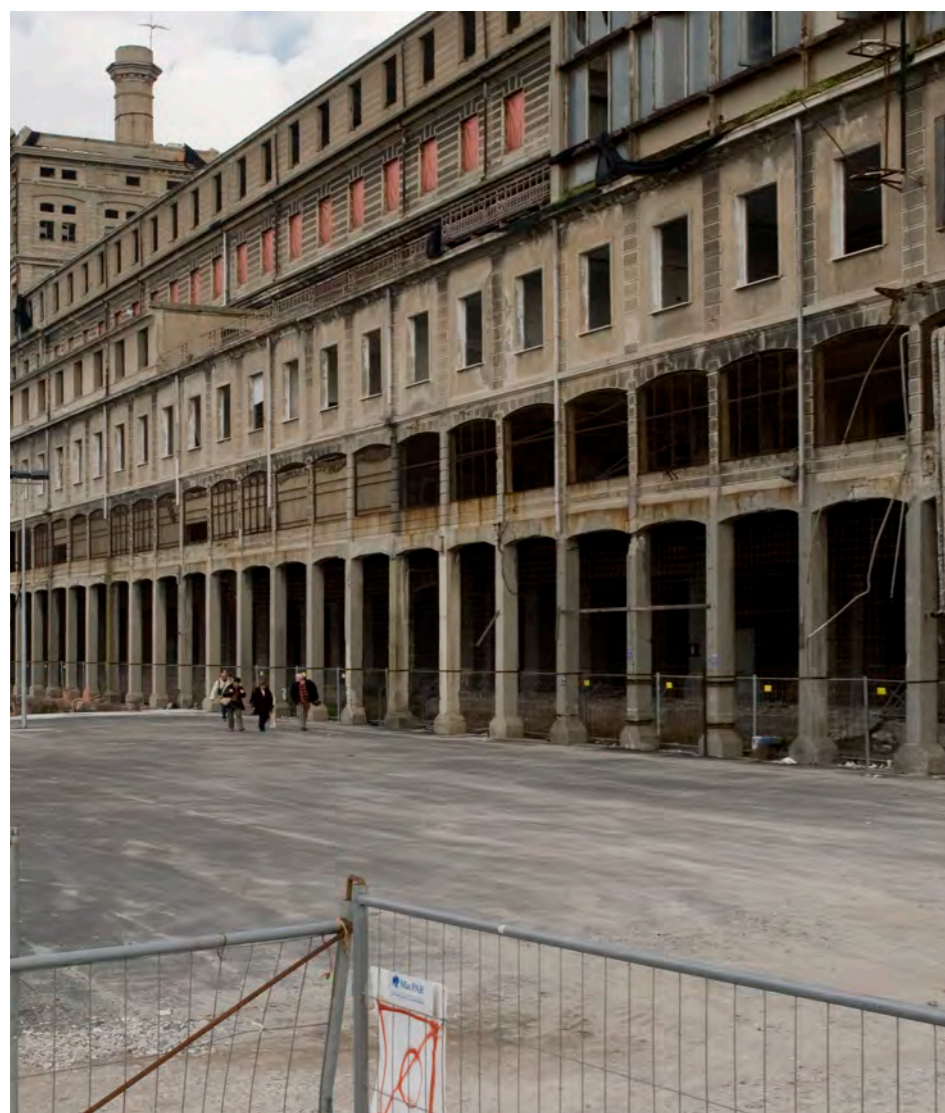
FACCIATA EST DA CONSERVARE



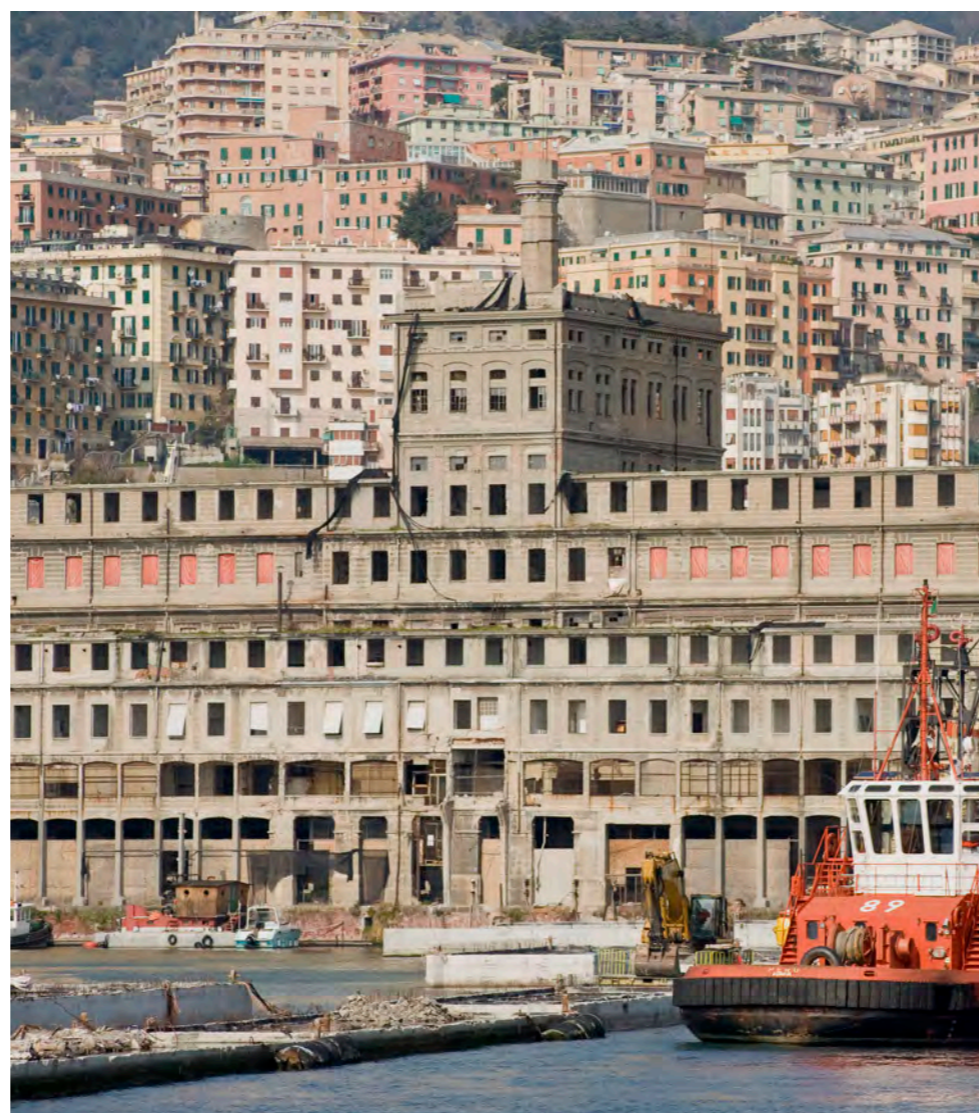
FACCIATA OVEST DA CONSERVARE



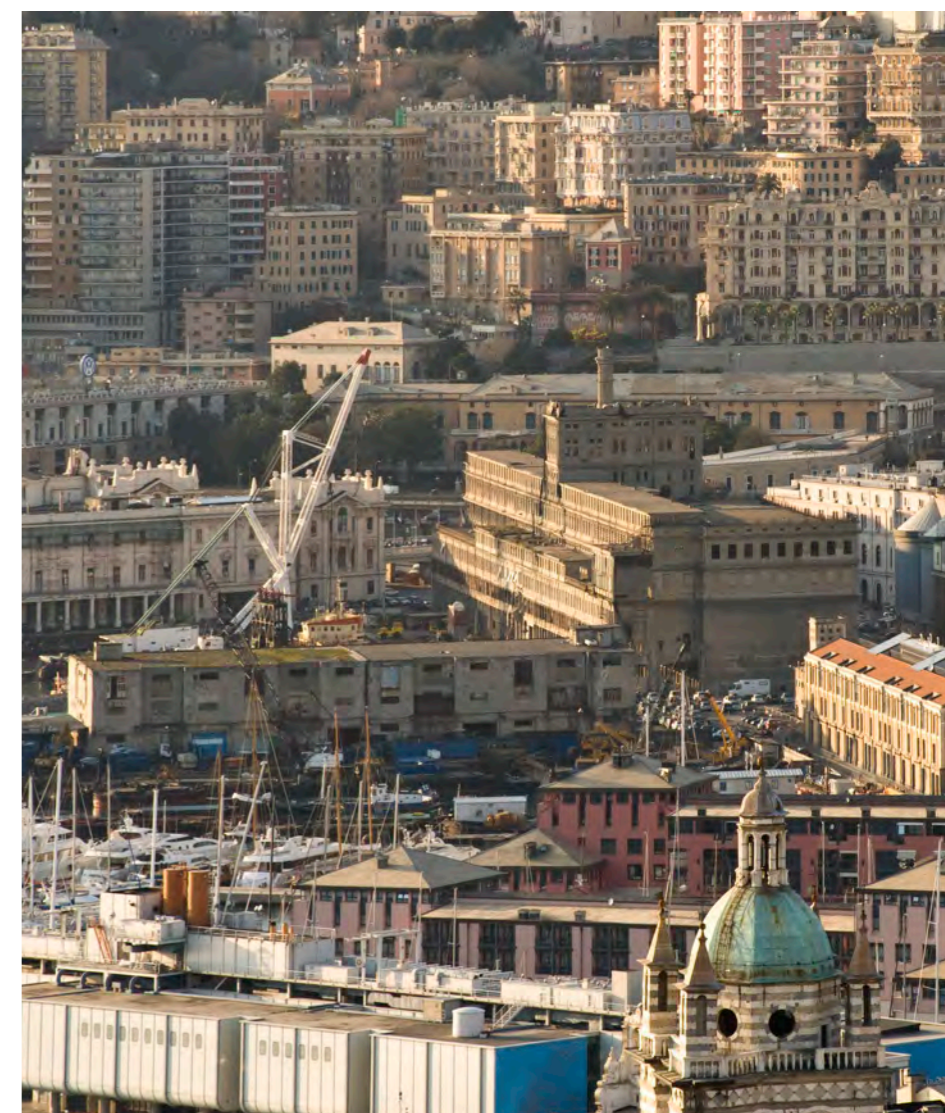
PROSPETTI EST E OVEST
L'EDIFICIO - STATO DI FATTO



LE ARCATE VERSO IL PORTO



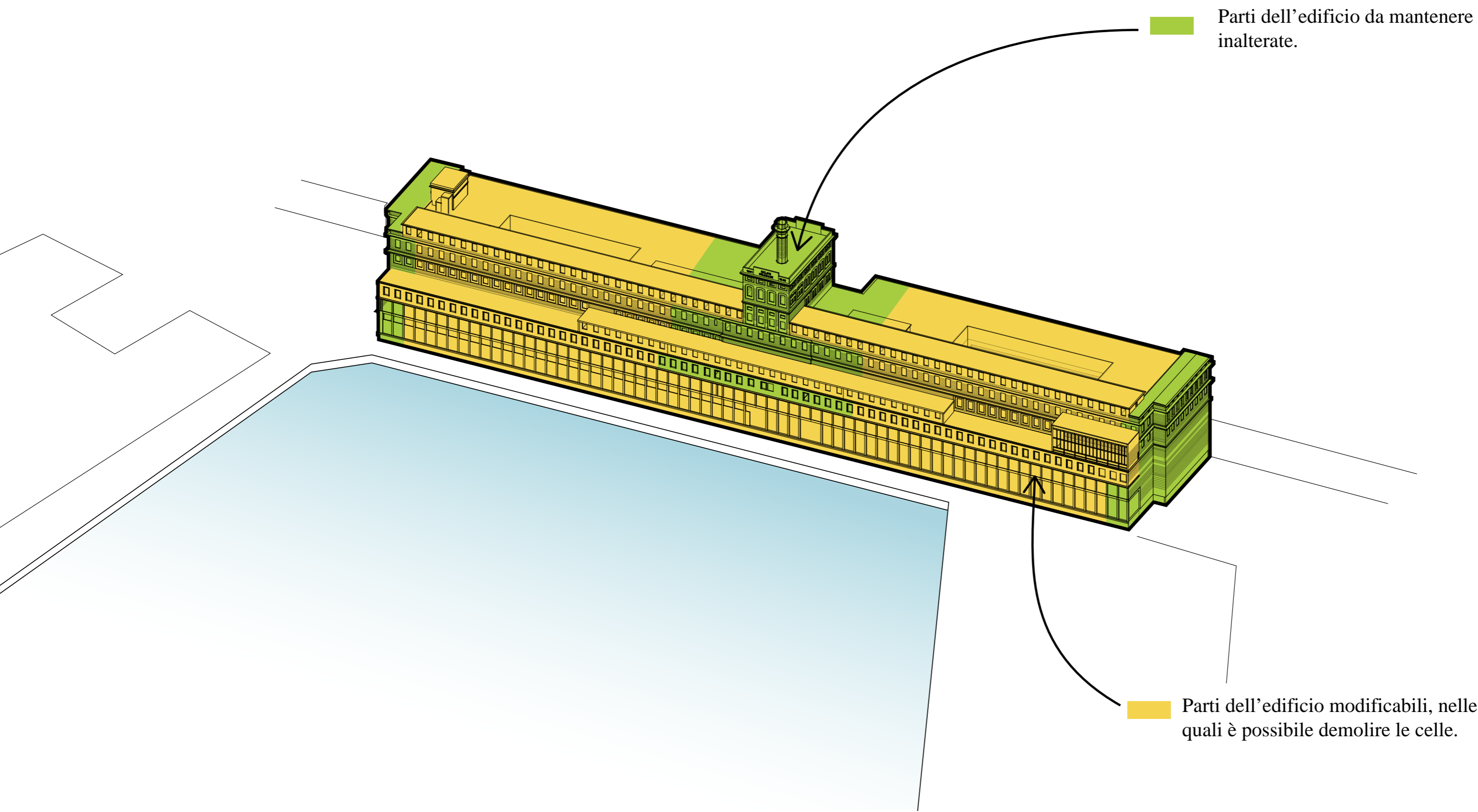
IL CORPO MONUMENTALE CENTRALE



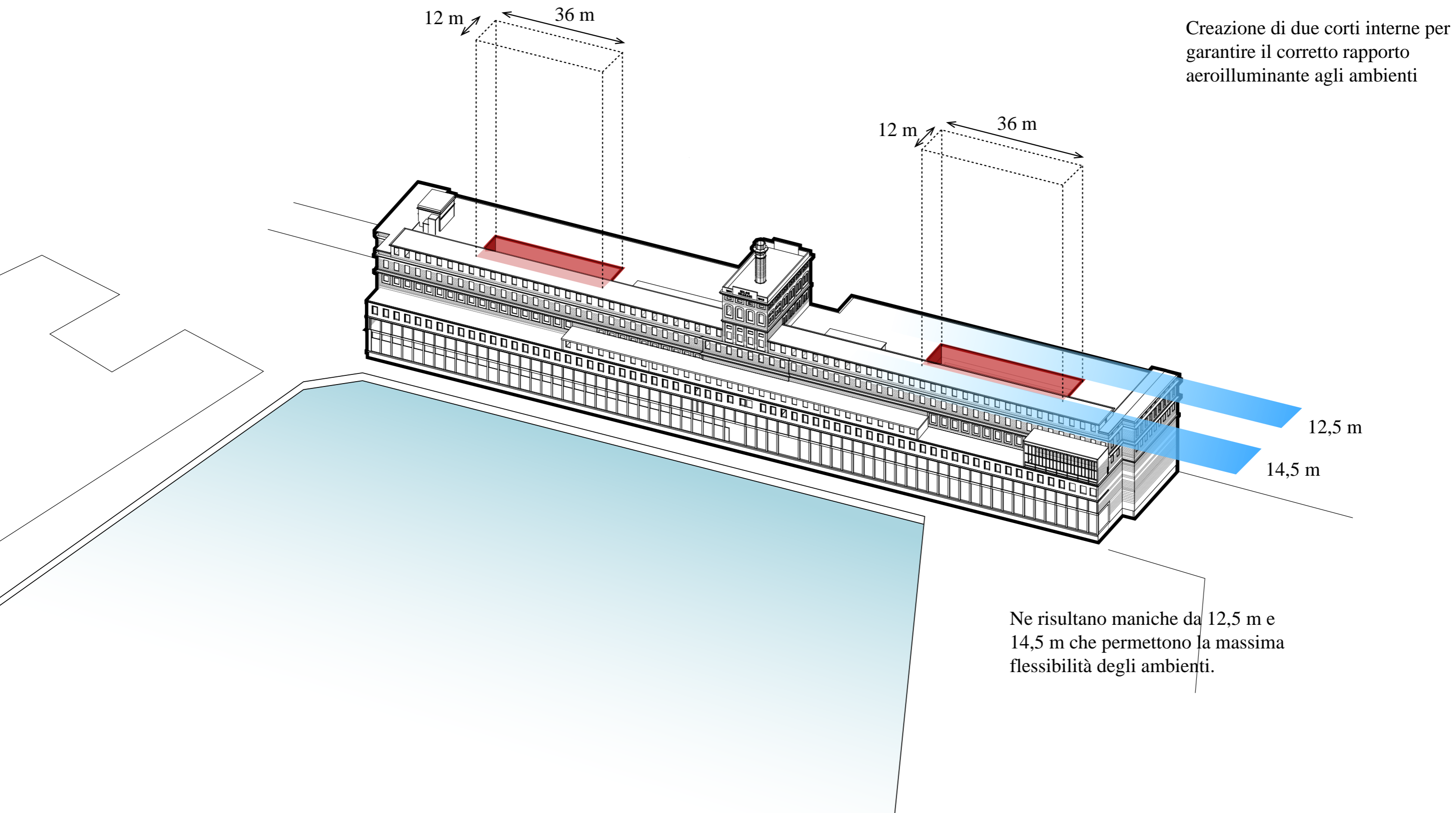
LE TERRAZZE IN COPERTURA

ELEMENTI NOTEVOLI
L'EDIFICIO - STATO DI FATTO

Le azioni del Progetto



PARTI DA CONSERVARE E PARTI TRASFORMABILI
LE AZIONI DEL PROGETTO

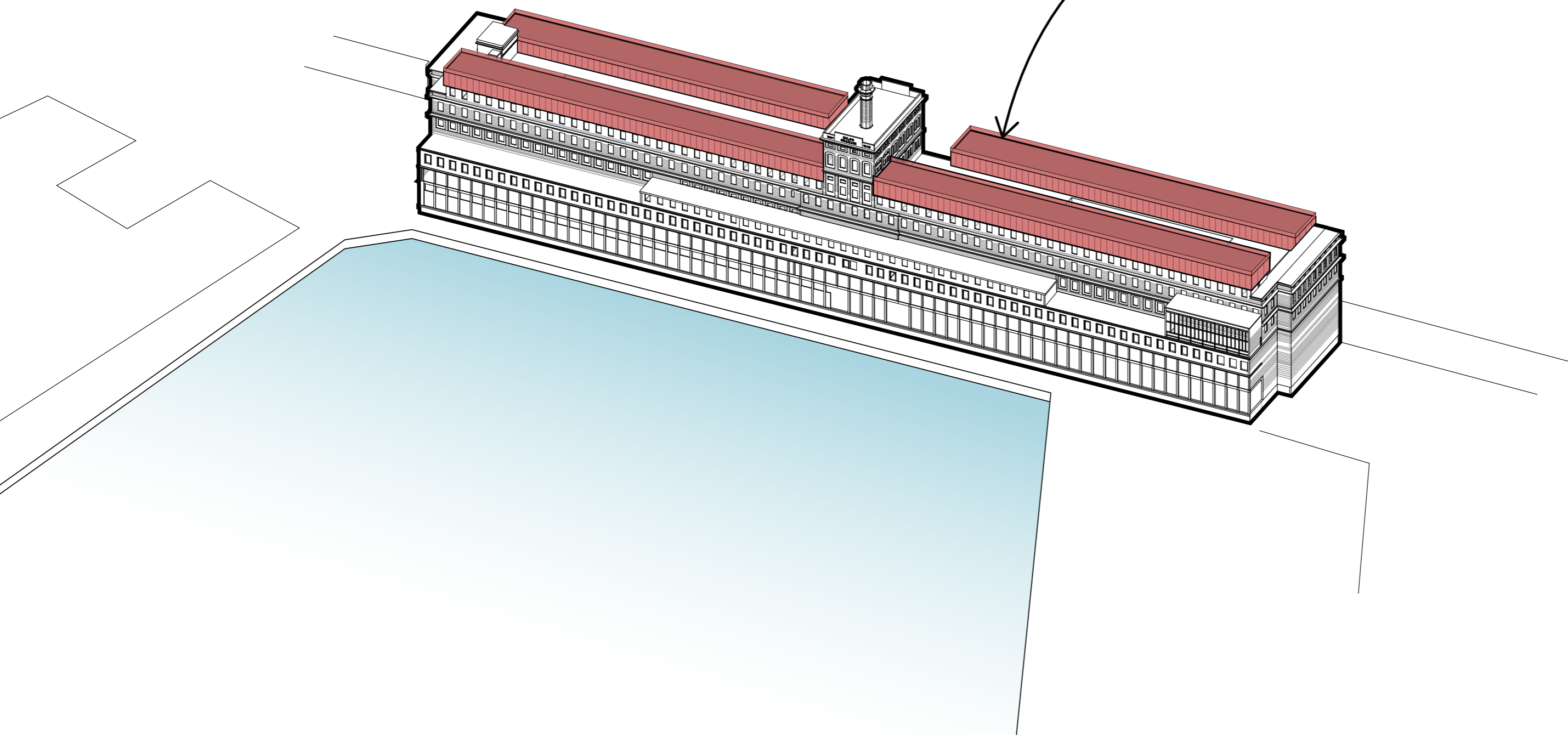


Creazione di due corti interne per garantire il corretto rapporto aeroilluminante agli ambienti

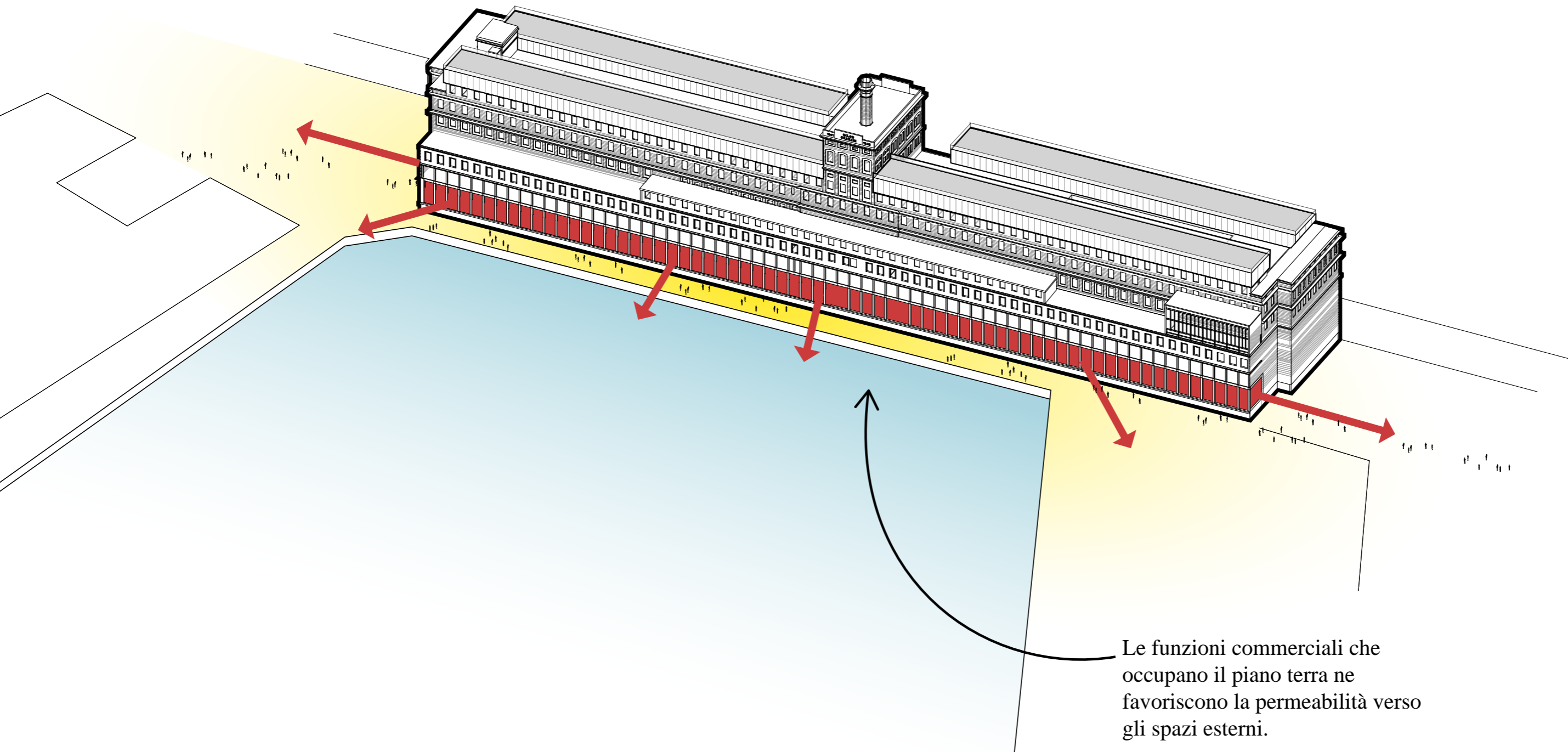
Ne risultano maniche da 12,5 m e 14,5 m che permettono la massima flessibilità degli ambienti.

LE CORTI LE AZIONI DEL PROGETTO

La volumetria sottratta dalle corti viene tralata con dei volumi sulla copertura.

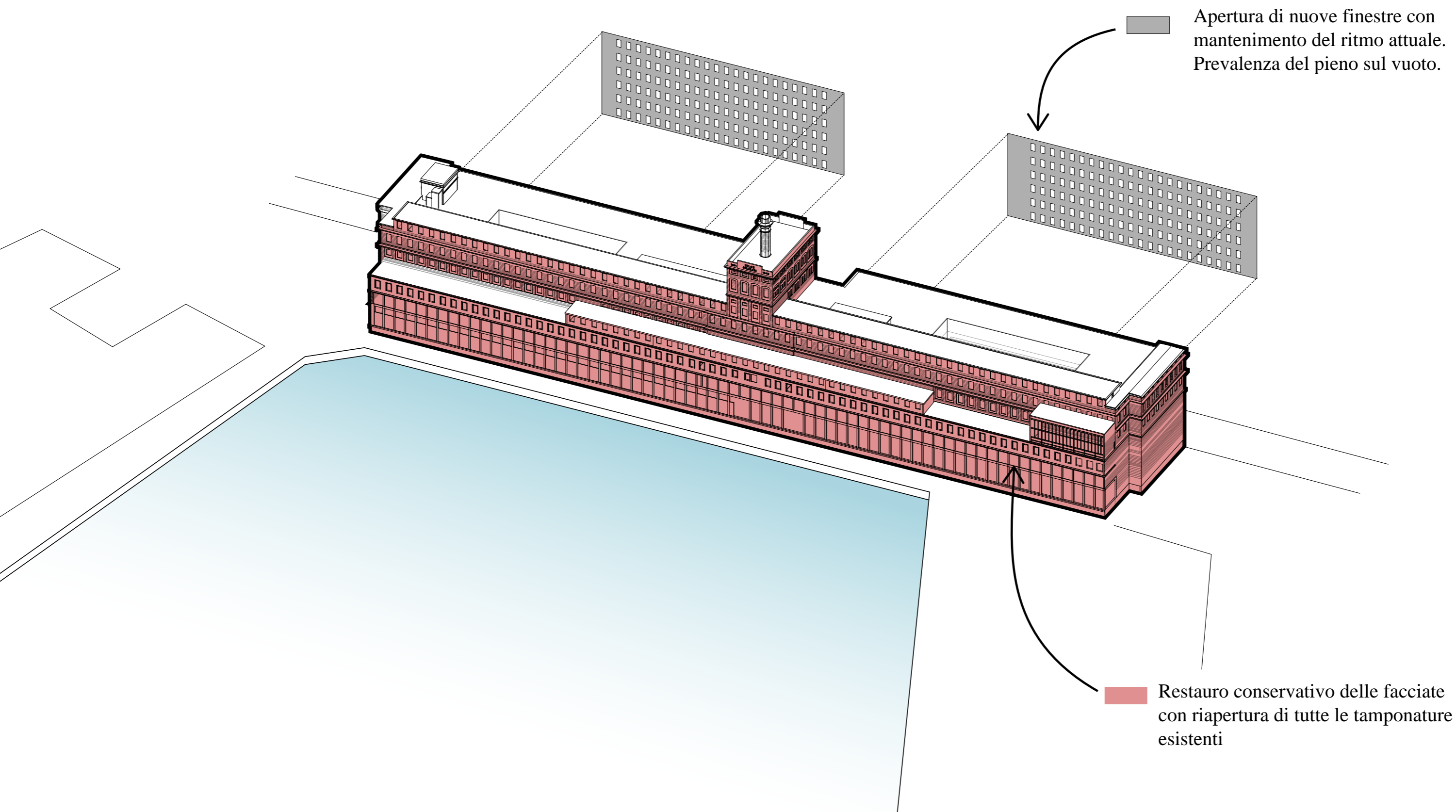


I NUOVI VOLUMI LE AZIONI DEL PROGETTO



Le funzioni commerciali che occupano il piano terra ne favoriscono la permeabilità verso gli spazi esterni.

I FLUSSI LE AZIONI DEL PROGETTO

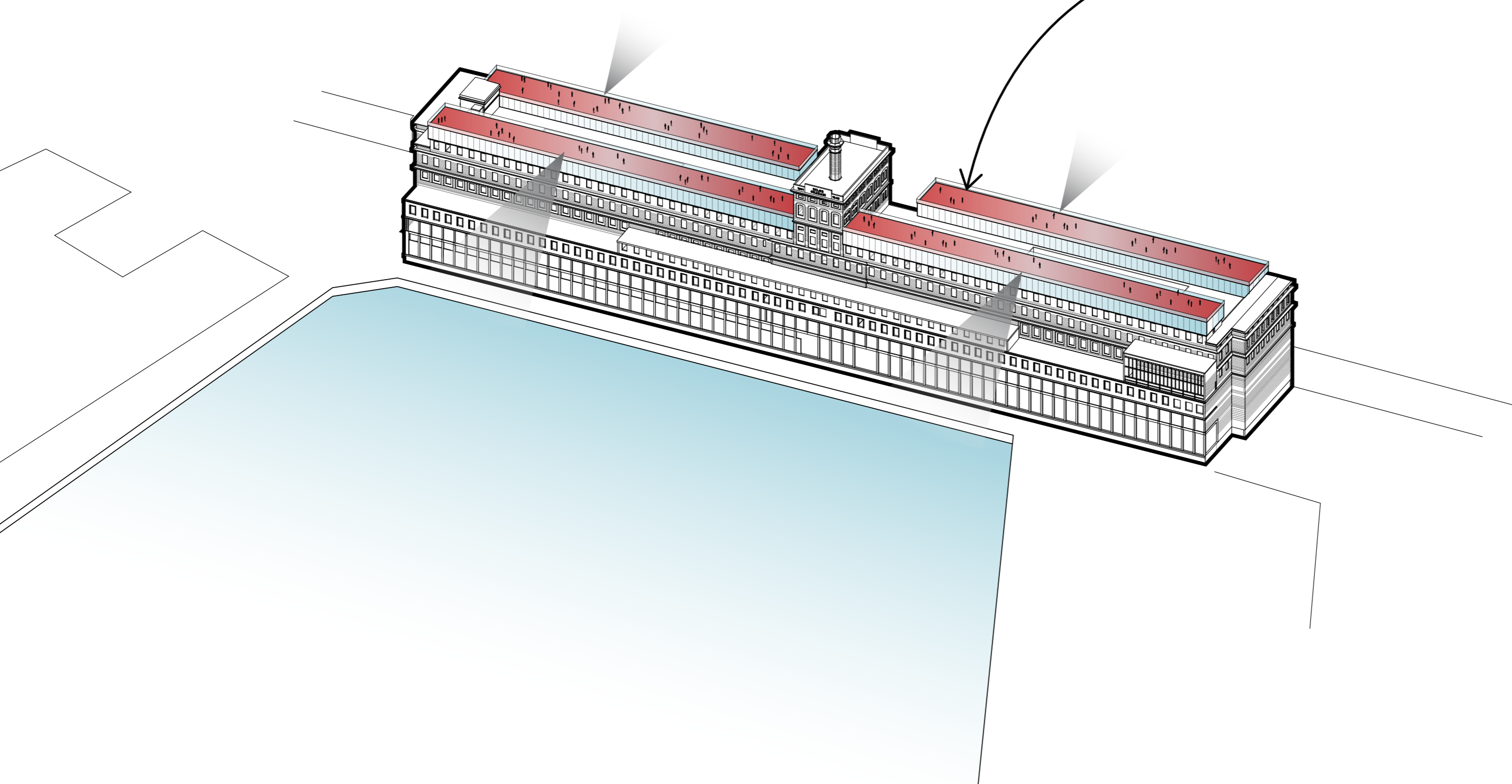


Apertura di nuove finestre con mantenimento del ritmo attuale. Prevalenza del pieno sul vuoto.

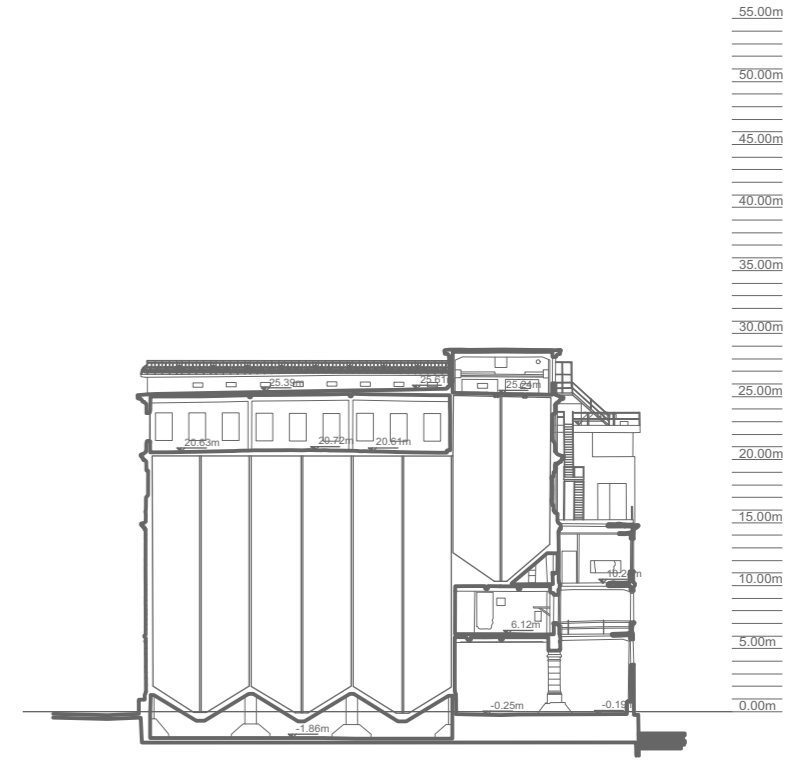
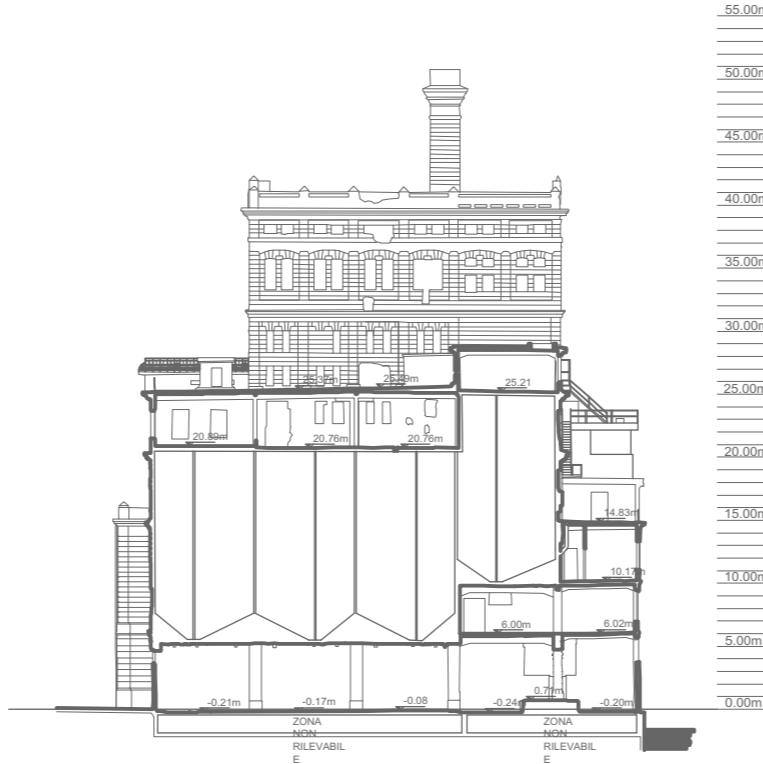
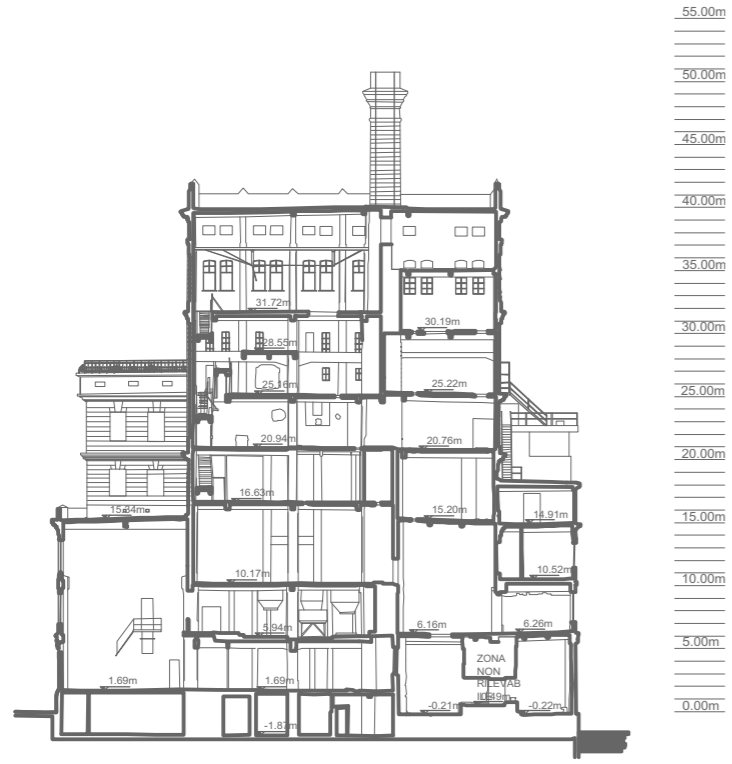
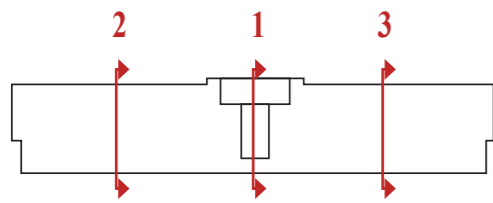
Restauro conservativo delle facciate con riapertura di tutte le tamponature esistenti

I PROSPETTI LE AZIONI DEL PROGETTO

Le coperture dei nuovi volumi sono utilizzate come terrazze panoramiche.



LE TERRAZZE LE AZIONI DEL PROGETTO

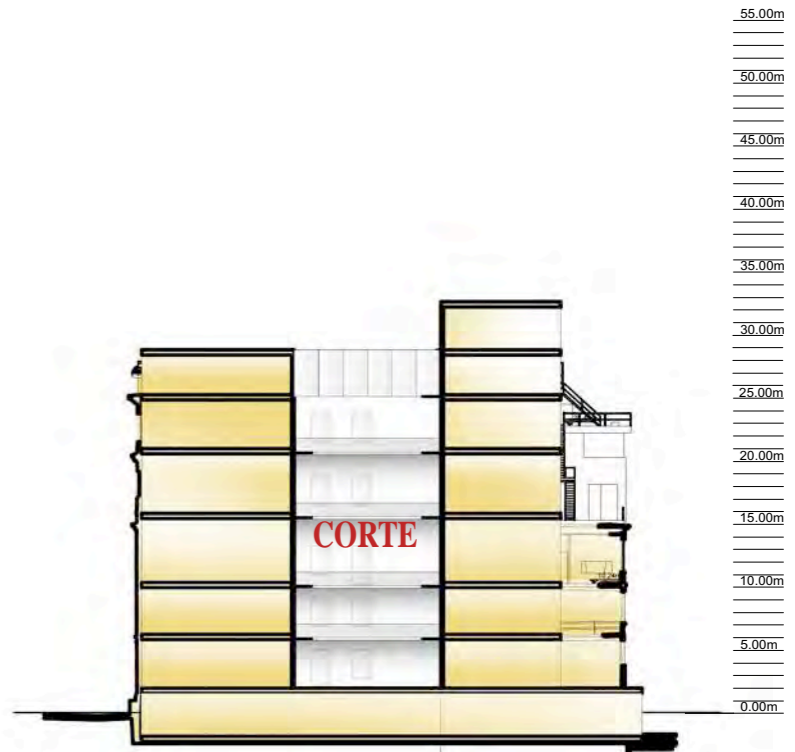
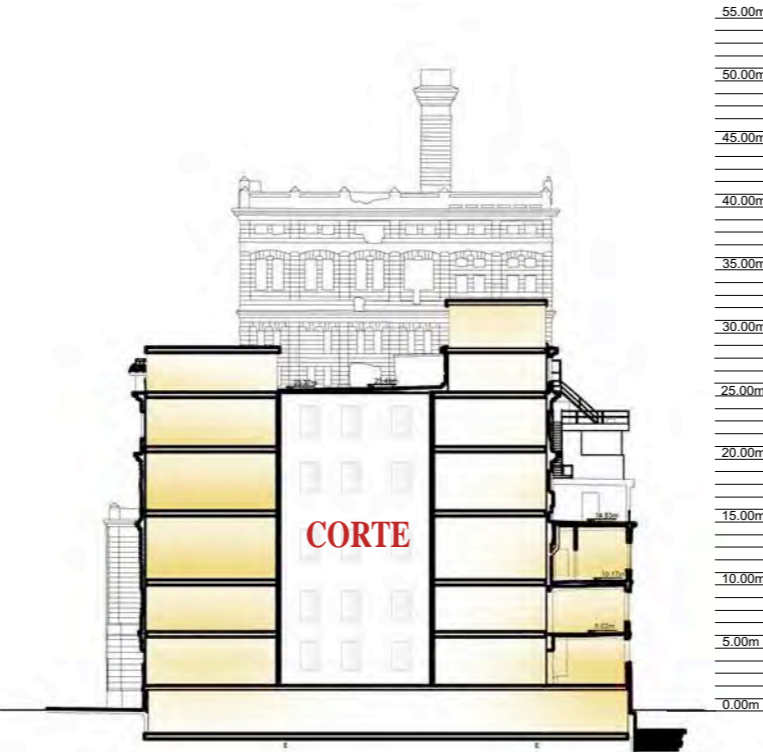
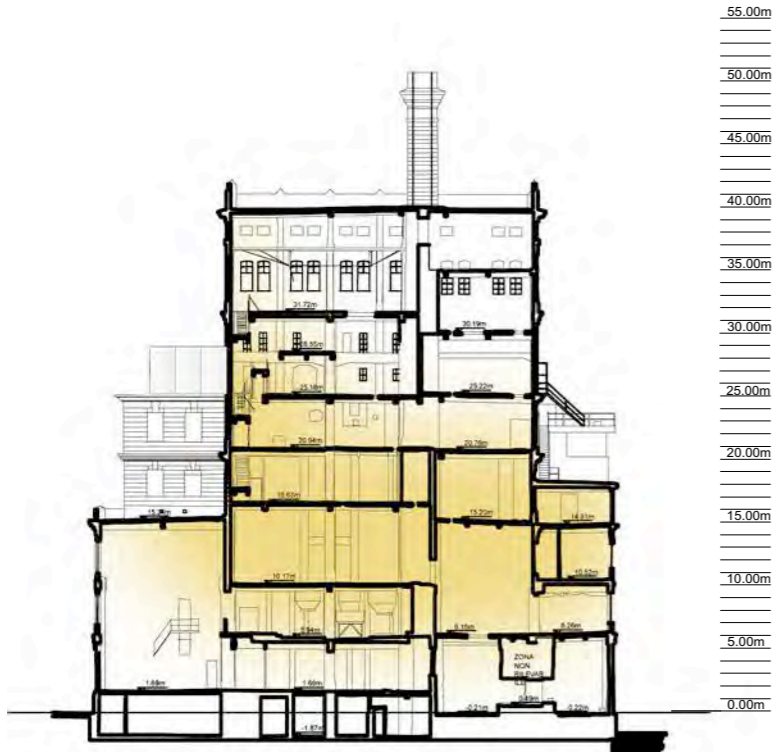


stato di fatto

1

2

3



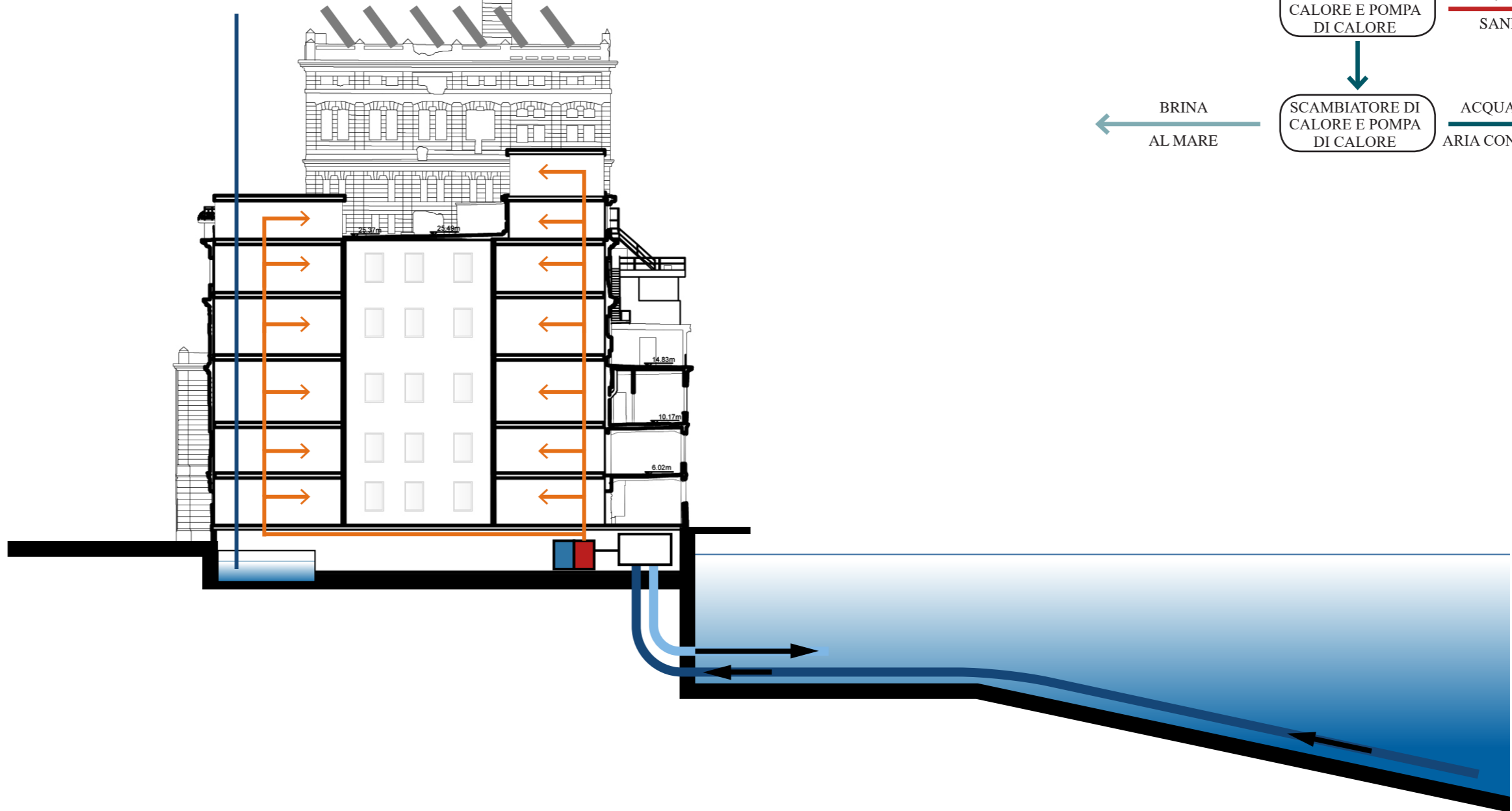
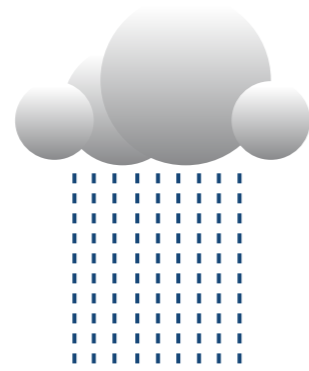
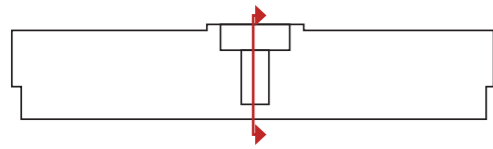
progetto

1

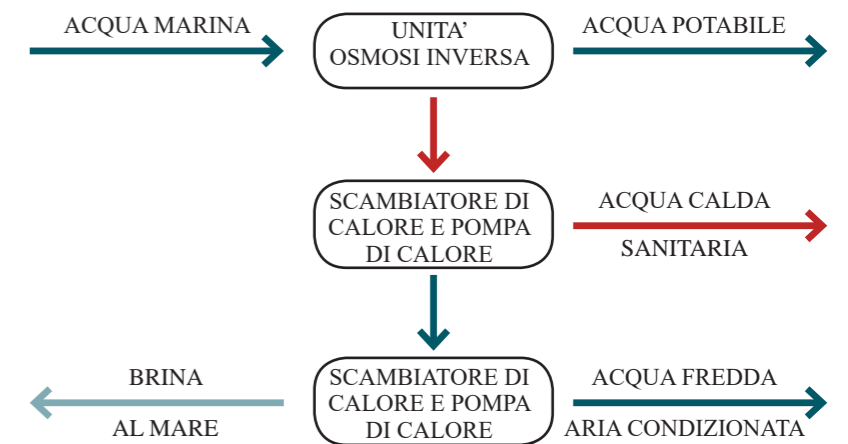
2

3

GLI INTERVENTI IN ALZATO
LE AZIONI DEL PROGETTO



TRIGENERAZIONE TERMICA MARINA



STRATEGIE DI SOSTENIBILITA' LE AZIONI DEL PROGETTO

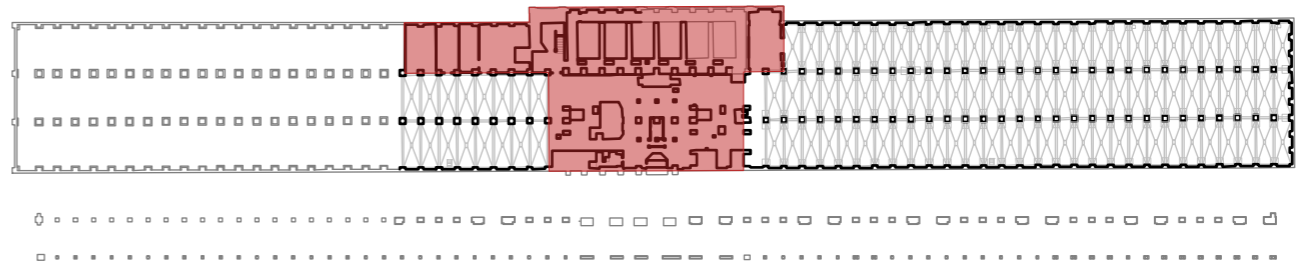
Programma di intervento - Superfici

PIANO SEMINTERRATO

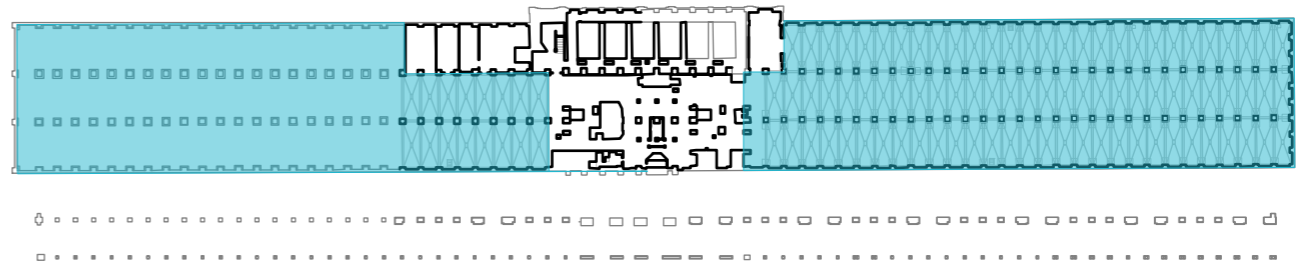
analisi delle superfici disponibili

- area praticabile ESISTENTE (A)
- area delle CELLE DA CONSERVARE (B)
- area praticabile ricavabile dalle CELLE DEMOLIBILI (C)
- area praticabile A DISPOSIZIONE (A + C)
- NUOVE CORTI (D)
- area praticabile ricavabile da NUOVI VOLUMI (E)

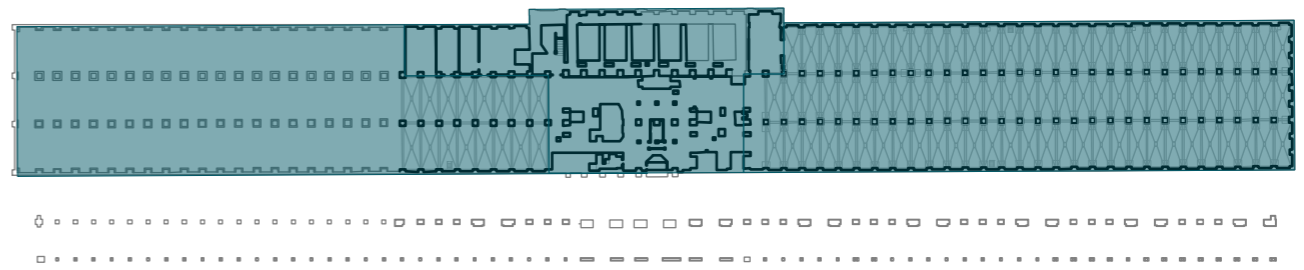
(A)



(B), (C)



(A+C)



(A+C)-D+E



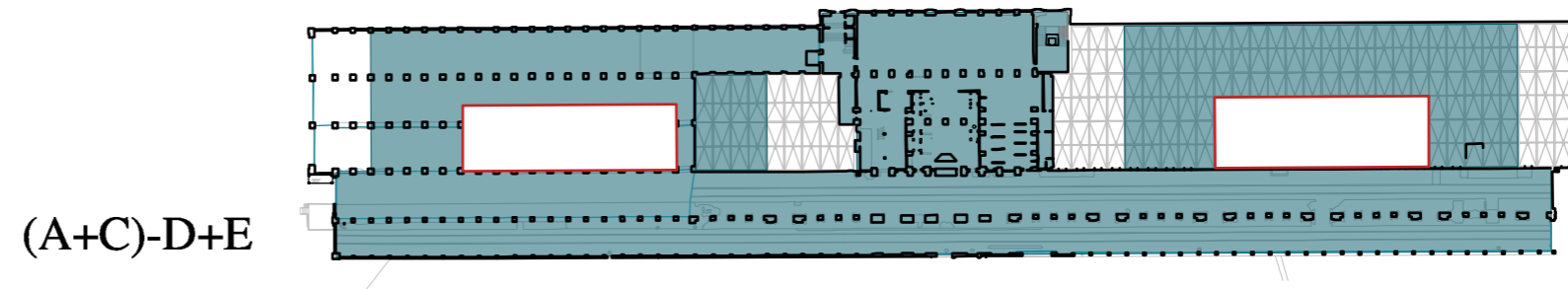
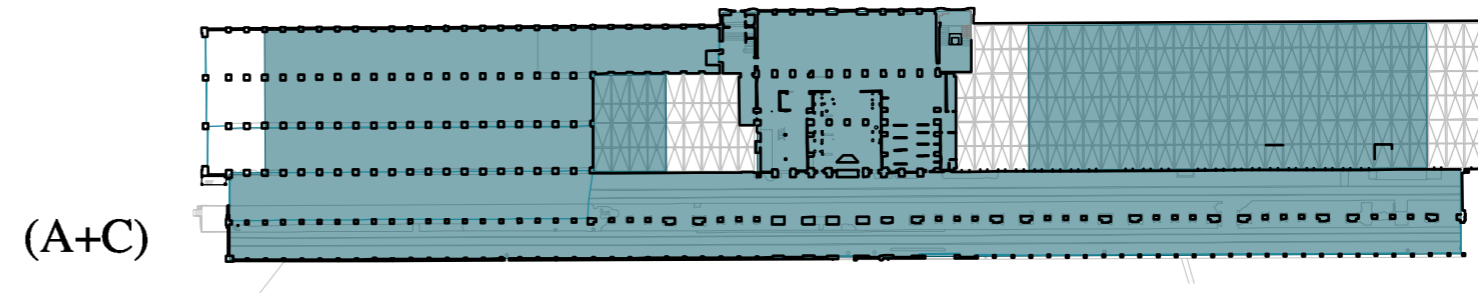
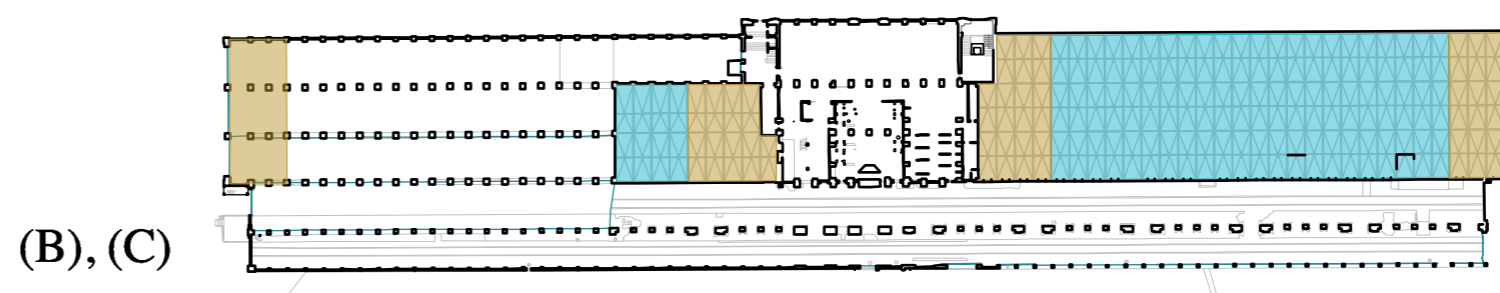
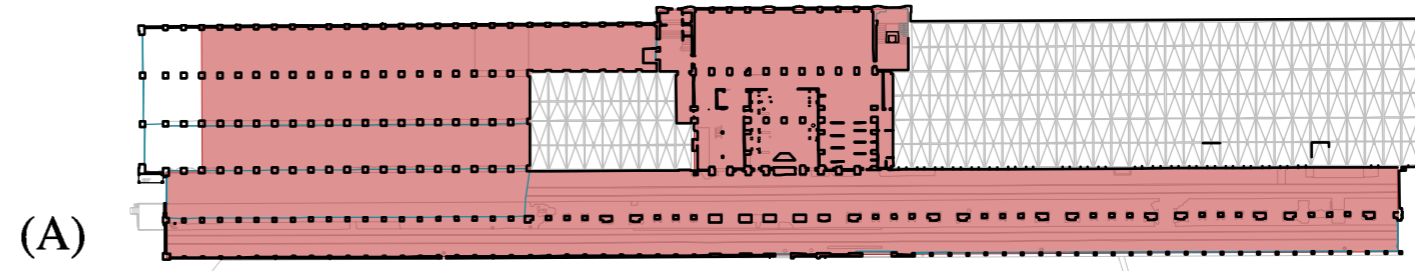
	area praticabile ESISTENTE (mq)	area delle CELLE DA CONSERVARE (mq)	area praticabile di NUOVA REALIZZAZIONE (mq)	area praticabile A DISPOSIZIONE (mq)	area da sottrarre per creazione CORTI (mq)	area da sommare per creazione NUOVI VOLUMI (mq)	area praticabile EFFETTIVA DI PROGETTO (mq)
	A	B	C	A+C	D	E	(A+C)-D+E
PIANO SEMI-INTERRATO	1.150	0	4.200	5.350	0		5.350

ANALISI DELLE SUPERFICI ESISTENTI PROGRAMMA DI INTERVENTO

PIANO TERRA-RIALZATO

analisi delle superfici disponibili

- area praticabile ESISTENTE (A)
- area delle CELLE DA CONSERVARE (B)
- area praticabile ricavabile dalle CELLE DEMOLIBILI (C)
- area praticabile A DISPOSIZIONE (A + C)
- NUOVE CORTI (D)
- area praticabile ricavabile da NUOVI VOLUMI (E)



	area praticabile ESISTENTE (mq)	area delle CELLE DA CONSERVARE (mq)	area praticabile di NUOVA REALIZZAZIONE (mq)	area praticabile A DISPOSIZIONE (mq)	area da sottrarre per creazione CORTI (mq)	area da sommare per creazione NUOVI VOLUMI (mq)	area praticabile EFFETTIVA DI PROGETTO (mq)
	A	B	C	A+C	D	E	(A+C)-D+E
PIANO TERRA-RIALZATO	5.300	900	1.750	7.050	-820		6.230

ANALISI DELLE SUPERFICI ESISTENTI

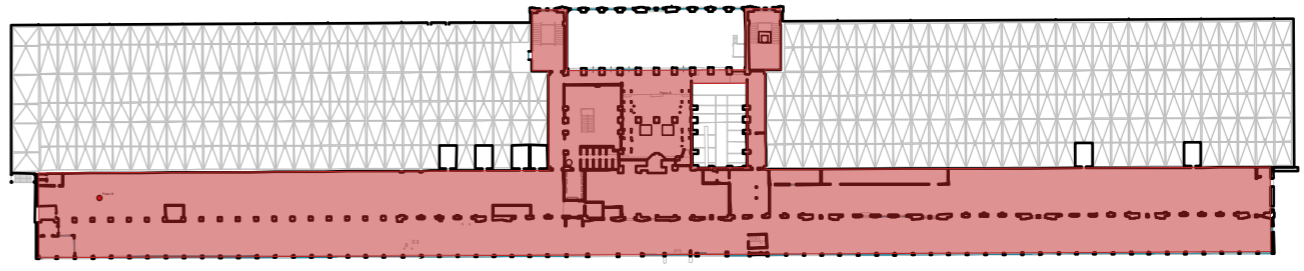
PROGRAMMA DI INTERVENTO

PIANO PRIMO

analisi delle superfici disponibili

- area praticabile ESISTENTE (A)
- area delle CELLE DA CONSERVARE (B)
- area praticabile ricavabile dalle CELLE DEMOLIBILI (C)
- area praticabile A DISPOSIZIONE (A + C)
- NUOVE CORTI (D)
- area praticabile ricavabile da NUOVI VOLUMI (E)

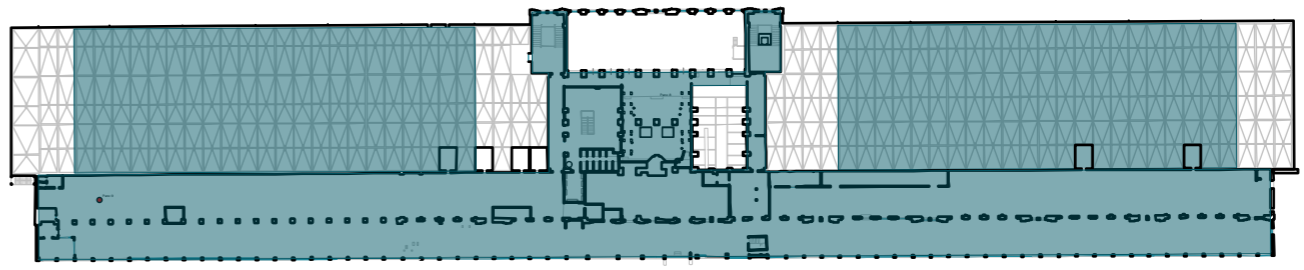
(A)



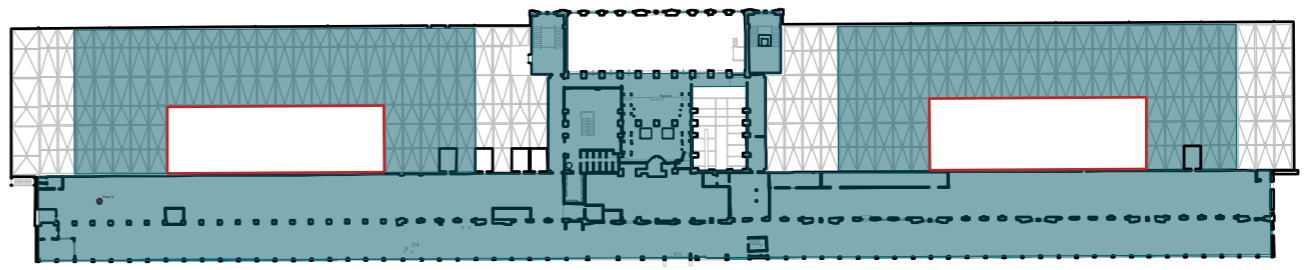
(B), (C)



(A+C)



(A+C)-D+E



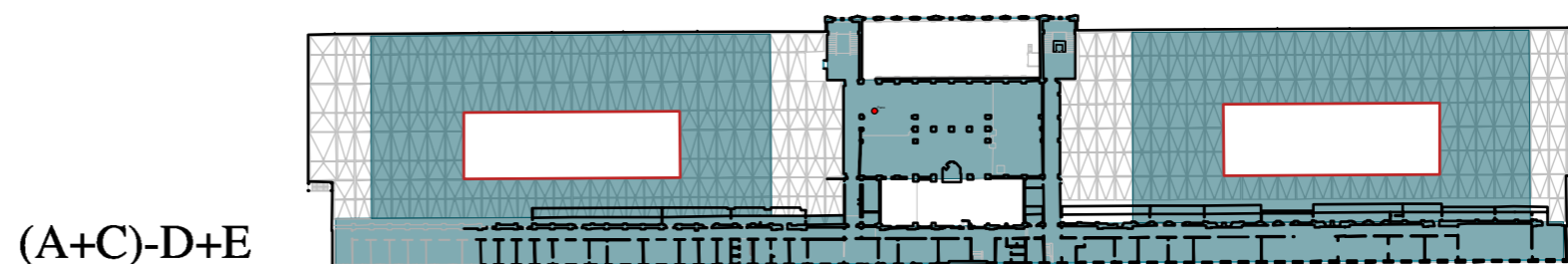
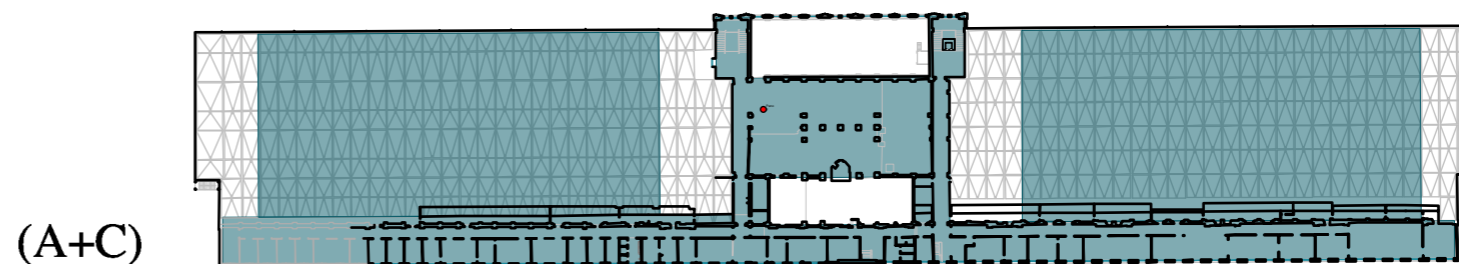
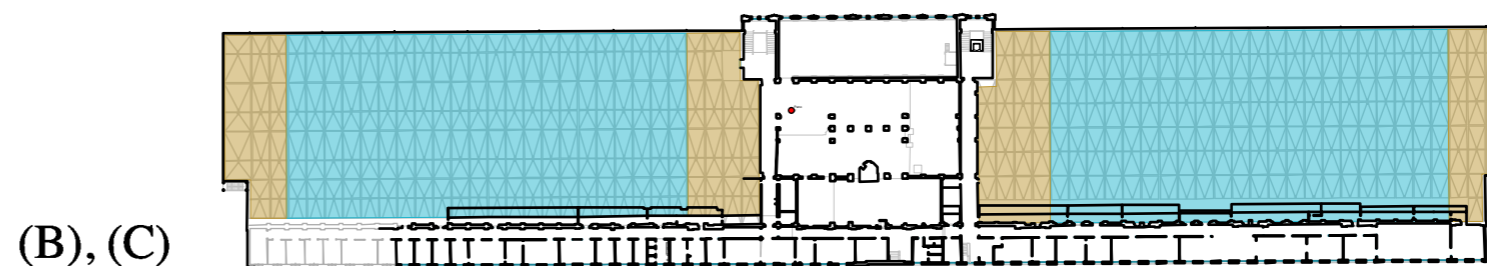
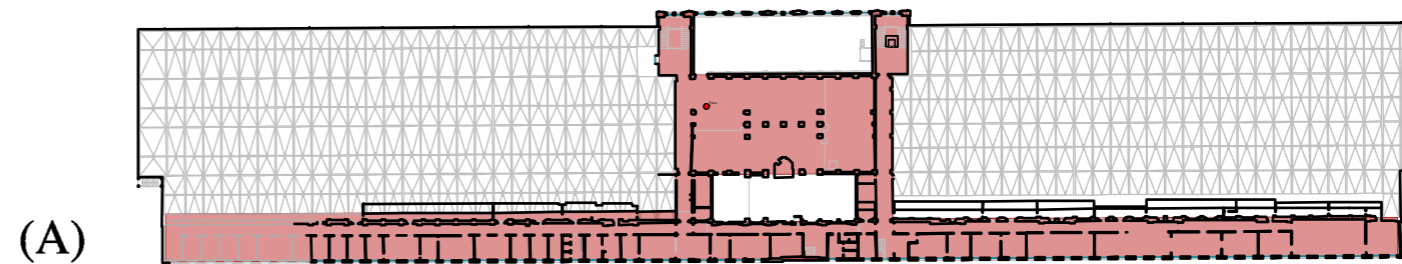
	area praticabile ESISTENTE (mq)	area delle CELLE DA CONSERVARE (mq)	area praticabile di NUOVA REALIZZAZIONE (mq)	area praticabile A DISPOSIZIONE (mq)	area da sottrarre per creazione CORTI (mq)	area da sommare per creazione NUOVI VOLUMI (mq)	area praticabile EFFETTIVA DI PROGETTO (mq)
	A	B	C	A+C	D	E	(A+C)-D+E
PIANO PRIMO	3.450	950	3.150	6.600	-820		5.780

ANALISI DELLE SUPERFICI ESISTENTI PROGRAMMA DI INTERVENTO

PIANO SECONDO

analisi delle superfici disponibili

- area praticabile ESISTENTE (A)
- area delle CELLE DA CONSERVARE (B)
- area praticabile ricavabile dalle CELLE DEMOLIBILI (C)
- area praticabile A DISPOSIZIONE (A + C)
- NUOVE CORTI (D)
- area praticabile ricavabile da NUOVI VOLUMI (E)



	area praticabile ESISTENTE (mq)	area delle CELLE DA CONSERVARE (mq)	area praticabile di NUOVA REALIZZAZIONE (mq)	area praticabile A DISPOSIZIONE (mq)	area da sottrarre per creazione CORTI (mq)	area da sommare per creazione NUOVI VOLUMI (mq)	area praticabile EFFETTIVA DI PROGETTO (mq)
	A	B	C	A+C	D	E	(A+C)-D+E
PIANO SECONDO	2.250	1.200	4.100	6.350	-820		5.530

ANALISI DELLE SUPERFICI ESISTENTI

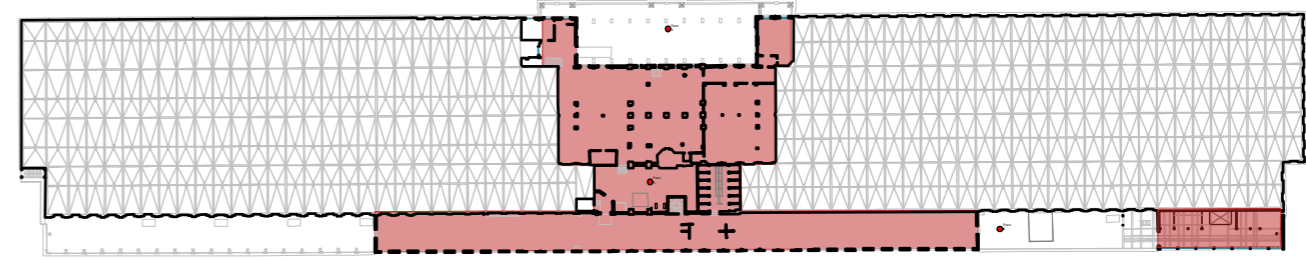
PROGRAMMA DI INTERVENTO

PIANO TERZO

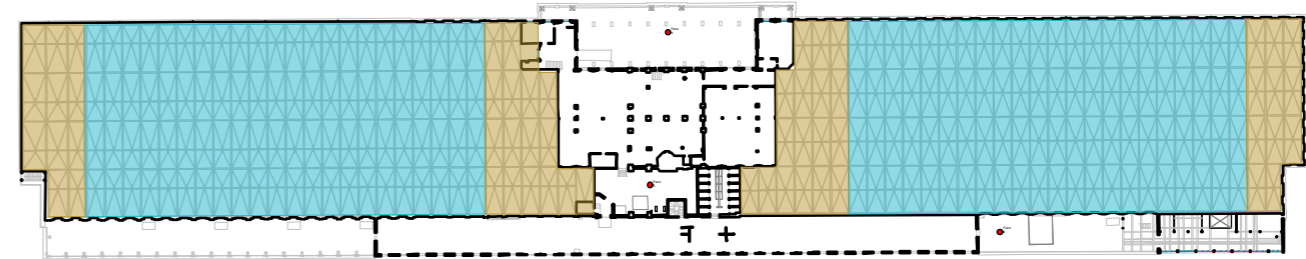
analisi delle superfici disponibili

- area praticabile ESISTENTE (A)
- area delle CELLE DA CONSERVARE (B)
- area praticabile ricavabile dalle CELLE DEMOLIBILI (C)
- area praticabile A DISPOSIZIONE (A + C)
- NUOVE CORTI (D)
- area praticabile ricavabile da NUOVI VOLUMI (E)

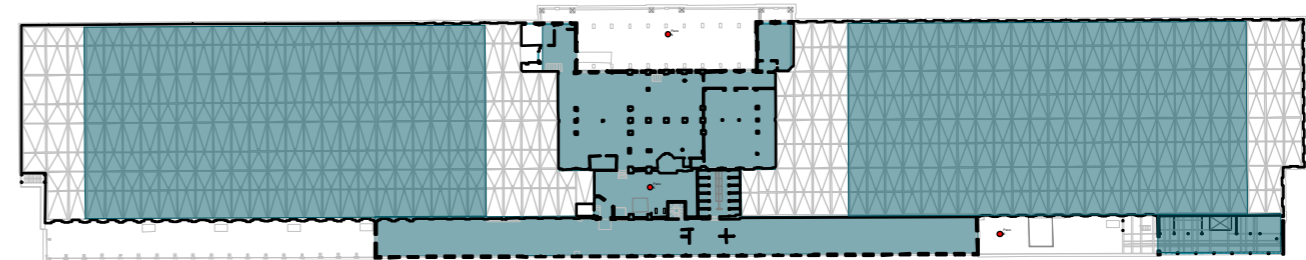
(A)



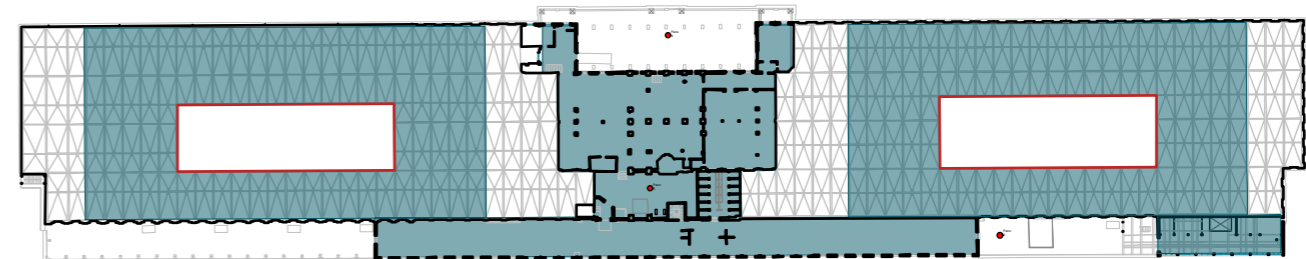
(B), (C)



(A+C)



(A+C)-D+E



	area praticabile ESISTENTE (mq)	area delle CELLE DA CONSERVARE (mq)	area praticabile di NUOVA REALIZZAZIONE (mq)	area praticabile A DISPOSIZIONE (mq)	area da sottrarre per creazione CORTI (mq)	area da sommare per creazione NUOVI VOLUMI (mq)	area praticabile EFFETTIVA DI PROGETTO (mq)
	A	B	C	A+C	D	E	(A+C)-D+E
PIANO TERZO	1.650	1.350	4.200	5.850	-820		5.030

ANALISI DELLE SUPERFICI ESISTENTI

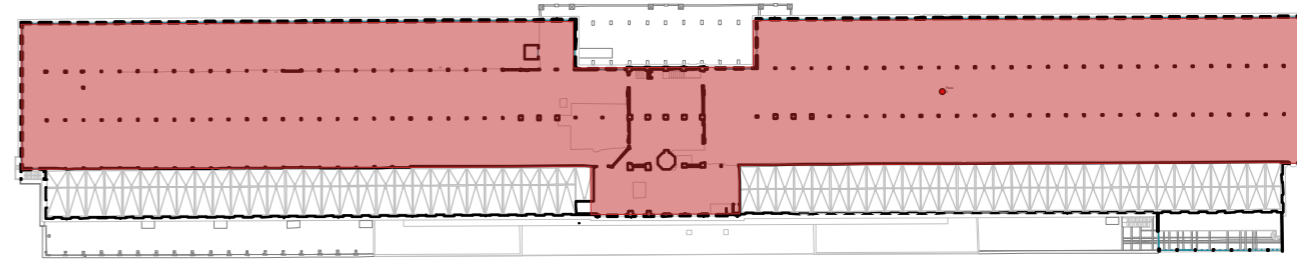
PROGRAMMA DI INTERVENTO

PIANO QUARTO

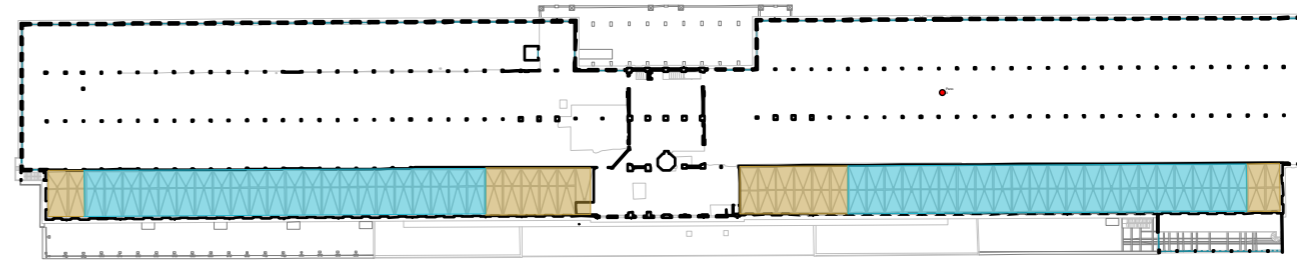
analisi delle superfici disponibili

- area praticabile ESISTENTE (A)
- area delle CELLE DA CONSERVARE (B)
- area praticabile ricavabile dalle CELLE DEMOLIBILI (C)
- area praticabile A DISPOSIZIONE (A + C)
- area da sottrarre per la creazione delle CORTI (D)
- area praticabile ricavabile da NUOVI VOLUMI (E)

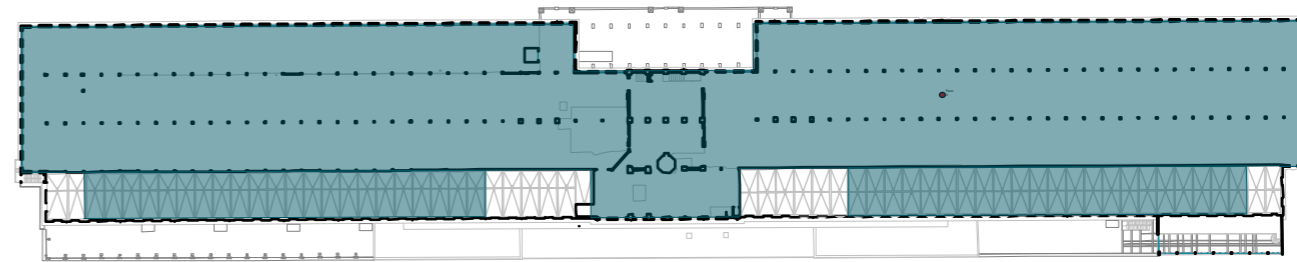
(A)



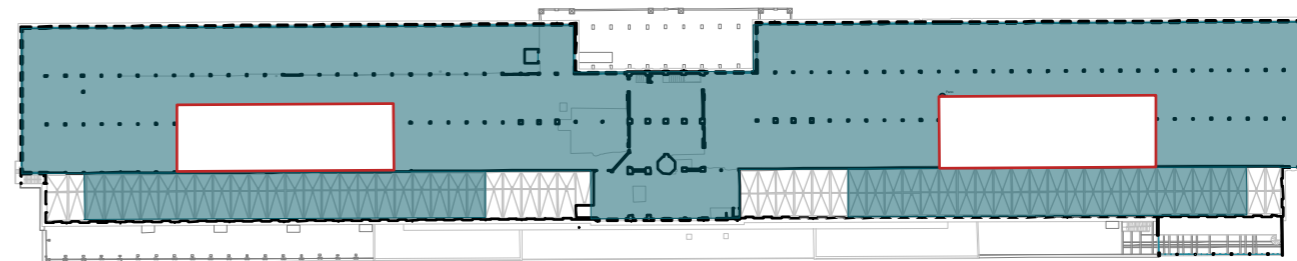
(B), (C), (E)



(A+C)



(A+C)-D+E



	area praticabile ESISTENTE (mq)	area delle CELLE DA CONSERVARE (mq)	area praticabile di NUOVA REALIZZAZIONE (mq)	area praticabile A DISPOSIZIONE (mq)	area da sottrarre per creazione CORTI (mq)	area da sommare per creazione NUOVI VOLUMI (mq)	area praticabile EFFETTIVA DI PROGETTO (mq)
	A	B	C	A+C	D	E	(A+C)-D+E
PIANO QUARTO	5.050	350	1.050	6.100	-820		5.280

ANALISI DELLE SUPERFICI ESISTENTI

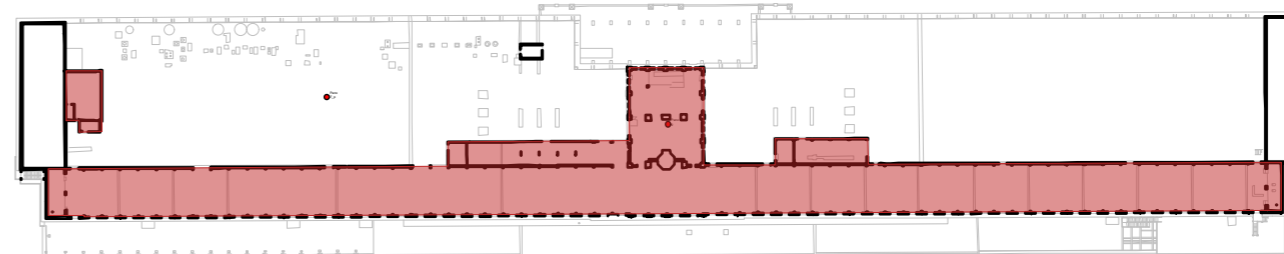
PROGRAMMA DI INTERVENTO

PIANO QUINTO

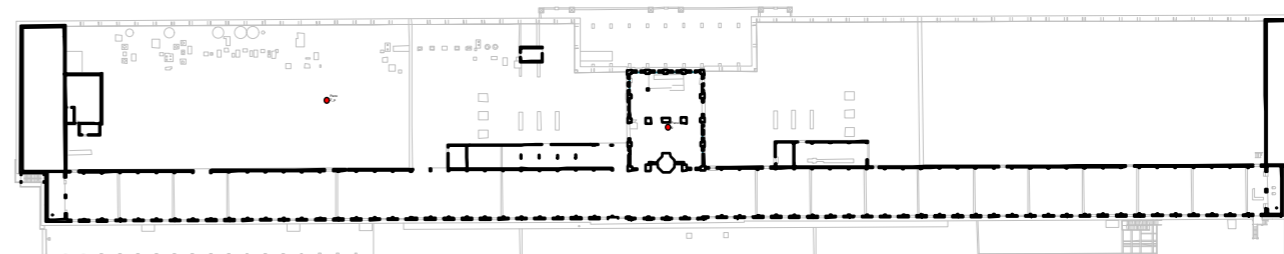
analisi delle superfici disponibili

- area praticabile ESISTENTE (A)
- area delle CELLE DA CONSERVARE (B)
- area praticabile ricavabile dalle CELLE DEMOLIBILI (C)
- area praticabile A DISPOSIZIONE (A + C)
- NUOVE CORTI (D)
- area praticabile ricavabile da NUOVI VOLUMI (E)

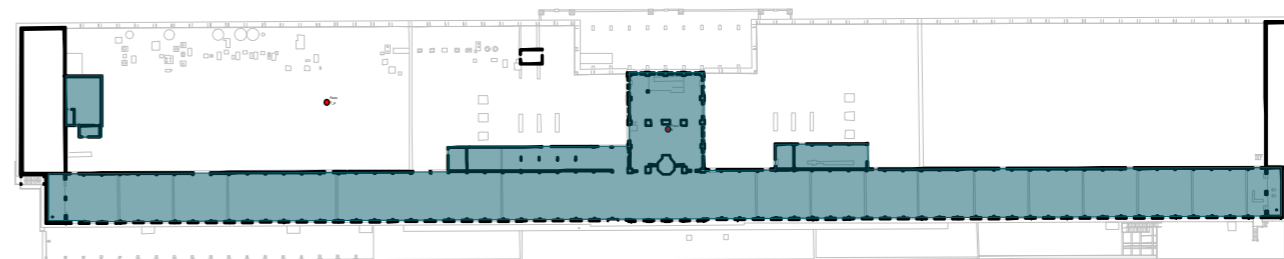
(A)



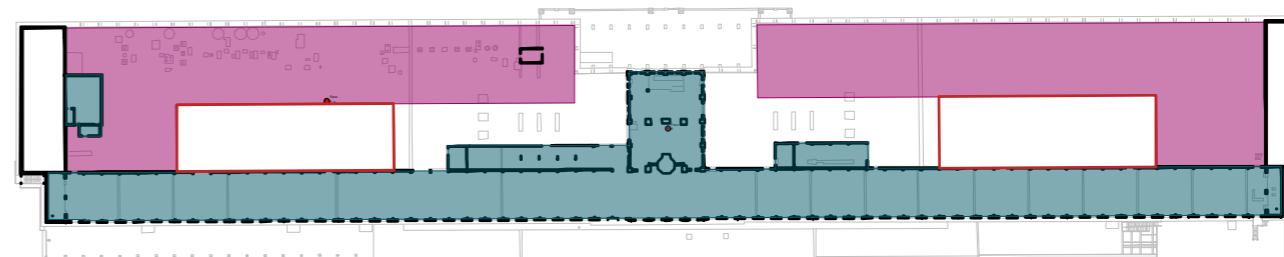
(B), (C)



(A+C)



(A+C)-D+E



	area praticabile ESISTENTE (mq)	area delle CELLE DA CONSERVARE (mq)	area praticabile di NUOVA REALIZZAZIONE (mq)	area praticabile A DISPOSIZIONE (mq)	area da sottrarre per creazione CORTI (mq)	area da sommare per creazione NUOVI VOLUMI (mq)	area praticabile EFFETTIVA DI PROGETTO (mq)
	A	B	C	A+C	D	E	(A+C)-D+E
PIANO QUINTO	2.100	0	0	2.100	0	2.450	4.550

ANALISI DELLE SUPERFICI ESISTENTI

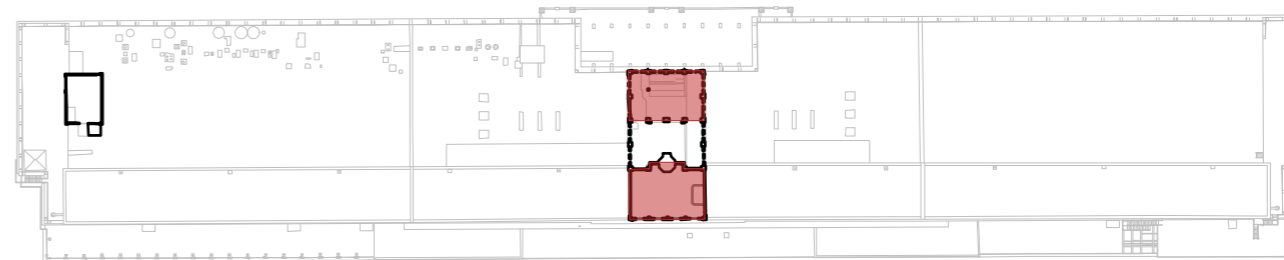
PROGRAMMA DI INTERVENTO

PIANO SESTO

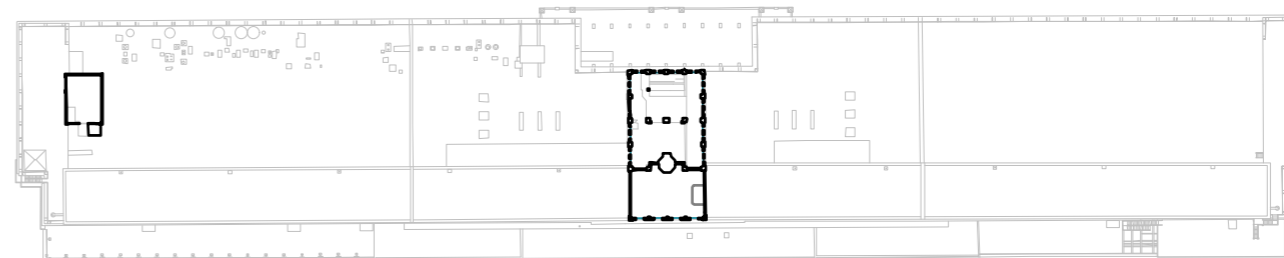
analisi delle superfici disponibili

- area praticabile ESISTENTE (A)
- area delle CELLE DA CONSERVARE (B)
- area praticabile ricavabile dalle CELLE DEMOLIBILI (C)
- area praticabile A DISPOSIZIONE (A + C)
- NUOVE CORTI (D)
- area praticabile ricavabile da NUOVI VOLUMI (E)

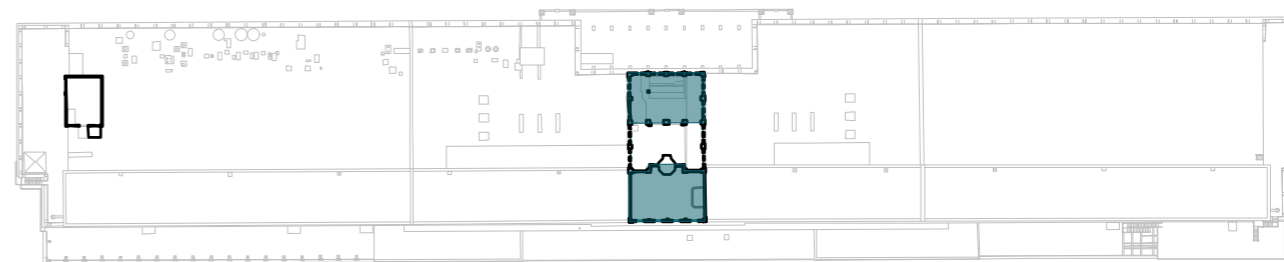
(A)



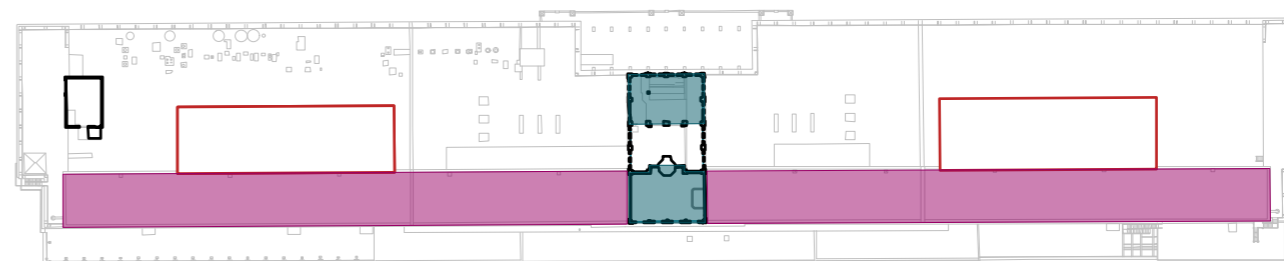
(B), (C)



(A+C)



(A+C)-D+E



	area praticabile ESISTENTE (mq)	area delle CELLE DA CONSERVARE (mq)	area praticabile di NUOVA REALIZZAZIONE (mq)	area praticabile A DISPOSIZIONE (mq)	area da sottrarre per creazione CORTI (mq)	area da sommare per creazione NUOVI VOLUMI (mq)	area praticabile EFFETTIVA DI PROGETTO (mq)
	A	B	C	A+C	D	E	(A+C)-D+E
PIANO SESTO	200	0	0	200	0	1.650	1.850

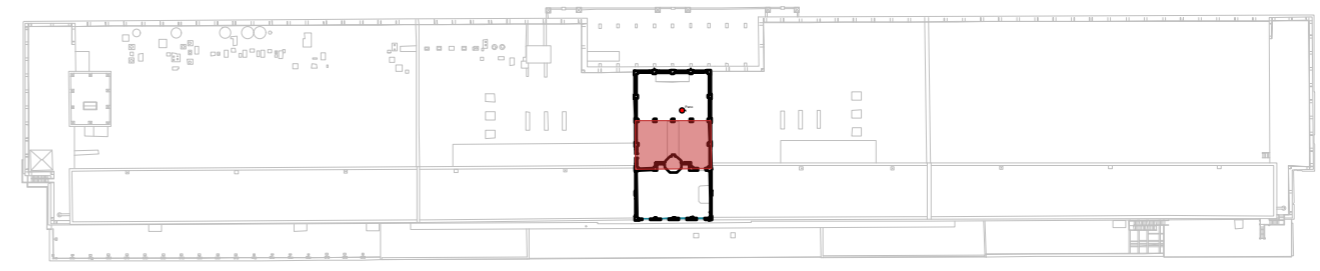
ANALISI DELLE SUPERFICI ESISTENTI PROGRAMMA DI INTERVENTO

PIANO SETTIMO

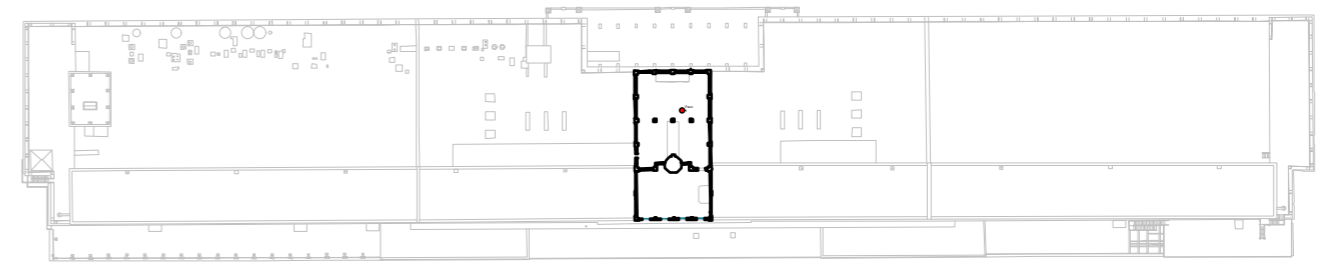
analisi delle superfici disponibili

- area praticabile ESISTENTE (A)
- area delle CELLE DA CONSERVARE (B)
- area praticabile ricavabile dalle CELLE DEMOLIBILI (C)
- area praticabile A DISPOSIZIONE (A + C)
- NUOVE CORTI (D)
- area praticabile ricavabile da NUOVI VOLUMI (E)

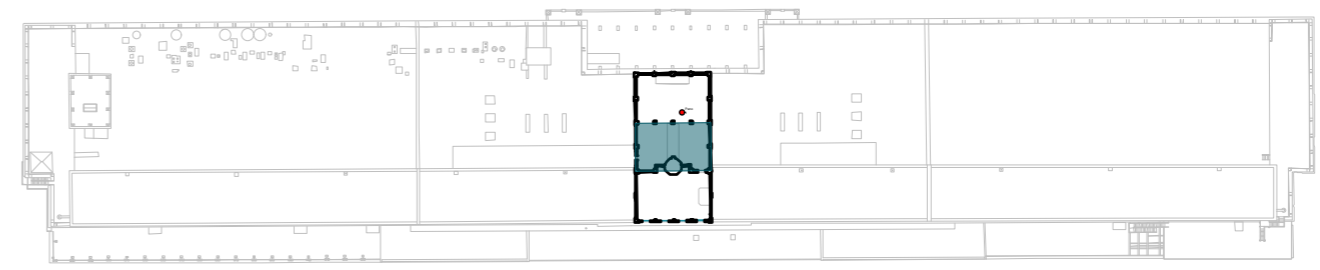
(A)



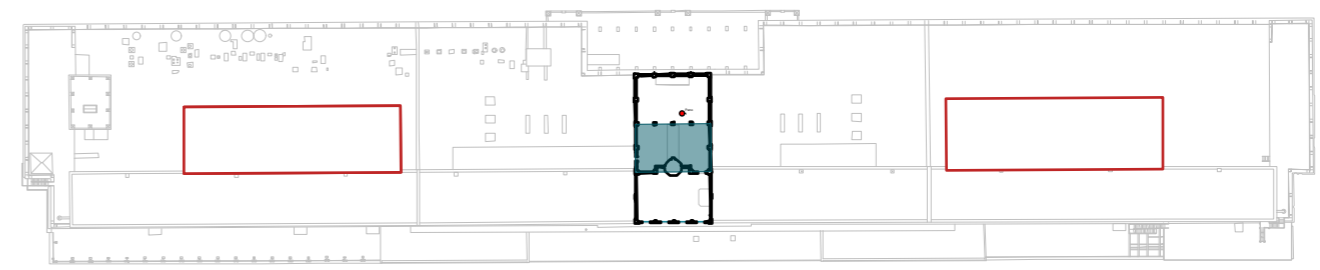
(B), (C)



(A+C)



(A+C)-D+E



	area praticabile ESISTENTE (mq)	area delle CELLE DA CONSERVARE (mq)	area praticabile di NUOVA REALIZZAZIONE (mq)	area praticabile A DISPOSIZIONE (mq)	area da sottrarre per creazione CORTI (mq)	area da sommare per creazione NUOVI VOLUMI (mq)	area praticabile EFFETTIVA DI PROGETTO (mq)
	A	B	C	A+C	D	E	(A+C)-D+E
PIANO SETTIMO	100	0	0	100			100

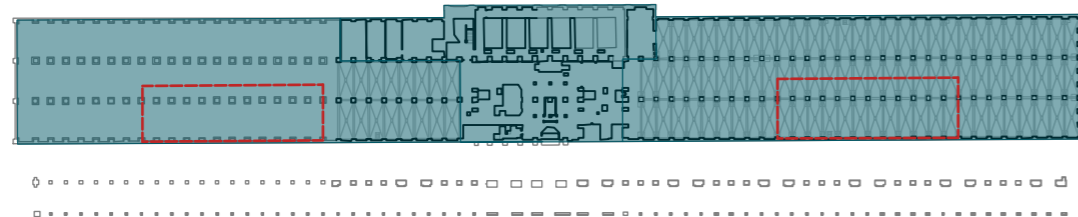
ANALISI DELLE SUPERFICI ESISTENTI

PROGRAMMA DI INTERVENTO

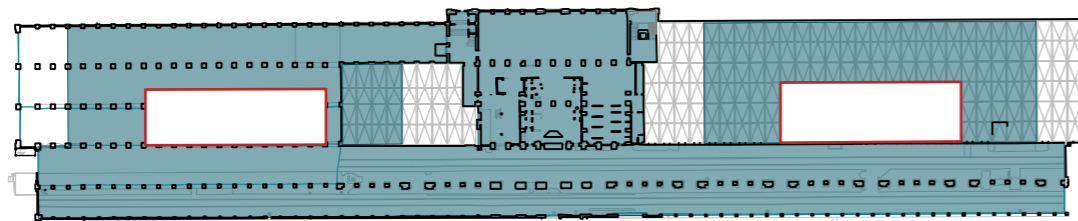
RIEPILOGO

analisi delle superfici disponibili

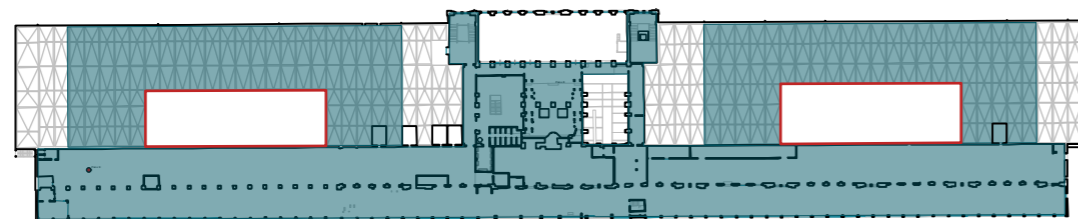
- area praticabile EFFETTIVA DI PROGETTO
- CORTI



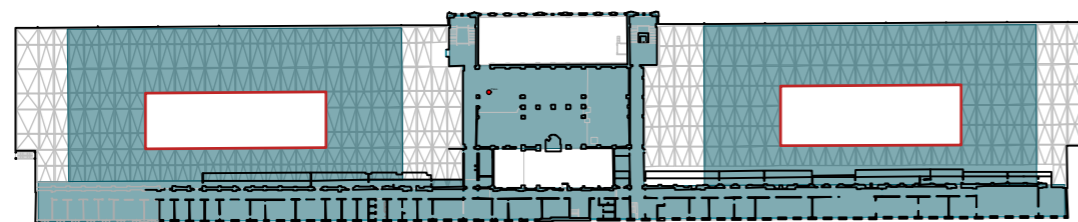
PIANO SEMINTERRATO



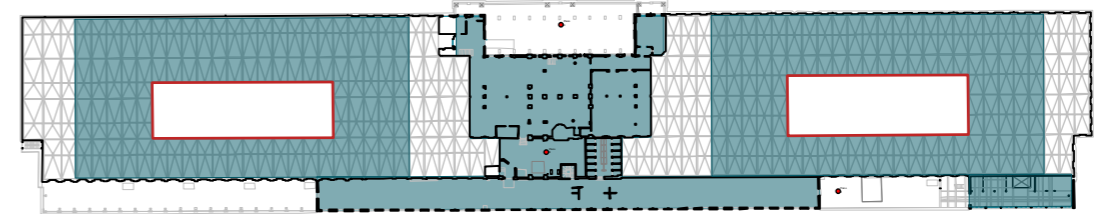
PIANO TERRA - RIALZATO



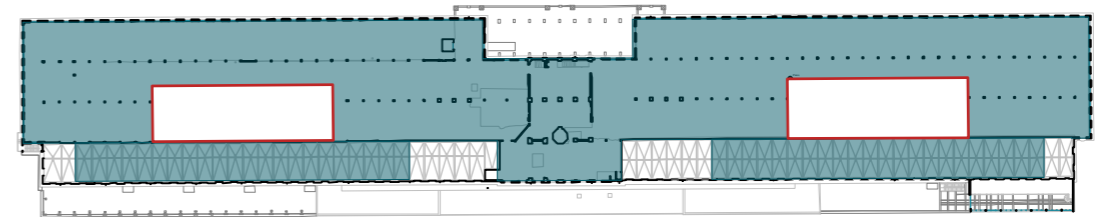
PIANO PRIMO



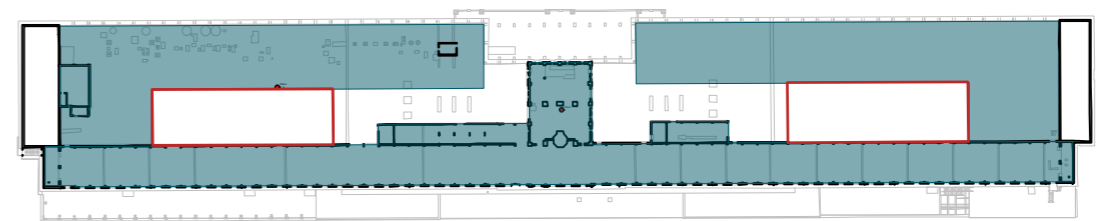
PIANO SECONDO



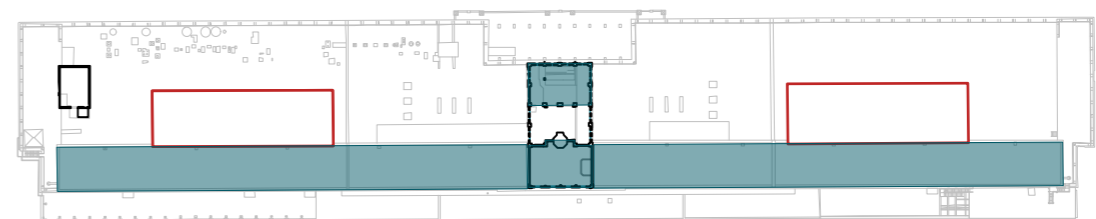
PIANO TERZO



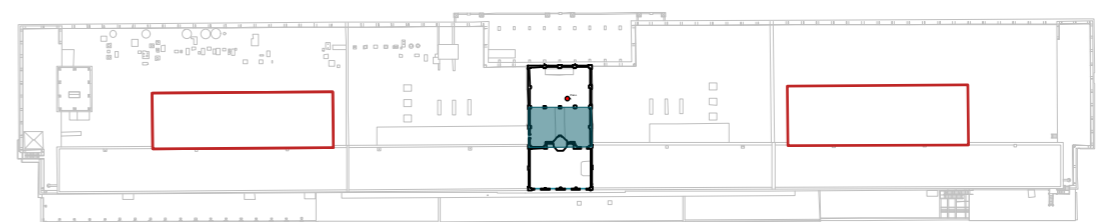
PIANO QUARTO



PIANO QUINTO



PIANO SESTO



PIANO SETTIMO

ANALISI DELLE SUPERFICI ESISTENTI

PROGRAMMA DI INTERVENTO

RIEPILOGO

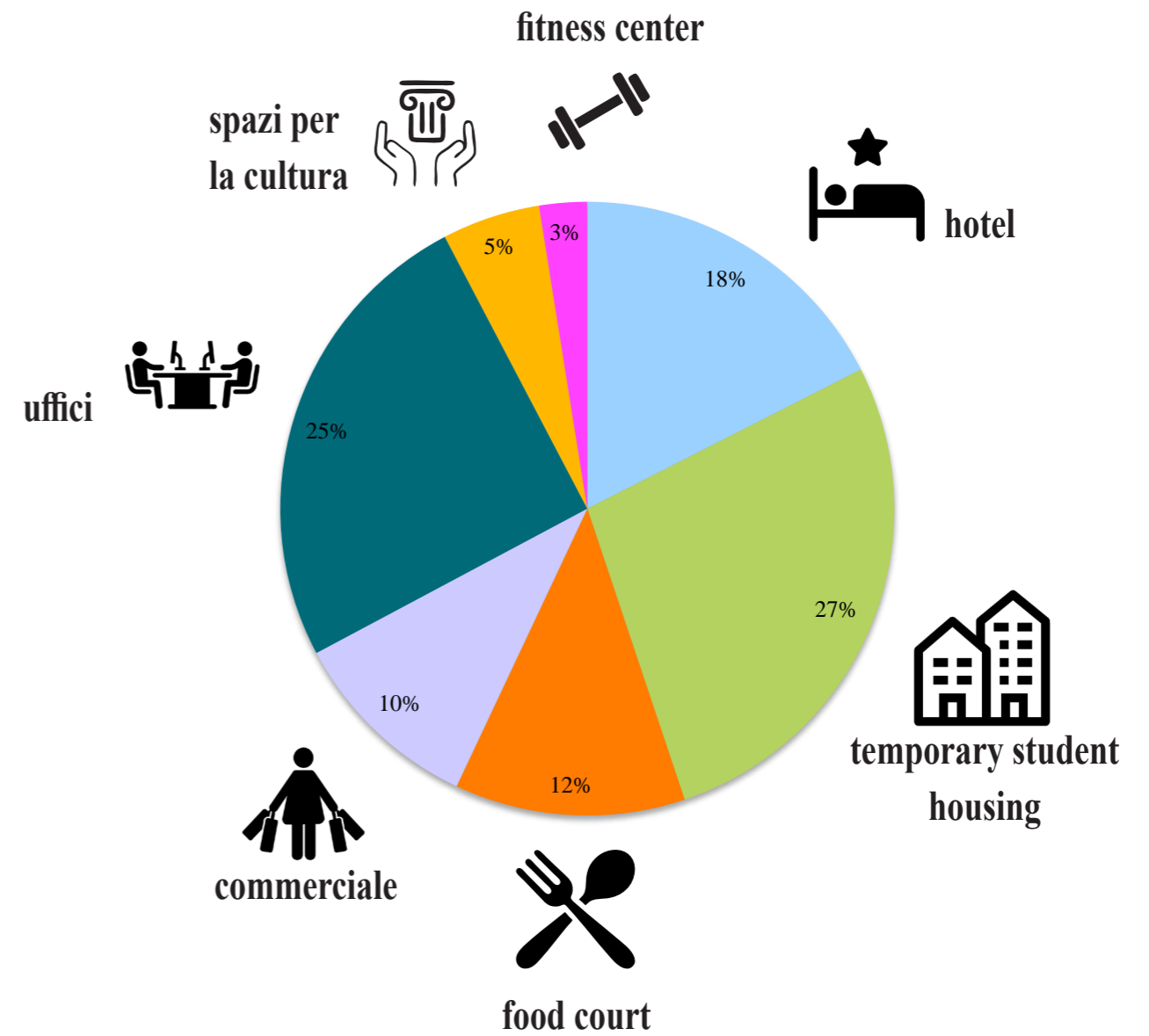
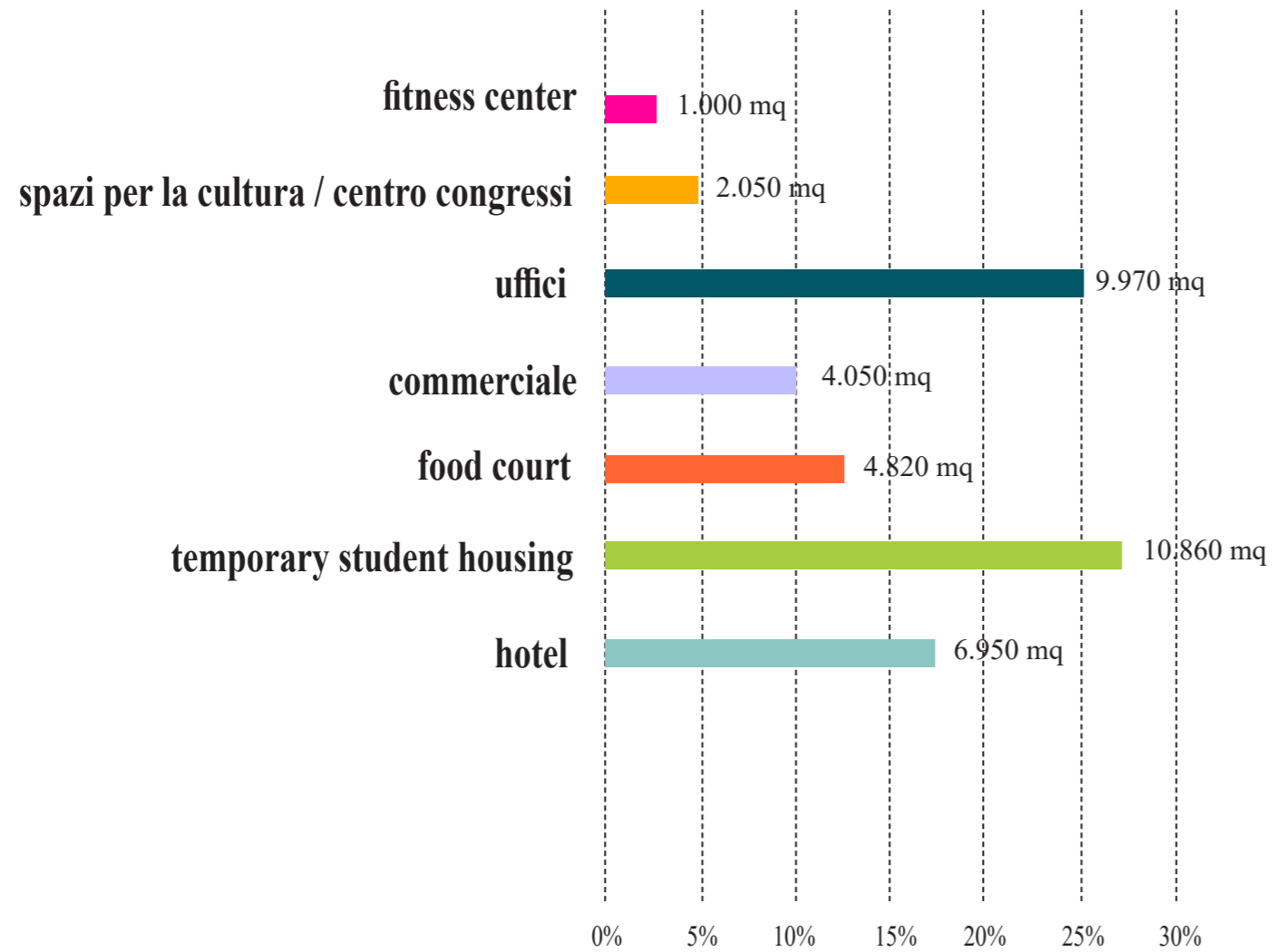
analisi delle superfici disponibili

	area praticabile ESISTENTE (mq)	area delle CELLE DA CONSERVARE (mq)	area praticabile di NUOVA REALIZZAZIONE (mq)	area praticabile A DISPOSIZIONE (mq)	area da sottrarre per creazione CORTI (mq)	area da sommare per creazione NUOVI VOLUMI (mq)	area praticabile EFFETTIVA DI PROGETTO (mq)
	A	B	C	A+C	D	E	(A+C)-D+E
PIANO SEMI-INTERRATO	1.150	0	4.200	5.350	0		5.350
PIANO TERRA-RIALZATO	5.300	900	1.750	7.050	-820		6.230
PIANO PRIMO	3.450	950	3.150	6.600	-820		5.780
PIANO SECONDO	2.250	1.200	4.100	6.350	-820		5.530
PIANO TERZO	1.650	1.350	4.200	5.850	-820		5.030
PIANO QUARTO	5.050	350	1.050	6.100	-820		5.280
PIANO QUINTO	2.100	0	0	2.100	0	2.450	4.550
PIANO SESTO	200	0	0	200	0	1.650	1.850
PIANO SETTIMO	100	0	0	100			100
	21.250	4.750	18.450	39.700	-4.100	4.100	39.700
					SUPERFICIE TRASLABILE	SUPERFICIE TRASLATA	

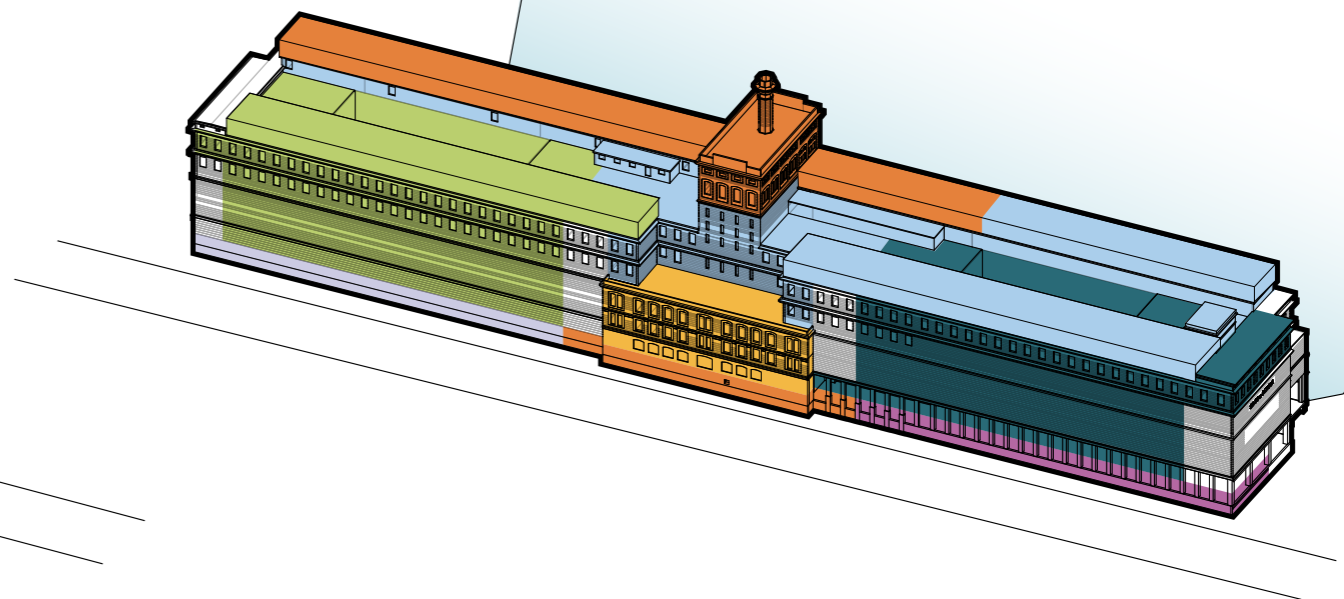
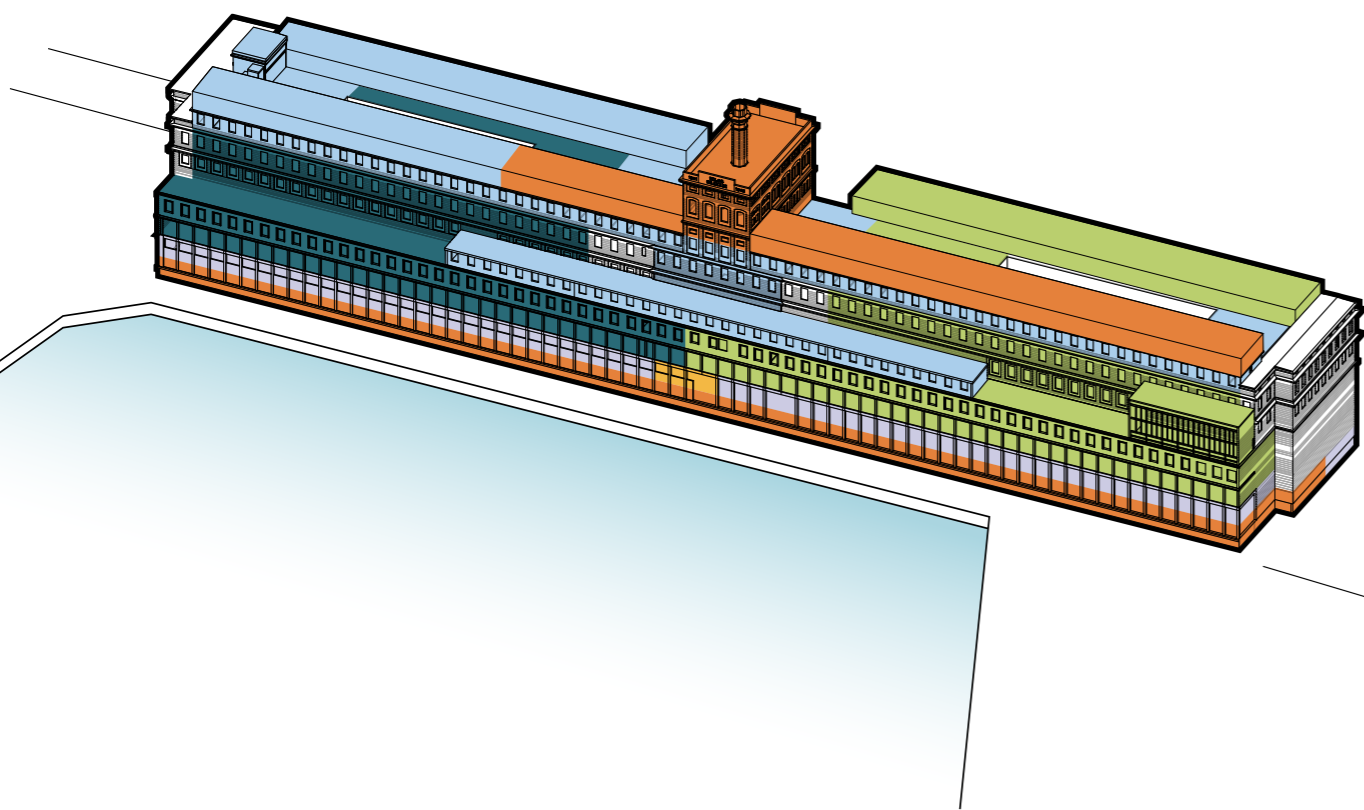
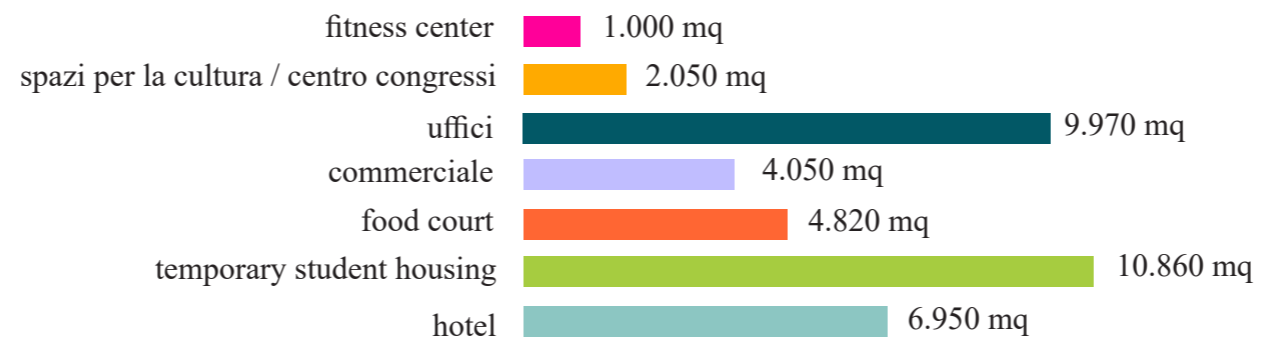
40

ANALISI DELLE SUPERFICI ESISTENTI PROGRAMMA DI INTERVENTO

Programma di intervento - Funzioni



PROGRAMMA FUNZIONALE
PROGRAMMA DI INTERVENTO



43

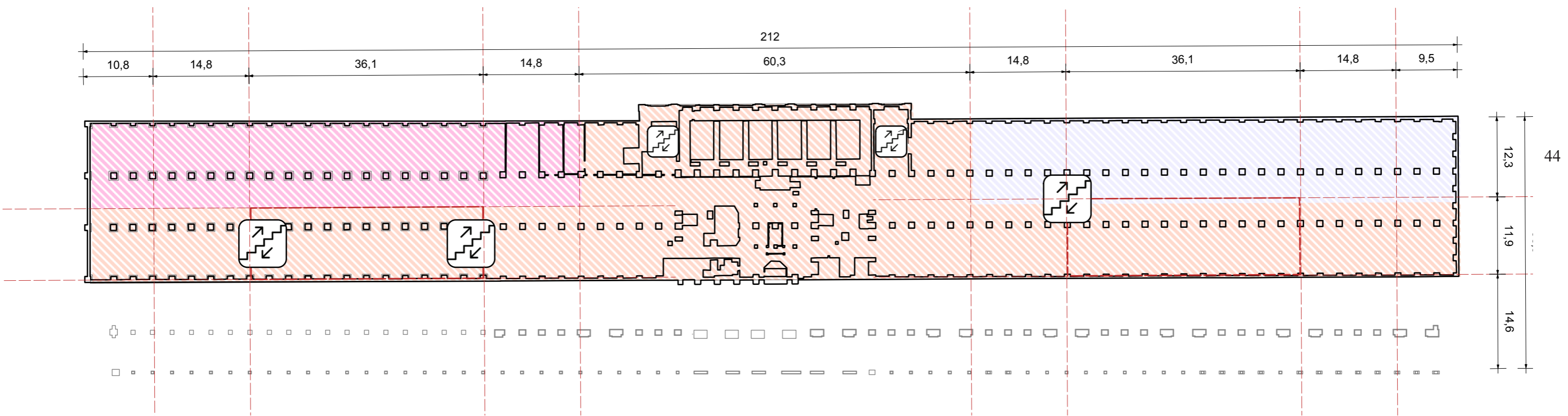
LAYOUT FUNZIONALE DI PROGETTO

PROGRAMMA DI INTERVENTO

PIANO SEMINTERRATO

layout funzionale di progetto

- commerciale
- spazi per la cultura / centro congressi
- fitness center
- food court
- hotel
- temporary student housing
- uffici



	Hotel (mq)	temporary Student Housing (mq)	Food court (mq)	Commerciale (mq)	Uffici (mq)	Spazi per la cultura / Centro congressi (mq)	Fitness center (mq)
<i>totale di progetto</i>	18%	27%	12%	10%	25%	5%	3%
	6.950	10.860	4.820	4.050	9.970	2.050	1.000
PIANO SEMI-INTERRATO			3.350	1.000			1.000

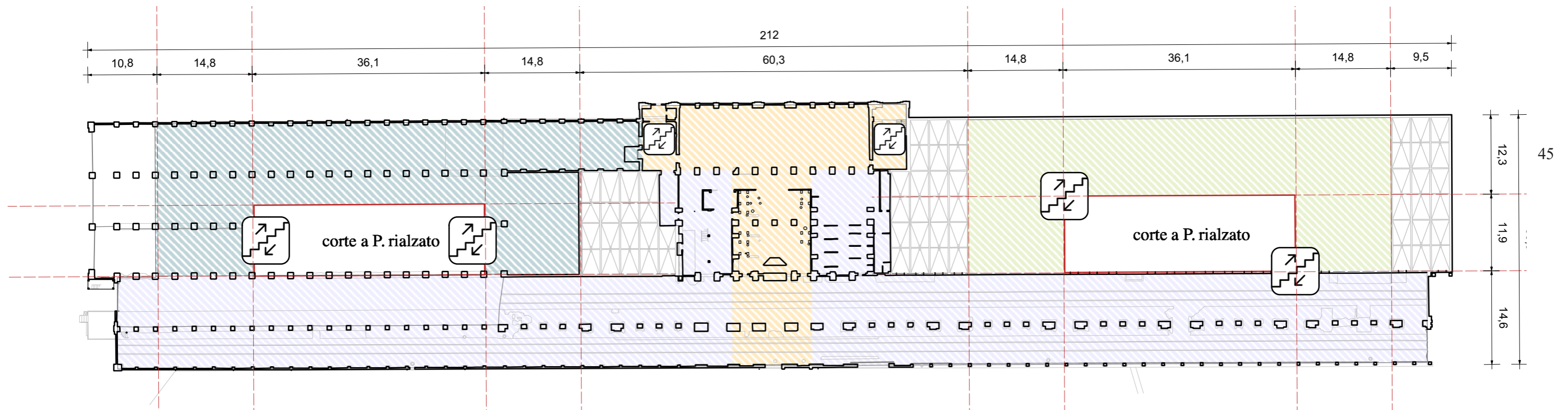
LAYOUT FUNZIONALE DI PROGETTO

PROGRAMMA DI INTERVENTO

PIANO TERRA-RIALZATO

layout funzionale di progetto

- commerciale
- spazi per la cultura / centro congressi
- fitness center
- food court
- hotel
- temporary student housing
- uffici



	Hotel (mq)	temporary Student Housing (mq)	Food court (mq)	Commerciale (mq)	Uffici (mq)	Spazi per la cultura / Centro cोगressi (mq)	Fitness center (mq)
<i>totale di progetto</i>	18%	27%	12%	10%	25%	5%	3%
	6.950	10.860	4.820	4.050	9.970	2.050	1.000
PIANO TERRA-RIALZATO		1.140		3.050	1.250	790	

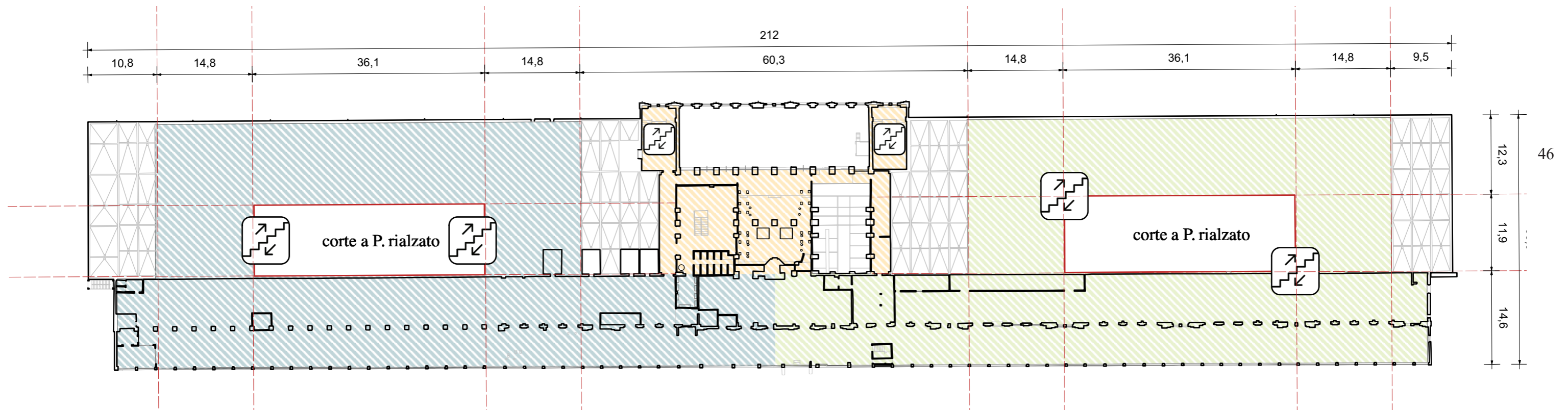
LAYOUT FUNZIONALE DI PROGETTO

PROGRAMMA DI INTERVENTO

PIANO PRIMO

layout funzionale di progetto

- commerciale
- spazi per la cultura / centro congressi
- fitness center
- food court
- hotel
- temporary student housing
- uffici



	Hotel (mq)	temporary Student Housing (mq)	Food court (mq)	Commerciale (mq)	Uffici (mq)	Spazi per la cultura / Centro cोगressi (mq)	Fitness center (mq)
<i>totale di progetto</i>	18%	27%	12%	10%	25%	5%	3%
	6.950	10.860	4.820	4.050	9.970	2.050	1.000
PIANO PRIMO		2.590			2.630	560	

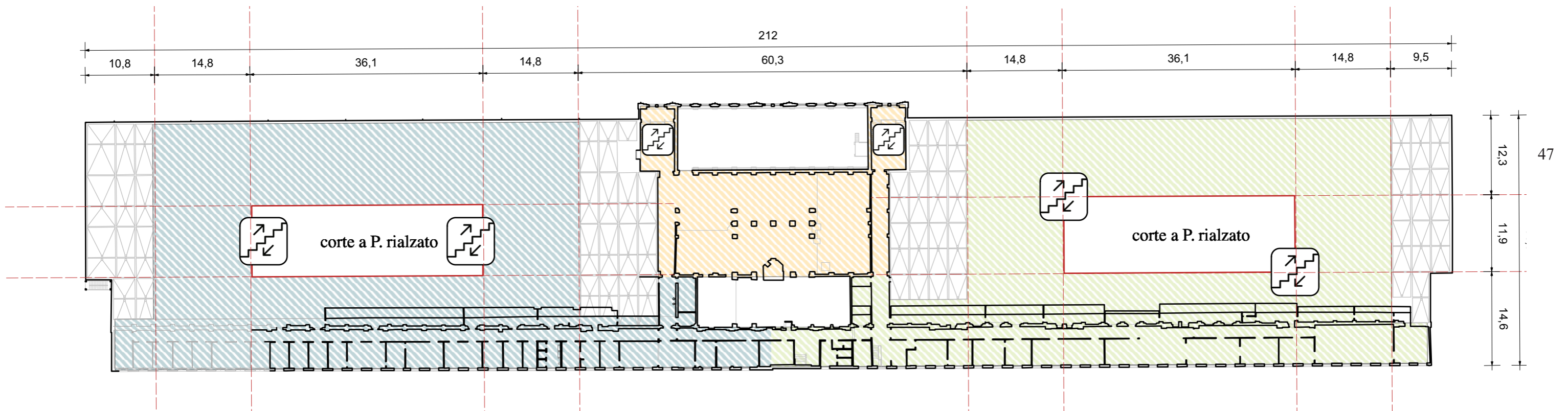
LAYOUT FUNZIONALE DI PROGETTO

PROGRAMMA DI INTERVENTO

PIANO SECONDO

layout funzionale di progetto

- commerciale
- spazi per la cultura / centro congressi
- fitness center
- food court
- hotel
- temporary student housing
- uffici



	Hotel (mq)	temporary Student Housing (mq)	Food court (mq)	Commerciale (mq)	Uffici (mq)	Spazi per la cultura / Centro cोगressi (mq)	Fitness center (mq)
<i>totale di progetto</i>	18%	27%	12%	10%	25%	5%	3%
	6.950	10.860	4.820	4.050	9.970	2.050	1.000
PIANO SECONDO		2.400			2.430	700	

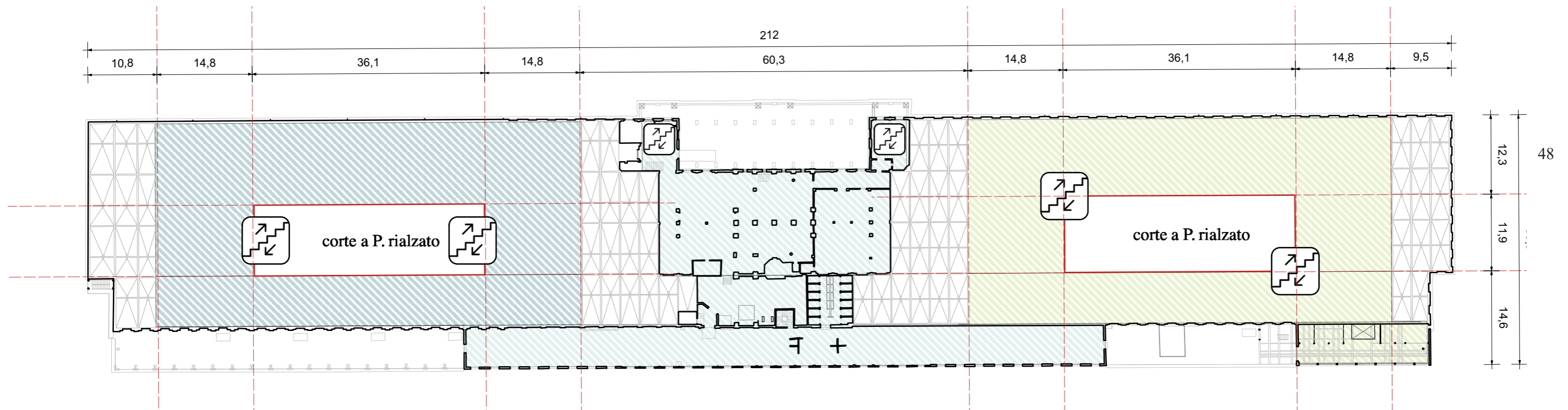
LAYOUT FUNZIONALE DI PROGETTO

PROGRAMMA DI INTERVENTO

PIANO TERZO

layout funzionale di progetto

- commerciale
- spazi per la cultura / centro congressi
- fitness center
- food court
- hotel
- temporary student housing
- uffici



	Hotel (mq)	temporary Student Housing (mq)	Food court (mq)	Commerciale (mq)	Uffici (mq)	Spazi per la cultura / Centro cोगressi (mq)	Fitness center (mq)
<i>totale di progetto</i>	18%	27%	12%	10%	25%	5%	3%
	6.950	10.860	4.820	4.050	9.970	2.050	1.000
PIANO TERZO	1.510	1.810			1.710		

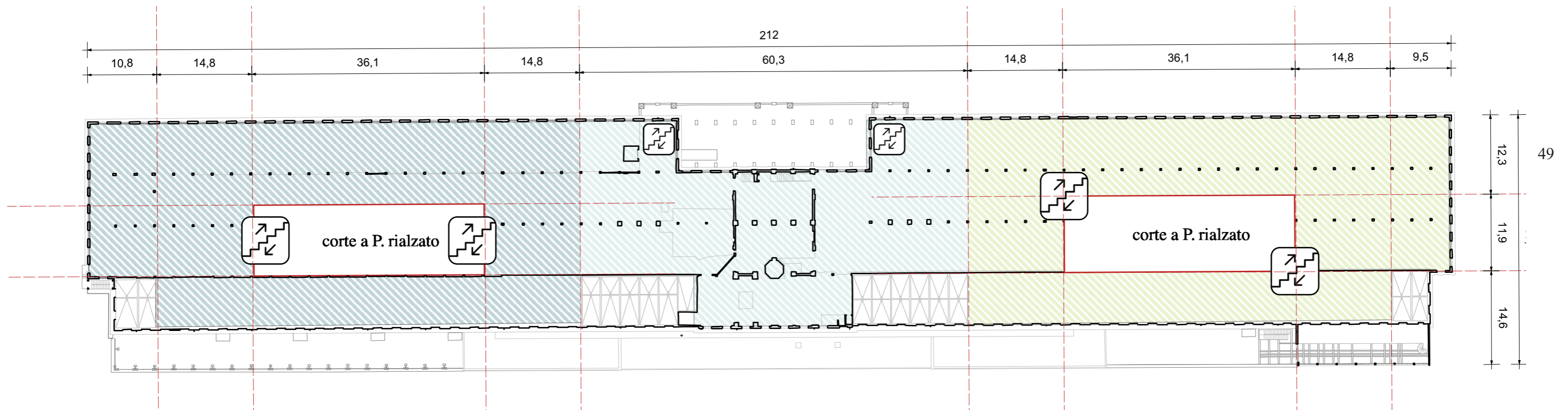
LAYOUT FUNZIONALE DI PROGETTO

PROGRAMMA DI INTERVENTO

PIANO QUARTO

layout funzionale di progetto

- commerciale
- spazi per la cultura / centro congressi
- fitness center
- food court
- hotel
- temporary student housing
- uffici



	Hotel (mq)	temporary Student Housing (mq)	Food court (mq)	Commerciale (mq)	Uffici (mq)	Spazi per la cultura / Centro cogressi (mq)	Fitness center (mq)
<i>totale di progetto</i>	18%	27%	12%	10%	25%	5%	3%
	6.950	10.860	4.820	4.050	9.970	2.050	1.000
PIANO QUARTO	1.430	1.900			1.950		

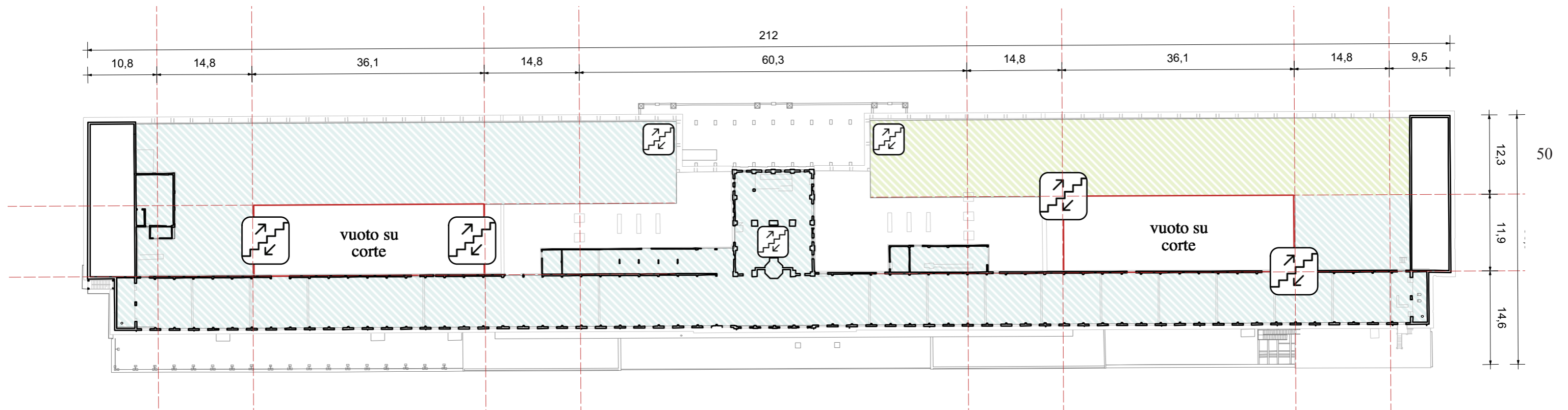
LAYOUT FUNZIONALE DI PROGETTO

PROGRAMMA DI INTERVENTO

PIANO QUINTO

layout funzionale di progetto

- commerciale
- spazi per la cultura / centro congressi
- fitness center
- food court
- hotel
- temporary student housing
- uffici



	Hotel (mq)	temporary Student Housing (mq)	Food court (mq)	Commerciale (mq)	Uffici (mq)	Spazi per la cultura / Centro cोगressi (mq)	Fitness center (mq)
<i>totale di progetto</i>	18%	27%	12%	10%	25%	5%	3%
	6.950	10.860	4.820	4.050	9.970	2.050	1.000
PIANO QUINTO	3.530	1.020					

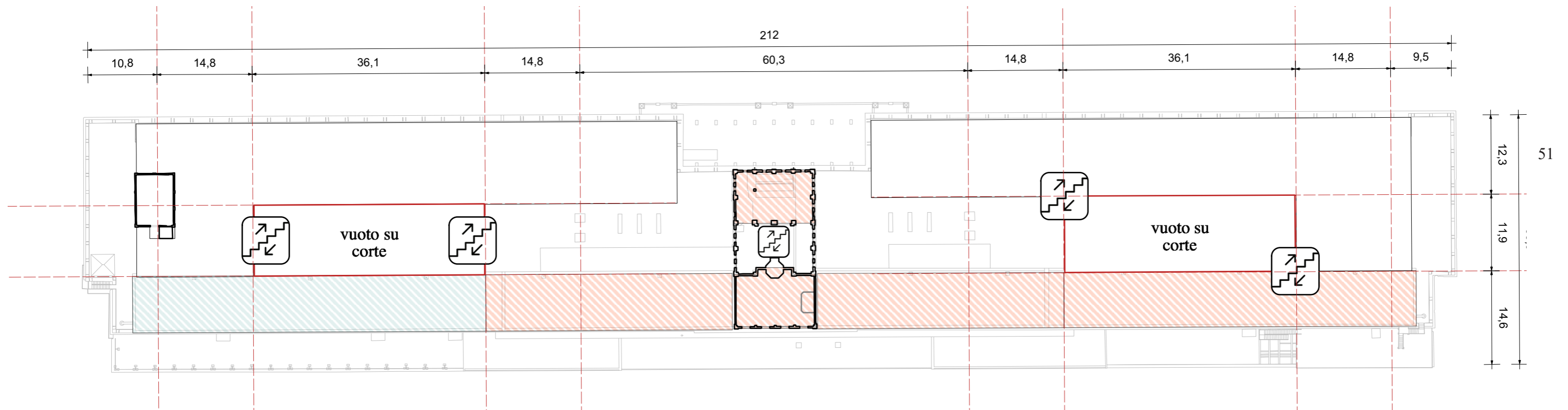
LAYOUT FUNZIONALE DI PROGETTO

PROGRAMMA DI INTERVENTO

PIANO SESTO

layout funzionale di progetto

- commerciale
- spazi per la cultura / centro congressi
- fitness center
- food court
- hotel
- temporary student housing
- uffici



	Hotel (mq)	temporary Student Housing (mq)	Food court (mq)	Commerciale (mq)	Uffici (mq)	Spazi per la cultura / Centro cोगressi (mq)	Fitness center (mq)
<i>totale di progetto</i>	18%	27%	12%	10%	25%	5%	3%
	6.950	10.860	4.820	4.050	9.970	2.050	1.000
PIANO SESTO	480		1.370				

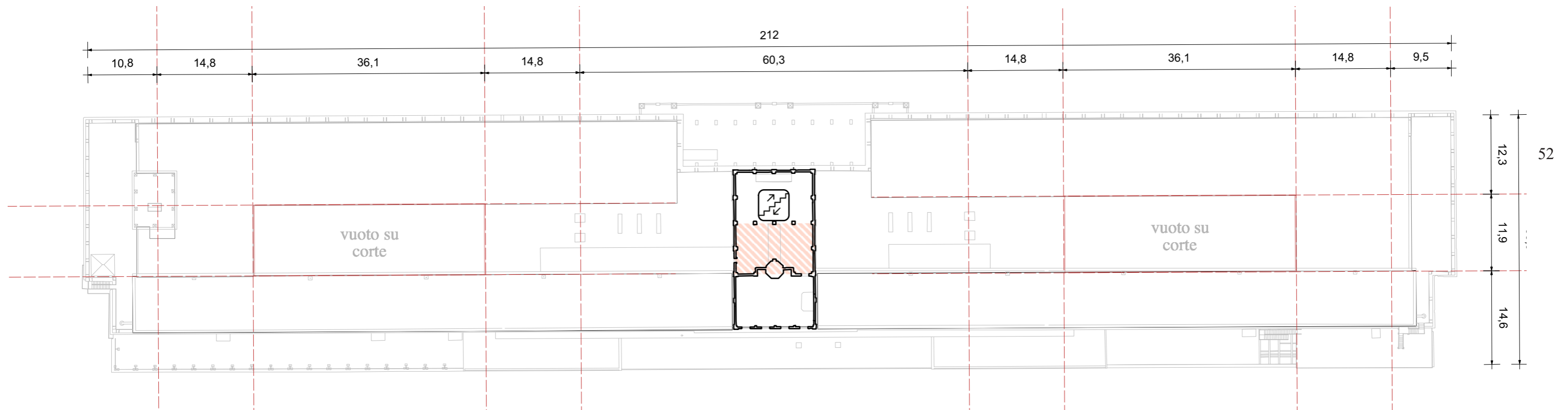
LAYOUT FUNZIONALE DI PROGETTO

PROGRAMMA DI INTERVENTO

PIANO SETTIMO

layout funzionale di progetto

- commerciale
- spazi per la cultura / centro congressi
- fitness center
- food court
- hotel
- temporary student housing
- uffici










	Hotel	temporary Student Housing	Food court	Commerciale	Uffici	Spazi per la cultura / Centro cोगressi	Fitness center
	(mq)	(mq)	(mq)	(mq)	(mq)	(mq)	(mq)
<i>totale di progetto</i>	18%	27%	12%	10%	25%	5%	3%
	6.950	10.860	4.820	4.050	9.970	2.050	1.000
PIANO SETTIMO			100				

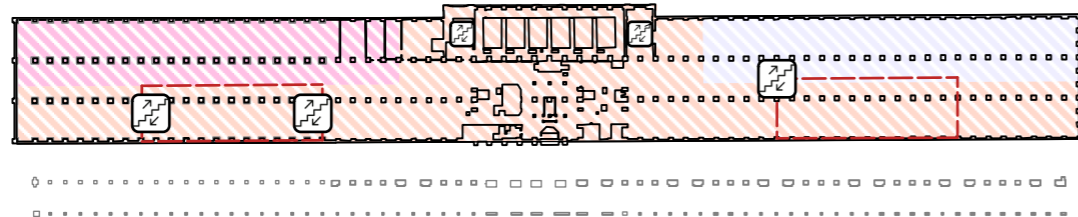
LAYOUT FUNZIONALE DI PROGETTO

PROGRAMMA DI INTERVENTO

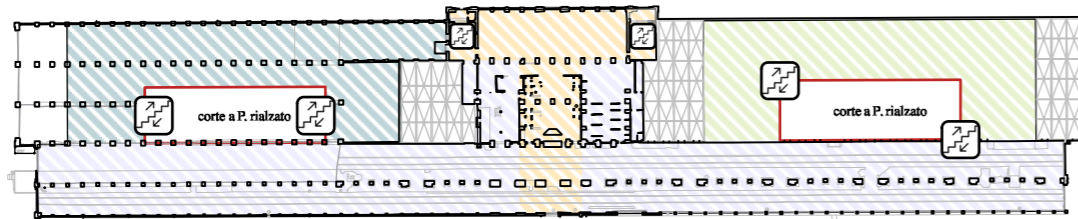
RIEPILOGO

layout funzionale di progetto

-  commerciale
-  spazi per la cultura / centro congressi
-  fitness center
-  food court
-  hotel
-  temporary student housing
-  uffici



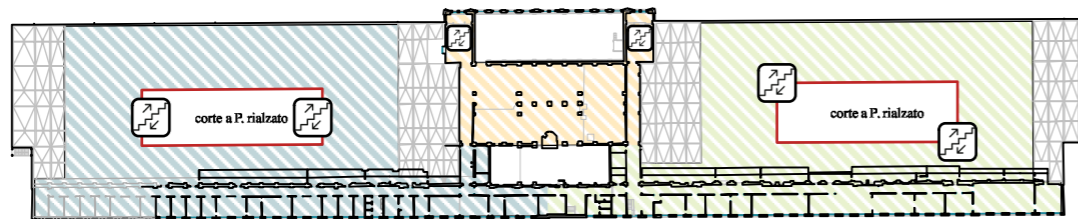
PIANO SEMINTERRATO



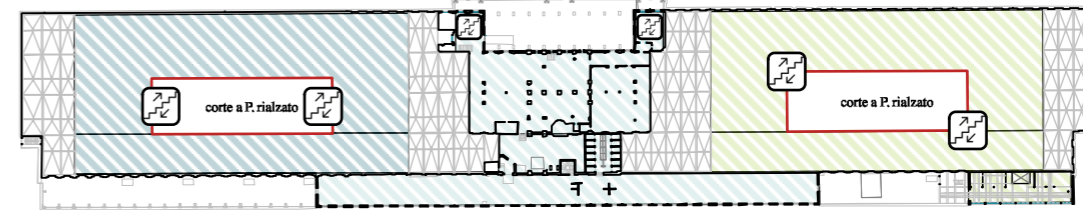
PIANO TERRA - RIALZATO



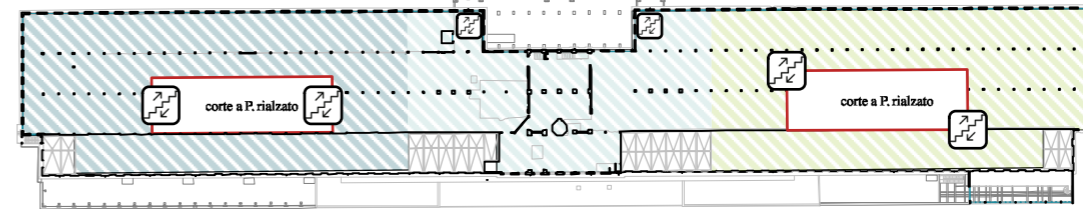
PIANO PRIMO



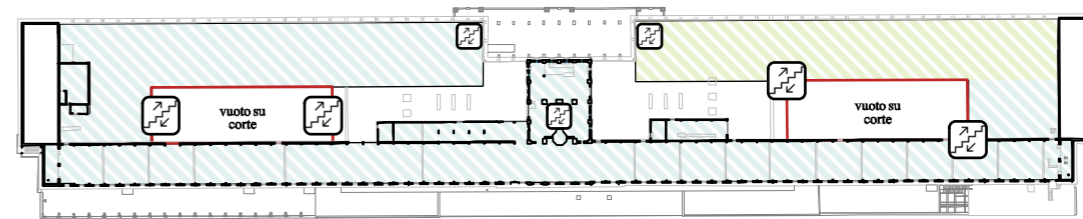
PIANO SECONDO



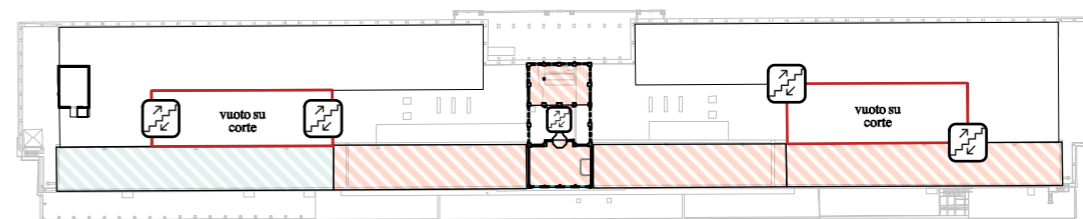
PIANO TERZO



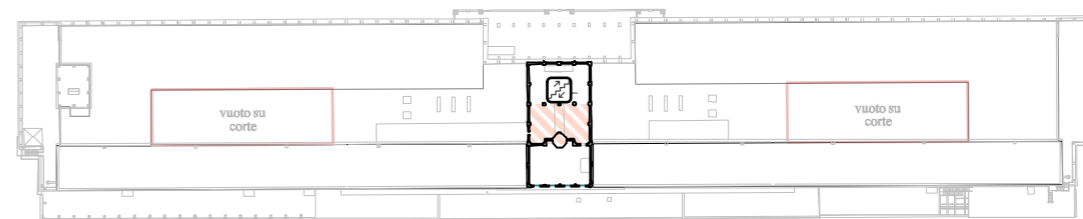
PIANO QUARTO



PIANO QUINTO



PIANO SESTO



PIANO SETTIMO

LAYOUT FUNZIONALE DI PROGETTO

PROGRAMMA DI INTERVENTO

RIEPILOGO

layout funzionale di progetto

	Hotel	temporary Student Housing	Food court	Commerciale	Uffici	Spazi per la cultura / Centro congressi	Fitness center
	(mq)	(mq)	(mq)	(mq)	(mq)	(mq)	(mq)
<i>totale di progetto</i>	18%	27%	12%	10%	25%	5%	3%
	6.950	10.860	4.820	4.050	9.970	2.050	1.000
PIANO SEMI-INTERRATO			3.350	1.000			1.000
PIANO TERRA-RIALZATO		1.140		3.050	1.250	790	
PIANO PRIMO		2.590			2.630	560	
PIANO SECONDO		2.400			2.430	700	
PIANO TERZO	1.510	1.810			1.710		
PIANO QUARTO	1.430	1.900			1.950		
PIANO QUINTO	3.530	1.020					
PIANO SESTO	480		1.370				
PIANO SETTIMO			100				
	6.950	10.860	4.820	4.050	9.970	2.050	1.000
						TOTALE GENERALE	39.700

LAYOUT FUNZIONALE DI PROGETTO

PROGRAMMA DI INTERVENTO

Fotoinserimenti



TERRAZZE
FOTOINSERIMENTI



VISTA MARE FOTOINSERIMENTI

References

LA CAPACITÀ DI REINTERPRETARE UN VOLUME SIMILE PER MASSA A QUELLO DI H49

Zeits MUSEUM OF CONTEMPORARY ART AFRICA,
Cape Town, Sud Africa
2017



59

ZEITS MOCAA CAPE TOWN REFERENCES

GENOVA, SILOS GRANARI HENNEBIQUE

LA CAPACITÀ DI REINTERPRETARE UN VOLUME
SIMILE PER MASSA A QUELLO DI H49



ZEITS MOCAA CAPE TOWN
REFERENCES

UN INTERVENTO POROSO E PERMEABILE, CAPACE DI RIDARE UNA NUOVA NATURA ALLE CORTI ESISTENTI IN STRETTO DIALOGO CON LA NATURA ORIGINARIA DELL'EDIFICIO

MARSEILLE DOCKS,
Marsiglia, Francia
2015



61

MARSEILLE DOCKS
REFERENCES

UN INTERVENTO POROSO E PERMEABILE, CAPACE DI RIDARE UNA NUOVA NATURA ALLE CORTI ESISTENTI IN STRETTO DIALOGO CON LA NATURA ORIGINARIA DELL'EDIFICIO

MARSEILLE DOCKS,
Marsiglia, Francia
2015



62

MARSEILLE DOCKS REFERENCES

GENOVA, SILOS GRANARI HENNEBIQUE

IL RAPPORTO TRA IL VOLUME ESISTENTE ED IL VOLUME SOVRAPPOSTO

TATE MODERN GALLERY,
Londra, Gran Bretagna
2000



63

TATE MODERN GALLERY REFERENCES

IL RAPPORTO TRA IL VOLUME ESISTENTE ED IL VOLUME SOVRAPPOSTO

TATE MODERN GALLERY,
Londra, Gran Bretagna
2000



64

TATE MODERN GALLERY REFERENCES

GENOVA, SILOS GRANARI HENNEBIQUE

IL MIX FUNZIONALE E IL RAPPORTO PERCETTIVO E TRASPARENTE DEL VOLUME SULLA COPERTURA

MORLAND MIXITE CAPITALE,
Parigi, Francia
in corso

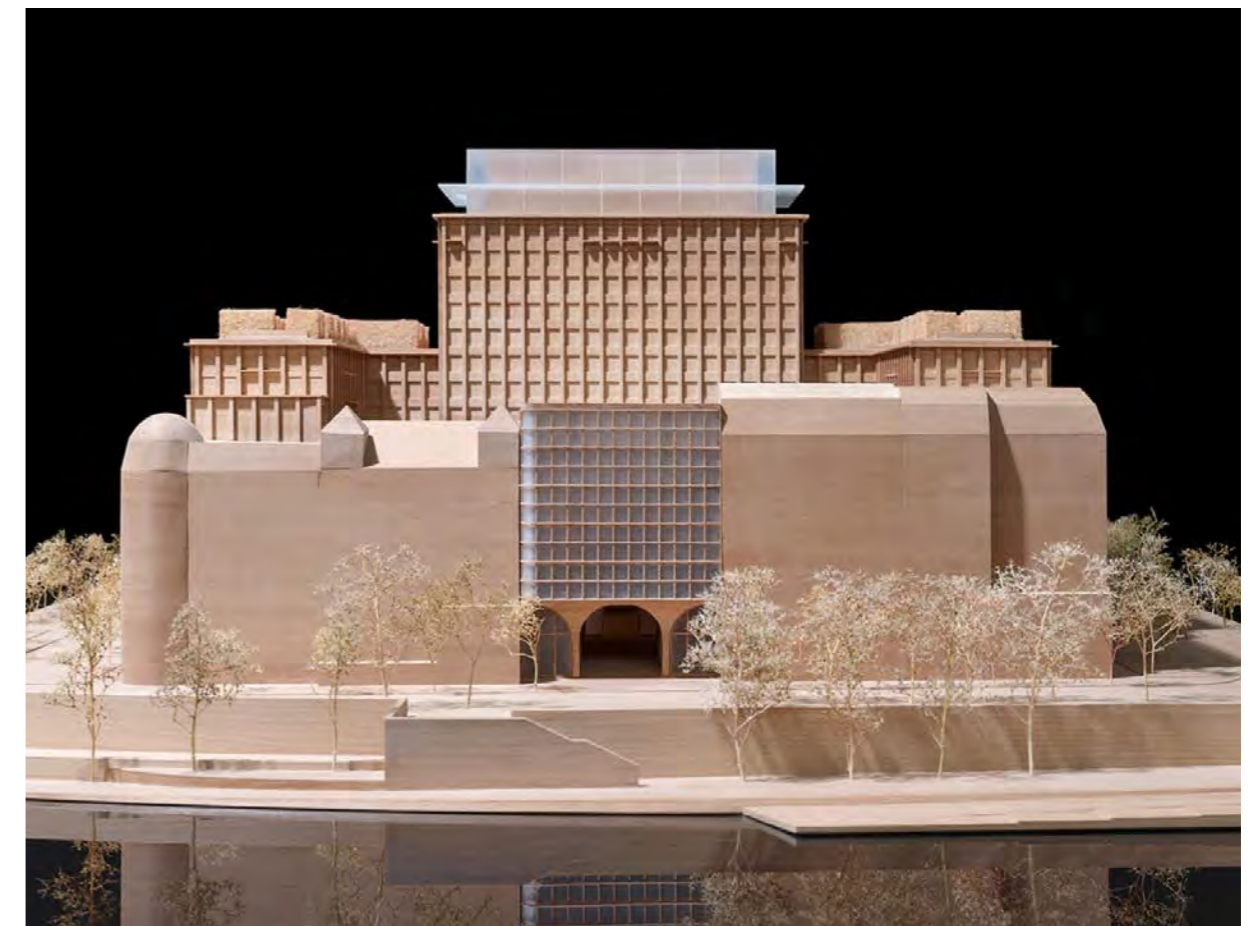


65

MORLAND MIXITE CAPITALE REFERENCES

IL MIX FUNZIONALE E IL RAPPORTO PERCETTIVO E TRASPARENTE DEL VOLUME SULLA COPERTURA

MORLAND MIXITE CAPITALE,
Parigi, Francia
in corso



MORLAND MIXITE CAPITALE REFERENCES

LA RIQUALIFICAZIONE DI UN VASTO DISTRETTO DI ARCHEOLOGIA INDUSTRIALE COME ESPERIENZA DI QUALITA' ARCHITETTONICA E RIVITALIZZAZIONE URBANA

GASOMETRI DI VIENNA,
Vienna, Austria
2001

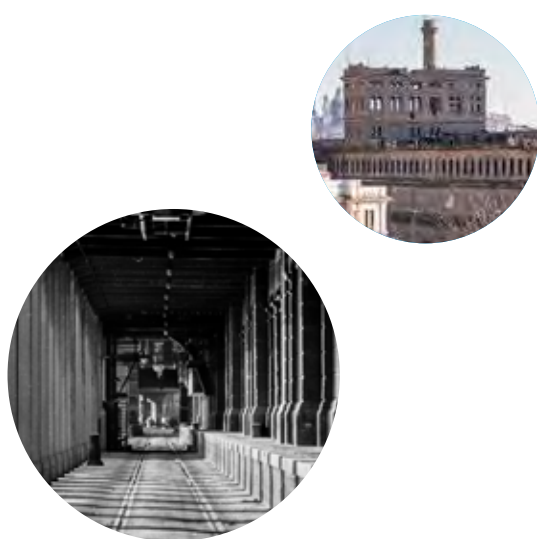


67

HENNEBIQUE

**INVITO A
PRESENTARE
ISTANZA DI
CONCESSIONE
DEMANIALE
MARITTIMA**

**Business
plan**



Roncello Capital S.r.l.

Il Legale Rappresentante

Sala Antonio
Antonio Sala

Vitali S.p.A.

Il Legale Rappresentante

Pisoni Marco
Marco Pisoni

IL BUSINESS PLAN

Indice

1 – INQUADRAMENTO DI MERCATO E STRATEGIE DI SVILUPPO DELL’INIZIATIVA...pag.2	
1.a – Introduzione	
1.b – Il settore ricettivo alberghiero	
1.c – Il settore residenziale	
1.d – Il settore terziario	
1.e – Il settore commerciale	
1.f – Le strategie di sviluppo dell’iniziativa	
2 – PRESENTAZIONE DELL’IMPRESApag.8	
2.a – Vitali S.p.A.	
2.b – Roncello Capital s.r.l.	
3 – LA STRATEGIA COMMERCIALEpag.10	
3.a – Fattibilità del progetto	
3.b – Le funzioni del progetto	
3.c – Hotel	
3.d – <i>Temporary residence</i>	
3.e – Uffici e spazi <i>coworking</i>	
3.f – Commerciale e connettivo urbano	
3.g – Sport e tempo libero	
3.h – Cultura e intrattenimento	
4 – IL PIANO ECONOMICO FINANZIARIOpag.13	
4.a – Introduzione	
4.b – Le <i>assumptions</i>	
4.c – La struttura giuridico/finanziaria	
4.d – Il programma economico/gestionale	
4.e – L’offerta economica	
4.f – I punti di forza	
4.g – Il PEF (allegato in A3) indicante: stima dei ricavi, conto economico, stato patrimoniale, cash flow, investimenti per l’intera durata della concessione.	

1 – INQUADRAMENTO DI MERCATO E STRATEGIE DI SVILUPPO DELL'INIZIATIVA

1.a – Introduzione

Al fine di redigere una proposta progettuale in grado di rispettare l'obiettivo di riqualificazione indicato all'articolo 3 comma 1 del "invito a presentare istanze di concessione demaniale marittima", è stata condotta un'attenta e approfondita analisi di mercato, volta ad individuare da un lato la domanda generata dal contesto in cui il progetto si colloca, dall'altro i parametri economici da considerare ai fini della valorizzazione e della coerenza del *business plan* rispetto allo sviluppo delle attività da insediarsi. Questo tipo di approccio ha permesso di stabilire una *mixité* funzionale in grado di, da un lato sfruttare al meglio le opportunità che offre il contesto di riferimento integrandosi con i capisaldi già presenti *in loco* e, allo stesso tempo offrire opportunità di sviluppo alle attività presenti risolvendo le criticità del contesto stesso. Questo approccio permette di verificare la sostenibilità economica dell'intervento, tassello importante per la riqualificazione del *waterfront* di Genova.

Di seguito si riportano le analisi di mercato condotte sulle funzioni:

- Il settore ricettivo alberghiero
- Il settore residenziale
- Il settore terziario
- Il settore commerciale

1.b – Il settore ricettivo alberghiero

In Italia, Dopo un 2018 in cui sono stati rilevati investimenti per circa 718 milioni di €, il primo semestre del 2019 ha registrato investimenti per oltre 2 miliardi di € (il 43,4% del volume investito), dato in forte aumento rispetto allo stesso periodo del 2018. Si segnala, in questo semestre, un'importante transazione nel comparto alberghiero caratterizzata da un portafoglio di 8 *asset*, che ha comportato una predominanza del capitale internazionale 91% rispetto a quello domestico, 8%. Venezia, Firenze e Roma sono state le città più attrattive nei primi sei mesi del 2019, gli *asset* che hanno registrato il maggior interesse sono soprattutto per gli alberghi di fascia più alta. Gli esercizi alberghieri hanno visto nel 2018 una variazione del +1,6% in termini di presenze e del +3,2% per quanto riguarda gli arrivi rispetto al 2017, confermando il trend di crescita iniziato nel 2014. L'attrattività dell'Italia emerge anche dalla composizione delle presenze, che vede sul totale di 279 milioni, il 50% provenire da paesi esteri.

Da un volume totale di 594 milioni di € registrato nel 2014, si è quasi raggiunto il miliardo di € nel 2016, dato ulteriormente in crescita nel 2017, con 1,19 Miliardi di €, +11,4% rispetto all'anno precedente, raddoppiando il volume del 2014. Il 2018 ha registrato un rallentamento fisiologico degli investimenti rispetto al 2017, anno record per gli investimenti capital market.

Dopo un periodo iniziale di aumento degli investimenti in portafogli di immobili ad uso alberghiero, in cui si è passati da un peso totale del 7,4% circa registrato nel 2014 (44 milioni di €) a 666 milioni di € nel 2016 (62,2%), nel 2017 si è registrato un primo calo, 643 milioni di €, il 53,9% del totale, proseguito nel 2018, periodo in cui il peso degli investimenti in portafogli è stato di circa 31,3% (225 milioni di €). Nei primi sei mesi del 2019 si è registrata una prevalenza di investimenti in portafogli di immobili ad uso alberghiero del 67,4%.

Nei primi sei mesi del 2019 si conferma la preferenza di strutture alberghiere di fascia più alta (tenendo conto solo delle operazioni di cui sono state rese note le stelle). Questa tendenza riprende il trend del 2018 in cui le strutture alberghiere di 4 e 5 stelle avevano rappresentato la quasi totalità delle transazioni e del capitale investito (92% del totale). A raccogliere meno interesse da parte degli investitori istituzionali sono ancora una volta gli alberghi di categoria inferiore. In questo contesto si escludono attività localizzate in posizioni strategiche e possibile oggetto di riqualificazione e riapertura o strutture che puntano a un target più giovane e sofisticato, come gli ostelli di nuova concezione, di *design* e localizzati in posizioni strategiche.

Nel primo semestre del 2019 si rileva una prevalenza degli investitori esteri 91%, a seguito dell'acquisto di due importanti portafogli: uno di 15 *asset* da parte degli USA e uno 8 *asset* da parte della Francia. Nel 2018 gli investitori esteri, avevano rappresentato circa il 67% del totale investito, con una quota che ha visto tra i primi investitori esteri Francia e USA.

Nei primi sei mesi del 2019 sono state transate un totale di circa 3.380 camere, di cui il 39% nel Nord Italia, il 50% al Centro e il restante 11% al Sud. Nel 2018 erano state transate un totale di circa 3.991 camere, di cui il 42% nel Nord Italia, il 24% al Centro e il restante 34% al Sud.

L'andamento del numero di camere complessivo annuo vede una crescita dal 2008 al 2011, per poi stabilizzarsi a fronte della progressiva diminuzione del numero degli esercizi totali. Anche il numero medio di camere per esercizio vede solo una lieve crescita nel periodo considerato, passando da circa 32 a 33 camere.

In Italia, nel 2018, si sono registrati 96,7 Mln di arrivi in hotel e sistemazioni similari (come somma di residenti sia in Italia che all'estero), +3,2% rispetto al 2017 (93,7 Mln). In termini di trend annuale, la serie storica mostra che, dopo un periodo di stabilità compreso tra il 2011 e il 2013, dal 2015 si è registrato un continuo incremento.

Dal 2008 gli arrivi internazionali nelle strutture alberghiere italiane sono cresciuti maggiormente rispetto a quelli domestici: rispettivamente del +39,1% gli arrivi internazionali e +14,8% quelli domestici. Nel 2018 si sono registrati circa 47 Mln di arrivi da parte di residenti esteri e quasi 50 Mln da parte di residenti in Italia. Da un punto di vista europeo, l'Italia è stata, nel 2018, il 5° paese in termini di arrivi in hotel e strutture similari, dopo Germania, Francia, UK e Spagna.

Secondo i dati AICA, negli anni 2016, 2017 e 2018, si è registrato un tasso di occupazione delle camere in aumento per tutte le tipologie ricettive analizzate, eccetto per gli alberghi 3 stelle, in cui si registra un leggero calo. Si registra una tendenza in crescita per tutte le tipologie ricettive nel ricavo medio per camera occupata e disponibile.

Dall'analisi degli indicatori di performance riferiti alle province selezionate (fonte AICA), emerge come, nel 2018, il tasso di occupazione delle camere più elevato si riconferma la provincia di Napoli (75,7%), seguita da Firenze (72,8%), seppure entrambe hanno registrato una variazione in calo rispetto al 2017, rispettivamente del -5,6% e del -0,3%. La provincia che ha registrato una variazione positiva rispetto alle altre prese in esame è Torino con il +4,1%. Come ricavo medio per camera occupata troviamo in testa Venezia, con 222,2€ (159,3€ per camera disponibile) e Roma con 177,6 € (127,1 per camera disponibile). Seguono Milano con un ricavo medio per camera occupata di 147,9 € (101,9 € per camera disponibile) e Firenze con 140,6 € (102,4 € per camera disponibile).

La serie storica del Numero di Transazioni Normalizzate (NTN) di immobili ad uso alberghi del Comune di Genova, nel periodo 2013-2018, presenta una media pari a 3 transazioni, con una fase di netta crescita negli ultimi 5 anni. Nel 2018 la variazione delle transazioni nel comune di Genova è stata più negativa rispetto alla variazione registrata dai dati provinciali, più negativa rispetto alla variazione registrata dai regionali e in controtendenza rispetto alla variazione nazionale (+5,6%). Per quanto riguarda lo Stock, nel 2018 era di circa 222 unità (+0,0% rispetto al 2017), 31,6% dello stock dell'intera provincia. Il dato dello Stock al 2018 non è ancora stato rilasciato dalla fonte dati.

1.c – Il settore residenziale

A Genova dopo le 7.003 compravendite registrate nel 2011, il picco massimo per il periodo preso in esame, si è rilevata una flessione che è durata fino al 2013, quando il numero di transazioni è sceso a quota 4.661; nel 2014 si è osservata una crescita del +14,5% che ha portato a un totale di 5.336 transazioni. Nel 2015 si è registrato un ulteriore aumento seppur lieve, +2,1%, per un totale di 5.448 compravendite, mentre nel 2016 si è rilevata la crescita maggiore, +21,5% rispetto al 2015, per un totale di 6.617 transazioni. Il 2017 conferma il trend positivo, con un numero di transazioni pari a 6.860 unità, +3,7% rispetto al 2016. Transazioni in crescita anche nel 2018, con 7.108 transazioni (+3,6% rispetto al 2017).

Quotazioni: -0,1% rispetto al secondo semestre 2018 (*Ufficio Studi Gabetti*)

NTN: 3.739 nel primo semestre del 2019, **+5%** rispetto allo stesso periodo del 2018 (*Agenzia delle Entrate*)

682.157 mq venduti nel 2018 (*Agenzia delle Entrate*)

96 mq SUPERFICIE MEDIA VENDUTA nel 2018 (*Agenzia delle Entrate*)

1.419 Milioni di euro FATTURATO TOTALE 2018

5-6 mesi TEMPI MEDI DI VENDITA nel primo semestre 2019 (*Ufficio Studi Gabetti*)

13% SCONTO MEDIO IN SEDE DI CHIUSURA DELLE TRATTATIVE nel primo semestre 2019 (*Ufficio Studi Gabetti*)

Nel capoluogo si sono registrate 3.739 transazioni nel primo semestre 2019, +5% rispetto allo stesso periodo del 2018 (dati Agenzia delle Entrate). Nel resto della provincia di Genova si sono rilevate 1.706 transazioni residenziali, -4,2% rispetto allo stesso periodo nel 2018. I tempi medi di vendita sono stati su una media di 5-6 mesi, ma, secondo quanto emerge dalle agenzie Gabetti, Professione casa e Grimaldi, si riscontrano anche tempi più brevi per le migliori occasioni in termini di rapporto qualità/prezzo. Al contrario, le soluzioni di scarso appeal in termini di prezzo, zona e tipologia, hanno registrato tempi di vendita molto più lunghi. Gli sconti in sede di chiusura delle trattative che si attestano intorno al 13%, con punte superiori per le zone periferiche.

Per quanto riguarda il segmento pregio, cresce la domanda in zona Albaro, soprattutto nelle vie di maggiore appeal quali Giordano Bruno, Righetti, Zara, Guerrazzi, Bovio, Camilla, Gambaro, Montallegro, Causa. In crescita la domanda anche a Carignano e Quarto. Nervi ha mostrato, invece, una maggiore stabilità in termini di compravendite, con una richiesta prevalente per le zone Pescetto, Palme e S. Ilario. Andando nel dettaglio delle specifiche zone, in Centro le quotazioni, rimaste stabili, sono state

su una media di 2.850 euro al mq per il signorile in buono stato e di 2.500 euro al mq per le soluzioni medie in buono stato. Il signorile in ottimo stato ha quotazioni intorno ai 3.300 euro al mq, ma l'offerta di particolare pregio può raggiungere valori superiori, a seconda delle specifiche caratteristiche. Come rilevato dalle agenzie di zona, I primi mesi del 2019 vedono un andamento tendenzialmente stabile del mercato residenziale. In Centro e zone limitrofe, le tipologie più ricercate sono stati i bilocali e i quadrilocali tra i 60 e i 110 mq preferibilmente in buono stato, ricercati anche da investitori per la successiva messa a reddito, fenomeno che si sta sviluppando anche grazie all'incremento del turismo estero degli ultimi anni che ha generato in città nuove possibilità lavorative. La prima casa, che un tempo si preferiva da ristrutturare e personalizzare, oggi si cerca in buono o ottimo stato. In crescita è anche la richiesta di immobili abitativi senza barriere architettoniche, seppur difficili da reperire in un territorio caratterizzato da case d'epoca. La zona del Centro Storico presenta quotazioni anch'esse stabili e per l'usato medio in buone condizioni risultano intorno ai 1.700 euro al mq. Occorre però fare una distinzione tra la zona dell'Università, oggetto di iniziative di riqualificazione, e la restante parte (Pré, zona via del Campo, San Bernardo) che rimane più popolare.

Il mercato delle locazioni residenziali ha visto nel 2018 un totale di 1.377.364 abitazioni locare per intero. Di queste è stato possibile, sulla base dei dati dell'agenzia delle Entrate, fornire delle statistiche su 913.256 contratti, che ci restituiscono la fotografia del mercato in termini di mq assorbiti e fatturato totale derivante dalle locazioni.

Nel 2018, con oltre 1,38 milioni di abitazioni locare, si è confermata la rilevanza del mercato della locazione nel settore immobiliare residenziale; la tipologia contrattuale prevalente rimane quella ordinaria di lungo periodo, anche se in alcune città, quale Roma, prevale la tipologia del canone concordato. In questo contesto anche i canoni, mediamente più elevati per la prima tipologia, risultano equilibrarsi in alcuni contesti cittadini, come Palermo, Genova, oltre alla Capitale. Se il contributo al fatturato totale derivante dalle locazioni è da attribuirsi prevalentemente al Nord Italia, Roma rimane la città ad incidere maggiormente a livello nazionale, seguita da Milano. Per quanto riguarda le superfici medie locare, si notano sensibili differenze tra le varie città, con Palermo, seguita da Firenze e Napoli, ai primi posti come mq medi locati per unità

L'analisi prende in considerazione 913.256 contratti di locazione riferiti al 2018 distribuiti per tipologia contrattuale, che rappresentano tra l'89% e il 94% del tot. abitazioni locare (la parte restante sono immobili con valori dei canoni anomali o non incrociati con i dati catastali). Come si può notare dal grafico, per il 55% dei casi si è trattato di contratti ordinari di lungo periodo, seguiti dal 24% di canone concordato e dal 18% di transitorio e solo un 3% di canoni per studenti. Considerando il Nord nel suo complesso, il peso dei contratti ordinari sale al 59%, mentre considerando Sud e Isole siamo al 56%.

Il fatturato totale nel 2018 derivante dalle locazioni analizzate è stato di 5,19 Mld €, rispetto ai 4,77 Mld € del 2017. A livello di distribuzione si vede come l'insieme di Nord est e ovest copra il 55% del totale. Segue il Centro, con una quota del 27%, mentre Sud e Isole coprono circa il 18%. Guardando alle differenti tipologie contrattuali, la quota più rilevante in termini di fatturato è determinata dai contratti ordinari di lungo periodo dell'area Nord-Ovest, pari a 1.212 Mln €, seguono quelli della stessa tipologia dell'Area Centro (564 Mln €) e quelli relativi all'Area Nord-Est (505 Mln €), seguiti a breve distanza dai concordati del Centro (500 Mln €).

Analizzando l'indicatore di intensità del mercato delle locazioni, rapporto percentuale tra il numero di nuove locazioni e l'ammontare di unità immobiliari non destinate ad abitazione principale (stock), si possono notare sensibili differenze nell'ambito delle diverse città. Al primo posto, come media non

ponderata tra le diverse tipologie contrattuali, abbiamo Torino (3,5%), seguito da Milano (3,1%) Bologna e Firenze (2,9%). Guardando invece per ogni città l'indicatore differenziato per tipologia contrattuale, si vede come l'IML più alto sia da attribuire al contratto ordinario di Milano (8,9%), seguito dall'ordinario di Bologna e Torino (6,2%), cui segue il canone concordato di Genova (6,1%)

1.d – Il settore terziario

La serie storica del Numero di Transazioni Normalizzate (NTN) di immobili ad uso uffici del Comune di Genova, nel periodo 2013-2018, presenta una media pari a 128 transazioni, con una fase di decrescita negli ultimi 5 anni (2018 su 2013: -5,3%). Nel 2018 la variazione delle transazioni nel comune di Genova (pari a -30,9%) è stata meno negativa rispetto alla variazione registrata dai dati provinciali (-32,5%), più negativa rispetto alla variazione registrata dai regionali (-22,8%) e più negativa rispetto alla variazione registrata dai dati nazionali (-3,7%). Per quanto riguarda lo Stock, nel 2018 era di circa 7.395 unità, 89,2% dello stock dell'intera provincia. Il dato dello Stock al 2018 risulta pari al 2017 in quanto non è ancora stato rilasciato dalla fonte dati.

Osservando il Q1-Q4 2018 delle NTN della Provincia di Genova si può notare come tutti i trimestri del 2018 hanno mostrato variazioni negative rispetto agli stessi trimestri dell'anno precedente. A livello annuale nel 2018 le transazioni della Provincia di Genova sono risultate in calo, registrando 130 transazioni. Bisogna comunque tenere in considerazione che le variazioni possano essere ampie a fronte di un numero esiguo di transazioni registrate in un trimestre. Data una quotazione media di 2.166 €/mq nel 2007, si sia osservata una crescita del valore che ha raggiunto quota 2.197 €/mq nel 2008 (picco massimo per il periodo analizzato). In seguito, la quotazione media è rimasta stabile con lievi variazioni fino al 2011 (2.197 €/mq). Nei due anni seguenti si è rilevata una consistente flessione fino al 2013. Nel 2014 la quotazione media è nuovamente cresciuta (1.963 €/mq), prima di calare dal 2016 arrivando a una quotazione pari a 1.882 €/mq nel 2018.

1.e – Il settore commerciale

La serie storica del Numero di Transazioni Normalizzate (NTN) di immobili ad uso edifici commerciali del Comune di Genova, nel periodo 2013-2018, presenta una media pari a 29 transazioni, con una fase di netta crescita negli ultimi 5 anni. Nel 2018 la variazione delle transazioni nel Comune di Genova (pari a +26,7%) è stata superiore alla variazione registrata dai dati provinciali (+11%), inferiore alla variazione registrata dai dati regionali (+30,6%) e in controtendenza rispetto alla variazione nazionale (-5,9%). Per quanto riguarda lo Stock, nel 2018 era di 1.886 unità, 74,2% dello stock dell'intera provincia.

1.f – Le strategie di sviluppo dell'iniziativa

L'edificio Hennebique è collocato in una posizione strategica per gli sviluppi futuri della città di Genova e del suo *waterfront*. La strategia adottata per lo sviluppo dell'iniziativa, infatti, si sviluppano attraverso l'analisi delle funzioni già presenti sul contesto territoriale e si pone come obiettivo quello di sviluppare una delle aree più interessanti, ma anche meno valorizzate della città, attraverso l'inserimento di funzioni che completino l'offerta presente creino valore grazie alle sinergie con le attività già presenti. La vicinanza con la stazione marittima crocieristica, e la prossimità con l'università di Genova, la stazione FS Piazza Principe, la stazione metropolitana Principe, il Porto Antico, la riqualificazione del Ponte Parodi, costituiscono i due cardini sul quale è stata configurata l'offerta funzionale del progetto: il tema dell'*hospitality* e del *temporary residence* della *food court*, del connettivo urbano, sono stati affrontati proprio con l'intento di creare sinergie con le funzioni già presenti sul territorio, rispettivamente per

supportare l'offerta crocieristica e commerciale nonché residenziali temporanee. Sempre a supporto dei due principali *drivers* sono stati inseriti spazi per uffici e *coworking* incubatori di impresa per l'università. Una serie di funzioni ancillari ricreative, culturali e legate al *fitness* completano l'offerta, in quanto costituiscono un importante richiamo fungendo da attrattori turistici e urbani. La distanza dal centro storico, dalla fermata della metropolitana di Principe e dalla Stazione ferroviaria di Genova Piazza Principe costituiscono un valore aggiunto molto importante per queste funzioni, in quanto il tema dell'accessibilità è fondamentale per l'appetibilità di questo tipo di spazi. Anche il tema dei parcheggi gioca un ruolo chiave per le attività crocieristiche, pertanto sono stati inseriti anche servizi di questo tipo. Rispetto alle funzioni d'uso previste all'interno del progetto possiamo affermare, che un prodotto di elevata qualità, in linea con i più evoluti standard internazionali, e con un corretto *pricing*, ha un livello di domanda importante che lo rende assorbibile in tempi ragionevoli e coerenti con la struttura complessiva dell'operazione di sviluppo immobiliare.

2 – PRESENTAZIONE DELL'IMPRESA

2.a – Vitali S.p.A.

Fondata nel 1989, Vitali S.p.A. è una società attiva nel settore del *Real Estate* e una specializzazione in tre aree di *business* principali: sviluppo immobiliare, infrastrutture e demolizioni. Vitali S.p.A. è a capo di un Gruppo diversificato e innovativo che si contraddistingue sul mercato di riferimento per la capacità di presidiare l'intera filiera di settore (dall'acquisto e valorizzazione delle aree urbane alla progettazione, costruzione e gestione dell'immobile), per l'elevato profilo tecnologico (testimoniato da un *team* professionale all'avanguardia) e per un impegno ormai consolidato a favore della eco-edilizia, attraverso la realizzazione di progetti che riducono l'impatto ambientale e il recupero di materie prime secondarie.

Grazie all'esperienza consolidata nel settore e alla continuità nella gestione aziendale, testimoniata da una tradizione che dura da tre generazioni, Vitali è in grado di offrire un supporto personalizzato rispetto alle esigenze specifiche dei propri clienti. Il Gruppo adotta un approccio che muove dalla stesura del progetto alla consegna "chiavi in mano".

Oggi il gruppo è tra i più importanti operatori nella gestione e nello sviluppo di patrimoni immobiliari del terziario. Sviluppa aree di proprietà, progetta e sviluppa interventi di riqualificazione urbana su vasta scala, progetta e sviluppa interventi di rigenerazione e riqualificazione di immobili esistenti e di particolare pregio architettonico, progetta, realizza e affitta uffici direzionali, complessi commerciali e ricettivi, depositi per la logistica. Il gruppo Vitali è in grado di operare su tutto il territorio italiano. La sua forza è la capacità di proporsi come interlocutore unico in grado di rispondere, grazie all'elevato *know-how* nei diversi ambiti di attività, alle esigenze specifiche di ogni cliente per l'intero ciclo immobiliare (valutazione, acquisizione, gestione, valorizzazione, alienazione dei beni, costruzione e gestione dell'immobile). Alle certezze derivate da un grado acquisito di eccellenza tecnica, il Gruppo Vitali unisce anche un patrimonio di cultura aziendale che attraversa per tre generazioni la storia di una famiglia di imprenditori. Il Gruppo Vitali si è affermato come uno degli operatori leader del mercato immobiliare italiano, introducendo *standards* professionali tra i più evoluti a livello europeo e un modello di *business* innovativo. In particolare, il Gruppo è specializzato nella costruzione di edifici direzionali, commerciali, logistici, industriali e civili a basso consumo energetico e impronta ecologica, a testimonianza della scelta strategica di investire a favore della qualità ambientale.

Grazie al governo dell'intero processo, semplificato nella catena "produzione materiali-progetto-esecuzione", il Gruppo interviene oggi come General Contractor pienamente qualificato e supportato da una struttura che gli permette di affrontare l'esecuzione di un'opera, dalla stesura del progetto alla consegna finale del prodotto finito.

A maggior dettaglio e approfondimento alleghiamo un piccolo book "Profilo dell'operatore e principali iniziative".

2.b – Roncello Capital

La società Roncello Capital ha per oggetto lo sviluppo, lo svolgimento in proprio e/o per conto terzi, sia in Italia che all'estero, delle attività di costruzione e/o acquisto, nonché ristrutturazione, riqualificazione, restauro, vendita, gestione, manutenzione, locazione e amministrazione di immobili civili, industriali, direzionali, residenziali, commerciali. In particolare Roncello Capital è specializzata nella gestione di edifici monumentali ed il loro restauro e riqualificazione.

Roncello Capital ha tra le sue peculiarità e specializzazioni il recupero, la riqualificazione e riconversione di edifici esistenti rendendoli più efficienti sia dal punto di vista energetico che funzionale, più sicuri grazie agli adeguamenti normativi necessari di cui gli edifici oggetto della riqualificazione necessitano, più confortevoli e più belli esteticamente. La specializzazione riguarda le modifiche strutturali o interne, gli adeguamenti a nuove normative in termini di sicurezza, per esempio sismica, e di efficientamento funzionale ed energetico.

3 – LA STRATEGIA COMMERCIALE

3.a – Fattibilità del progetto

La fattibilità e la concretezza del Progetto Hennebique nasce dall'analisi di mercato condotta prima e durante la fase di elaborazione del progetto e ha trovato, fin dalla fase embrionale di *concept e vision*, un'importante risposta dal mercato di riferimento dei grandi *brand* internazionali, e multinazionali attraverso un'attenta analisi strategica basata sulla selezione degli *stakeholder* stessi, capaci di rispondere al meglio alla qualità di un progetto basato sulla risposta efficace alle peculiari esigenze di un territorio in procinto di trasformazione e sviluppo. Le componenti distintive si basano su una stretta interrelazione tra i *drivers* già presenti nel contesto urbano in cui si trova l'edificio, l'Università, le attività crocieristiche, il Ponte Parodi. In particolare sono state prese in considerazione le richieste di partner che operano in questi settori con lo scopo di elaborare un progetto concreto.

3.b – Le funzioni previste

Il progetto di riqualificazione dell'edificio Hennebique alla presente istanza prevede l'insediamento delle seguenti funzioni:

- Hotel 6.950 mq
- *Temporary residence* 10.860 mq
- Uffici e spazi *coworking* 9.970 mq
- Commerciale e connettivo urbano 8.870 mq
- Sport e tempo libero 1.000 mq
- Cultura e intrattenimento 2.050 mq

Complessivamente Hennebique può sviluppare una superficie lorda di pavimento di circa 40.000 mq e segue un modello di sviluppo economico sostenibile e flessibile e delinea le più efficaci strategie economico-finanziarie di riuso dell'area. **Le funzioni devono considerarsi flessibili e potranno variare in conseguenza dello sviluppo tecnico del progetto, delle esigenze di mercato e delle necessità legate alla commercializzazione degli spazi. Ai fini della sostenibilità economica dell'intervento, ed in considerazione dei canoni attesi, le superfici lorde di pavimento potranno anche essere ridotte, ciò al fine di garantire il corretto equilibrio del Piano Economico Finanziario.**

3.c – Hotel

La funzione alberghiera occupa una superficie di 6.950 mq ed è risponde alla domanda turistica, rivolto sinergico rispetto alla funzione crocieristica, permettendo di offrire pacchetti *premium* agli oltre 2 milioni di turisti previsti che sbarcheranno in città, e permette di intercettare i turisti delle navi da crociera, lavorando l'occupazione della struttura alberghiera in tutti i periodi dell'anno. Il settore immobiliare legato alle funzioni ricettive e turistiche, si è caratterizzato negli anni per un'ondata eccezionale di presenze e arrivi, grazie anche alla ripresa economica. In particolare, sul territorio nazionale, il 70% degli arrivi sceglie di alloggiare in hotel di qualità per i quali si è registrato un significativo trend di crescita

(circa del 30% sia in arrivi che in presenze) tra il 2010 e il 2015. Questo dato ci permette di delineare l'importanza della presenza di strutture ricettive, in grado di rispondere alle esigenze specifiche fortemente orientate sullo standard di qualità.

3.d – Temporary residence

Il mercato residenziale italiano è attraversato da profondi cambiamenti dovuti a una serie di fattori socio-economici quali l'invecchiamento progressivo della popolazione, la precarizzazione delle carriere lavorative, la contrazione della capacità di spesa delle famiglie, la riduzione della dimensione media dei nuclei familiari, la diffusione di forme di modelli abitativi per uso temporaneo degli alloggi. Per andare incontro a queste esigenze si sono sviluppati nuovi modelli di residenzialità come il *Senior Housing* per rispondere alle esigenze di servizi e comfort della fascia di popolazione più debole, il *Social Housing* che dopo la crisi garantisce un alloggio alle famiglie in difficoltà economiche, il *Co-housing* un modello di abitare importato dal nord Europa che trova grandi margini di sviluppo anche in Italia, lo *Student Housing* per far fronte alla elevatissima domanda di alloggi per studenti che offrano anche dei servizi. Infatti, una funzione prevista e di sicuro successo già solo per la sua vicinanza con l'università, è quella della Residenza Universitaria. Attualmente Genova è una importante sede universitaria e, come in tutto il Paese, il sistema universitario costituisce uno dei principali settori di sviluppo delle città. L'offerta di alloggi in residenze universitarie pubbliche e private, soddisfa soltanto il 9,8 % della domanda, a fronte di una richiesta sempre crescente che necessariamente dovrà essere integrata, nel prossimo futuro, con nuove realizzazioni. L'elevata domanda e la vicinanza con l'università di Genova, rendono Hennebique il luogo ideale nel quale insediare un servizio di questo tipo, che risponde alle esigenze del territorio garantendo la sostenibilità e la fattibilità economica del progetto. La funzione di *temporary residence* è stata dimensionata su 10.860 mq di superficie.

3.e – Uffici e spazi *coworking*

A fronte di questi dati la strategia progettuale individua il segmento *office* come supporto dei principali *driver* di sviluppo ovvero per i servizi alle attività croceristiche e come *hub* per gli spazi *coworking* e per gli incubatori di impresa legati all'università complessivamente per una superficie di 9.970 mq. Legandosi alle funzioni già presenti sul territorio spazi per uffici e *coworking*, incubatori di impresa e laboratori innovativi rispondono perfettamente alle richieste di mercato e del territorio, creando un nuovo centro di eccellenza sul *waterfront* di Genova.

3.f – Commerciale e connettivo urbano

Grazie ai grandi flussi turistici generati dal *dock* di attracco delle navi da crociera agli studenti universitari, alla presenza dei mezzi pubblici, ai progetti di riqualificazione previsti fondamentali ai fini della sostenibilità del progetto. In questo modo Hennebique risponde sia alle esigenze dei flussi generati dalle funzioni esterne che a quelli generati dalle funzioni studiate *ad hoc* per l'edificio stesso, ad esempio per i clienti dell'hotel, per gli studenti residenti della residenza universitaria e per chi lavora negli uffici. Gli spazi commerciali e connettivi urbani si legano alle esigenze del territorio ma anche alle funzioni insediate all'interno di Hennebique, costituendo così una parte fondamentale del progetto. Hennebique, grazie alle sue funzioni pubbliche e urbane, si candida come destinazione privilegiata nella città di Genova, rendendo così molto appetibili i propri spazi interni.

3.g – Sport e tempo libero

Un servizio complementare ma di sicuro successo all'interno di Hennebique è lo spazio legato allo sport, il quale occupa una superficie di 1.000 mq e si lega alle funzioni alberghiere, terziarie e residenziali del progetto, offrendo un servizio importante che rende gli spazi delle altre funzioni di Hennebique più appetibili che altrove. Un centro *fitness* che si integra con l'hotel, con il *temporary residence* e con gli uffici intercetta dei segmenti di natura differenziata ma di sicuro interesse in fasce orarie differenti, assicurando una massimizzazione dell'utilizzo e dell'occupazione degli spazi dedicati allo sport e al benessere.

3.h – Cultura e intrattenimento

All'interno del progetto sono presenti anche spazi dedicati alla cultura e all'intrattenimento. Questi fungono principalmente da attrattori urbani e come servizi *premium* per i pacchetti crocieristici. È importante ai fini della strategia commerciale l'aver inserito un attrattore ulteriore capace di attivare le attività commerciali all'interno dell'edificio, oltre che aumentare il valore degli spazi dedicati agli uffici, all'ospitalità e alla residenza studentesca. Gli spazi dedicati alla cultura e all'intrattenimento completano la strategia che Hennebique offre alla città di Genova come opportunità di sviluppo del proprio centro storico e del proprio *waterfront*.

4 – IL PIANO ECONOMICO FINANZIARIO

4.a – Introduzione

La presente istanza, trova la propria sostenibilità economica nella forma, nei modi e nei tempi indicati sia nel *business plan* che nella proposta progettuale allegati alla presente istanza ed è da intendersi conforme alla disciplina urbanistica. La proposta si contraddistingue per il soddisfacimento di alcuni requisiti fondamentali, quali:

- i) la possibilità di poter essere realizzata in tempi rapidi e certi;
- ii) la rispondenza alle richieste in ordine ai contenuti del bando allegato all'Avviso di “invito a presentare istanze di concessione demaniale marittima” pubblicata;
- iii) la verifica della sostenibilità economica dell'operazione di sviluppo.

Per tali motivi la proposta avanzata risulta:

- a) compatibile con la situazione urbanistica.
- b) basata su un *business plan* ricavato attraverso una vera e propria attività di pre-commercializzazione degli spazi che ha permesso di individuare Funzioni e *Tenants* di primario *standing*, realmente interessati ad insediare la propria attività all'interno del progetto proposto.

L'idea alla base della proposta, meglio declinata negli allegati presentati, è quella di mantenere e valorizzare l'impianto strutturale esistente dell'edificio chiamato Hennebique - rinnovandolo, modificandolo e adeguandone il *layout* – costituendo in tal modo un polo di attrazione caratterizzato da un mix di funzioni conformi alle previsioni urbanistiche vigenti comprese quelle che saranno avviate e gestite con il fine di conferire all'Immobile stesso, l'auspicato ruolo di apertura verso la città e di congiunzione con le aree adiacenti alcune già sviluppate, altre da sviluppare. Il progetto in questione garantisce una valorizzazione architettonica, ambientale e paesaggistica. Le funzioni compatibili non eccedono la volumetria massima indicate dalla Presentazione allegata all'Avviso “Invito a presentare istanze di concessione demaniale marittima” (pari a 40.000 mq), e sia le superfici proposte che la loro collocazione derivano da un'analisi di mercato svolta dall'operatore anche attraverso un'attività di precommercializzazione degli spazi che ha consentito di individuare concretamente le attività più idonee ed interessate all'insediamento nel breve periodo.

4.b – Le assumptions

Il *business plan* e la proposta progettuale, sono stati redatti sulla base delle seguenti assunzioni:

- Le aree esterne di pertinenza dell'Edificio indicato nella planimetria allegata al bando (All.1) saranno soggette ad interventi di riqualificazione e valorizzazione, al fine di favorire un'adeguata accessibilità sia carrabile che pedonale, che ciclabile all'ambito di intervento.
- Al fine della riqualificazione del compendio immobiliare denominato Hennebique risulta necessaria la riqualificazione dell'intero ambito denominato n.73, comprensivo dell'area denominate Ponte Parodi.
- Concessione di 90 anni dall'ottenimento dell'agibilità potrà essere rinnovabile.
- Il contributo pubblico di Euro 10.000.000,00 verrà erogato secondo le modalità che saranno definite nell'atto di concessione durante la fase di pre-sviluppo come di seguito definito.
- Il diritto di superficie è esteso alle superfici esistenti in aggiunta a quelle che verranno realizzate, oltre che alle aree pertinenziali.
- Gli Enti competenti dovranno procedere con l'approvazione di una variante urbanistica, conforme alla delibera del C.C. n°16 del 2019.
- Le aree interessate dalla proposta progettuale non sono interessate da interventi di bonifica ambientale che ne pregiudicherebbe la sostenibilità o l'attuazione.
- Le strutture portanti risultano essere in buono stato di conservazione che non pregiudica la staticità dell'immobile o il suo utilizzo.
- Una *roadmap* di attuazione delle fasi di sviluppo.
- Il progetto prevede l'installazione di affissioni pubblicitarie fin dalla fase di concessione e cantierizzazione.

4.c – La struttura giuridico/finanziaria

Concessione

L'ipotesi in prima *facie* percorribile che sta alla base della proposta progettuale prevede, in linea con le linee guida del “Invito a presentare istanze di concessione demaniale marittima”, la concessione, di un diritto di godimento sull'immobile, di novanta anni rinnovabili, a favore di un veicolo costituito *ad hoc* dai Proponenti nella forma di società di capitali, ovvero di fondo immobiliare chiuso riservato (il “Veicolo”). Il Veicolo verrebbe gestito ed amministrato da una società di *asset management* e partecipato dai Proponenti, nonché da ulteriori investitori professionali accuratamente selezionati. La struttura della concessione soddisferà sia le esigenze delle parti, che quelle degli istituti di credito preventivamente selezionati. La presenza di un *asset manager* professionale con vasta esperienza internazionale assicura la coesione degli *equity investors* ed un negoziato efficiente con i partner bancari. A fronte di tale concessione, il Veicolo corrisponderebbe all'Autorità di Sistema Portuale del Mar Ligure Occidentale un canone annuo pari a 375.000 €. Il Veicolo corrisponderà il canone base all'Autorità di Sistema Portuale del Mar Ligure Occidentale all'ottenimento dell'agibilità.

Messa a reddito – locazione/affitto delle funzioni sviluppate

Il Veicolo, una volta ottenuta la disponibilità dell'immobile, locherà- con contratti di locazione ovvero di affitto di ramo d'azienda di lunga durata - le diverse funzioni ad altrettanti conduttori, già individuati dai Promotori tra soggetti di primario *standing*. I ricavi del Veicolo sosterranno i costi, i corrispettivi e il rimborso del debito bancario. Il veicolo potrà subconcessionare le superfici offerte di concessione anche parzialmente.

4.d – Il programma economico/gestionale

Le fasi di sviluppo dell'operazione di valorizzazione

Il programma economico/gestionale dell'operazione di valorizzazione si articola in cinque fasi: (i) *due diligence* e convenzionamento; (ii) pre-sviluppo; (iii) sviluppo; (iv) avvio dell'attività di gestione; (v) regime stabile dell'attività di gestione.

Nelle prime tre fasi di *due diligence*, pre-sviluppo e sviluppo - che vanno dall'inizio delle attività, al convenzionamento, all'ottenimento dei permessi di costruire fino alla conclusione dei lavori di valorizzazione dell'Immobilare - i costi saranno sostenuti esclusivamente dal Veicolo, sgravando L'Autorità di Sistema Portuale del Mar Ligure Occidentale da qualsiasi impegno finanziario.

Nella quarta fase, quella di avvio dell'attività di gestione (nel corso della quale entreranno a regime i primi contratti di locazione sottoscritti già in fase di sviluppo) le entrate del Veicolo sosterranno i costi correnti ed il corrispettivo dovuto a L'Autorità di Sistema Portuale del Mar Ligure Occidentale.

Nella quinta fase, gli affitti saranno a regime ed il Veicolo destinerà i ricavi a sostenere i costi correnti, quelli di pre-sviluppo, sviluppo e costruzione, nonché il corrispettivo dovuto a L'Autorità di Sistema Portuale del Mar Ligure Occidentale.

I Proponenti prevedono che la tempistica possa essere la seguente:

- (A) fase di due-diligence e convenzionamento (due-diligence tecnico/amministrativa e definizione degli accordi e contrattualistica): 1 mese dall'aggiudicazione;
- (B) fase di pre-sviluppo (implementazione della struttura giuridico/finanziaria redazione del progetto preliminare e attività di precommercializzazione degli spazi ed ottenimento dei titoli abilitativi: 14 mesi dal momento del convenzionamento;
- (C) fase di sviluppo e riqualificazione e contestuale *pre-letting*: 20 mesi dall'avvio dei lavori;
- (D) avvio dell'attività di gestione: 40 mesi dall'ottenimento dell'agibilità;
- (E) attività di gestione a regime con durata pari alla durata del diritto sull'Immobile.

Di seguito si riporta un'ipotesi di *roadmap*

Modifica in aggiornamento dell'Accordo di Programma
Attività di precommercializzazione degli spazi e Progettazione preliminare, atto di concessione
Progettazione definitiva
Ottenimento delle autorizzazioni edilizie
Progettazione esecutiva e costruttiva
Appalto lavori
Lavori di demolizione e inizio di nuove costruzioni
Ottenimento dell'agibilità
Attivazione della concessione

Il Veicolo sarà in grado di corrispondere il canone base a l'Autorità di Sistema Portuale del Mar Ligure Occidentale previo ottenimento dell'agibilità, coincidente con l'apertura al pubblico delle attività delle funzioni.

L'investimento

L'entità dell'investimento nasce dall'analisi economica della proposta progettuale in ordine alle caratteristiche tipologiche, funzionali e distributive dell'intervento di valorizzazione immobiliare, alla stima di *hard costs* e *soft costs*, e a quella degli oneri finanziari e accessori.

L'analisi dei costi dell'investimento contempla:

- Costi di Costruzione diretti, relativi alla riqualificazione e riconversione dell'immobile

rappresentano i costi di costruzione preventivamente individuati attraverso indagini di mercato e analisi dei costi generati da interventi per entità e tipologia simili a quella in oggetto.

I costi diretti sono definiti come i puri costi di costruzione necessari per realizzare l'intervento edilizio ed includono:

- costi di demolizione di parti limitate dell'immobile
 - costi di ristrutturazione e valorizzazione
 - costi di costruzione di nuove superfici
 - costi di efficientamento energetico dell'involucro edilizio
 - costi di riqualificazione e valorizzazione di parti esterne all'ambito di intervento
- Contributo di Costruzione e Standards Urbanistici.
L'ammontare del contributo di costruzione come indicato nel *business plan* indotto per gli oneri di urbanizzazione primari, secondari e contributo sul costo di costruzione sono stati calcolati sulla base delle tabelle comunali, in conformità alle normative previste per Legge, all'AdP sottoscritto in data 21 giugno 2019 ed alle prescrizioni in materia di Scomputo degli Oneri di Urbanizzazione, a fronte della realizzazione di opere di interesse pubblico. Gli standards urbanistici sono integralmente reperiti e non devono essere monetizzati.
- Costi di progettazione, sviluppo e spese tecniche
Sulla base del progetto di valorizzazione proposto e sulla base dei valori di riferimento per prestazioni professionali, sono stati considerati i costi relativi alla progettazione preliminare, definitiva ed esecutiva, quelli relativi all'ottenimento dei titoli abilitativi all'esecuzione delle opere, i costi relativi al *project e construction management*, i costi di sviluppo dell'operazione immobiliare, le fees per la commercializzazione.
- Oneri finanziari e imposte
La valutazione è condotta tenendo in considerazione gli oneri finanziari derivanti dall'investimento: *services charges*, assicurazioni e *property management fees*.

I costi di costruzione relativi alla riqualificazione e riconversione dell'immobile comprendono i costi di demolizione di parti limitate della struttura, i costi di ristrutturazione e valorizzazione, i costi di costruzione di nuove superfici, i costi di efficientamento energetico dell'involucro edilizio ed i costi e valorizzazione di parti esterne di pertinenza all'ambito di intervento. I costi diretti sono stati individuati attraverso indagini di mercato e analisi dei costi generati da interventi per entità e tipologia simili a quella in oggetto. L'ammontare del contributo di costruzione indotto per gli oneri di urbanizzazione primari, secondari e del contributo Sui costo di costruzione e stato calcolato Sulla base delle tabelle comunali, in conformità alla normativa Vigente, ed alle prescrizioni in materia di scomputo degli oneri di urbanizzazione a fronte della realizzazione di opere di interesse pubblico.

Ricavi

I ricavi derivanti dall'operazione di messa a reddito degli spazi costituenti l'immobile, sono stati stimati sulla base di un concreto lavoro di pre-commercializzazione che ha permesso di:

- individuare le attività più idonee e interessate all'insediamento nel breve periodo all'interno degli spazi che saranno valorizzati;
- verificare l'attendibilità del progetto e la sostenibilità economica dell'operazione di valorizzazione immobiliare in funzione del Mercato di riferimento.

L'ambito immobiliare è risultato interessante per i partner selezionati dal Proponente, in ragione della sua posizione, dell'accessibilità e della funzionalità del progetto di valorizzazione in question, ciò in considerazione dei progetti limitrofi in fase di sviluppo, in particolare del ponte Parodi. La *location* non registra i prezzi massimi richiesti del centro ma, potendo contare su un'ottima accessibilità, sia su gomma

che su ferro, può realizzare valori di riferimento interessanti, e questo facilita l'attuazione della proposta di valorizzazione.

4.e – L'offerta economica

In ordine all'Offerta Economica, attenendoci ai principi sopra indicati e alle ulteriori interlocuzioni condotte nei confronti dei *Tenants* interessati specificiamo che:

- i) il veicolo sarà in grado di corrispondere un canone di concessione annuo a partire dall'ottenimento dell'agibilità dell'immobile, che si quantifica in Euro 375.000,00 anno;
- ii) si prevede un contributo pubblico di Euro 10.000.000,00

4.f – I punti di forza

I Proponenti ritengono che l'offerta presentata sia caratterizzata dai seguenti punti di forza:

- (a) semplicità e flessibilità nella realizzazione della struttura giuridico-finanziaria, grazie alla presenza di: (i) un *partner* finanziario internazionale direttamente coinvolto per garantire efficienza gestionale e coesione della compagine degli investitori e dei partner bancari; (ii) presenza di un *partner* tecnico e commerciale (Vitali) con elevate competenze ed un vasto *track record* quale *project and construction management*; (iii) assistenza di un *team* legale di consolidata esperienza specializzato in operazioni di sviluppo immobiliare;
- (b) elevata accessibilità dell'immobile che si trova a in un luogo baricentrico rispetto alla stazione della metropolitana, alla stazione FS Genova Piazza Principe, al centro storico e all'università, nonché alla stazione marittima di MSC Crociere;
- (c) remunerazione piena per L'Autorità di Sistema Portuale del Mar Ligure Occidentale pari a 375.000 €, a partire dall'ottenimento dell'agibilità.
- (d) *pre letting* avviato con manifestazioni di interesse già acquisite.
- (e) Sinergie con la stazione marittima delle crociere e l'università di Genova.

4.g – Il PEF (di seguito allegato in A3)

Indicante:

Stima dei ricavi

Conto economico

Stato patrimoniale

Cash flow

Investimenti per l'intera durata della concessione

HENNEBIOUE



Vitali S.p.A.
Il Legale Rappresentante
Pisoni Marco

Roncello
CAPITAL

Roncello Capital S.r.l.
Il Legale Rappresentante
Sala Antonio

STARCHING



Autorità di Sistema Portuale
del Mar Ligure Occidentale

