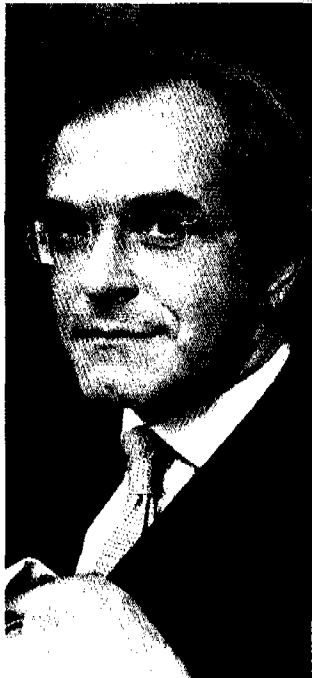


Edilizia. Per Maurizio Dallochio il rinnovo del progetto milanese impone di ridefinire la dimensione del piano

CityLife, finanza da rinegoziare

Il presidente della società: «Palazzo Marino mantenga la tabella di marcia»



Citylife. Maurizio Dallochio

Marco Alfieri
MILANO

«Revisione del piano finanziario dell'opera. General contractor interno». E un appello accorato alla giunta di Milano perché accompagni lo sviluppo del cantiere: «sono una condizione importante del nostro successo...».

Il 9 ottobre scorso, infatti, la giunta comunale ha approvato in via definitiva la variante urbanistica al progetto CityLife, la società formata da Allianz, Generali, Immobiliare Lombarda e Lamaro Appalti impegnata a riqualificare l'area della vecchia fiera. Punti caratterizzanti: le aree verdi/pubbliche crescono del 47,2% sul Pii 2005, ci sarà il museo di arte contemporanea, e arriverà la MM5. «Concluso l'iter amministrativo, insomma, adesso si fa sul serio, basti dire che nei primi due lotti abitativi (aree Libeskind e Hadid) cominceranno i lavori a gennaio», spiega un Maurizio Dallochio, presidente di CityLife, in perfetta versione Giano bifronte: soddisfatto del via libera amministrativo e del lavoro dell'assessore Masseroli, ma un filo preoccupato per le prossime scadenze.

Nel frattempo si è formata l'As-

sociazione temporanea di imprese (Ati) Tre torri che farà da general contractor. «La scelta è ricaduta sui soci operativi, cioè Lamaro Appalti e Immobiliare Lombarda», precisa Dallochio. «In questo modo sarà un soggetto unico ad avere la responsabilità e la gestione di tempi, costi e qualità della costruzione. Peraltro essere soci riduce il rischio di contenzioso». Ma è anche un potenziale conflitto di interessi, no? «In realtà - precisa Dallochio - l'alta sorveglianza sull'esecuzione dei lavori sarà garantita, oltre che da CityLife stessa, da un gruppo di professionisti esterni (Net Engineering)». Non basta. «È stata definita anche la nuova struttura organizzativa: Marco Lanata confermato nel ruolo di dg di CityLife, Aldo Durante nuovo presidente del General contractor».

Anche se il tema più delicato riguarda la struttura finanziaria dell'operazione CityLife. Dice Dallochio: «La variante permette un ridisegno più fruibile del quartiere e una sua maggior valorizzazione. CityLife non a caso dovrà sborsare 55 milioni di maggiori oneri di urbanizzazione rispetto al Pii 2005, per un totale di 192 milioni». Insomma c'è da raffinare e rendere operativo il budget previsionale, «che era già abbastanza prudente e teneva conto di un aumento dei costi stimabile nei dintorni del 10%», precisa il presidente. «Ma è chiaro che dopo l'approvazione definitiva CityLife è un animale diverso». Da un lato c'è quindi la necessità di migliorare i ricavi e l'ingegnerizzazione finanziaria, dall'altra di rinegoziare la dimensione del finanziamento di fronte al progetto mutato. Ricordiamo che CityLife ha pattuito con l'arranger Eurohypo e gli istituti finanziatori sindacati Mediobanca, Bpm, Unicredit/Capitalia, Calyon e Intesa-Sanpaolo 1,67 miliardi di linee di credito su un budget totale di quasi 2 miliardi, con una leva del debito pari all'80%.

Tradotto per i clienti, «sul residenziale comprare a CityLife costerà in media 8 mila euro al mq», prosegue il presidente. «A fronte di costi di edificazione e sviluppo di 6,5 mila euro al mq. Il che significa un margine di 1,5 mila al mq».

Per un fatturato stimato leggermente superiore ai 2,5 miliardi di euro». Poi ci sono i tempi di costruzione. «La nostra dead line è ambiziosa (consegna al 2014)», ammette Dallochio. «Viceversa, restano sul tavolo alcune incognite. Ad esempio la procedura d'appalto della M5 di pertinenza dell'amministrazione comunale. Una quota di maggiori oneri di urbanizzazione che verteremo (20 milioni) è proprio vincolata al suo arrivo, decisivo per la tempistica dei cantieri». Morale: «è fondamentale che palazzo Marino accompagni la nostra tabella di marcia, qualsiasi contenzioso sarebbe problematico».

Sulla domanda di mercato Dallochio è più tranquillo. «Ci sono già arrivate circa 1.500 richieste di informazioni». Soprattutto sulle tre torri c'è fermento. In particolare, «il grattacielo di Libeskind potrà essere adibito ad un mix di residenze con servizi di hoteling, per circa 35 piani, e poi camere d'albergo (Combo hotel). Sulle altre due torri, invece - prosegue Dallochio - una potrebbe essere venduta in blocco a terzi, e l'altra verrà adibita a terziario, probabilmente sarà l'head-quarter di una grande istituzione». Nel frattempo, il developer russo Emirax si sarebbe offerto di acquistare in blocco tutte e tre i grattacieli, ma CityLife nega l'ipotesi. «Non è all'ordine del giorno cedere in blocco i nostri landmark».

