

IL DEVELOPER IMMOBILIARE HA PROGETTI IMPORTANTI NELL'ISOLA, TRA CUI L'APERTURA DEL PRIMO OUTLET NELLA REGIONE. FORTE INTERESSE ANCHE PER L'ESTERO, SOPRATTUTTO EUROPA DELL'EST E AREA MEDITERRANEO



## Per Sercom la Sicilia è terra di conquista

Il business di Sercom, developer immobiliare calabrese, sarà nei prossimi anni focalizzato in Sicilia dove vedranno la luce alcuni significativi interventi. Sono stati infatti già avviati i lavori per due centri commerciali: a giugno 2008 a Castrolibero, in provincia di Agrigento, sarà inaugurato Le Vigne che si svilupperà su una superficie coperta di 37 mila mq; più avanti, nell'aprile 2009, a San Cataldo in provincia di Caltanissetta verrà aperto al pubblico Il Casale, che si estenderà su 25 mila mq. Per fine anno la società darà inizio alla costruzione di un terzo centro commerciale nel



Antonio Russo

comune di Modica, in provincia di Ragusa: 30 mila mq distribuiti su due livelli che saranno ultimati nel dicembre 2009.

**Ma l'appuntamento più importante è fissato per la fine del prossimo anno,** quando a Carlentini, in provincia di Siracusa e a pochi km dall'aeroporto di Catania, si darà il via alla realizzazione del primo outlet siciliano affiancato da un parco di entertainment e da un albergo tematico. «La Sicilia è l'area nella quale, nel prossimo futuro, si concentreranno i nostri investimenti – commenta Antonio Russo, consigliere delegato e

responsabile marketing e sviluppo di Sercom –. La propensione al consumo dei suoi abitanti, il significativo bacino d'utenza e le grandi potenzialità di mercato hanno attirato l'attenzione dei principali player della grande distribuzione facendone un'area di primario interesse. Sicuramente il progetto più ambizioso è quello di Carlentini: un factory outlet di 44 mila mq circa di slp (superficie lorda complessiva di pavimento), portati a termine in due fasi, che saranno distribuiti in circa 240 negozi. Il progetto ri-proporrà in chiave moderna l'arte e la cultura architettonica siciliana in un contesto dove il passato e il presente si fonderanno in maniera armonica. L'altro tema che tratteremo sarà quello dell'entertainment, con un parco divertimenti di circa



sette ettari caratterizzato da una significativa presenza di attività indoor. L'ultimo aspetto è di natura ricettiva: verrà costruito infatti un albergo tematico di circa 600 posti letto, con centro benessere, a servizio delle attività ludiche e commerciali. L'intero progetto, presentato al Mapic di Cannes 2007, si estenderà su un'area di circa 50 ettari.

**Attualmente tutte le strutture Sercom includono la piastra alimentare.** Ma un domani l'iper, da molti addetti

ai lavori considerato una leva essenziale per favorire lo sviluppo dei centri commerciali, potrebbe lasciare il posto ad altre tipologie di punto vendita (come già fatto con successo in molti paesi d'Europa). «Un modello che presenta interessanti prospettive, a mio avviso, è lo shopping centre, sprovvisto di ipermercato, ma caratterizzato da un'importante galleria commerciale localizzata in una zona centrale



della città – osserva Russo –. Oggi il centro commerciale non può essere più trainato esclusivamente dall'ancora alimentare, perché è un'azienda e come tale, per poter



## Da una generazione di centro commerciale all'altra

**L'ESORDIO DEL GRUPPO CALABRESE** nel mondo degli shopping centre risale al 1993 con la costruzione a Catanzaro di Le Fornaci, il primo centro commerciale della Calabria, a cui ha fatto seguito nel 1995 Le Cicale, situato a Vibo Valentia. Dopo questi interventi di prima generazione il gruppo ha iniziato a operare al di fuori dei confini regionali. La fine degli anni 90, ha visto il developer

calabrese impegnato nella definizione di un moderno concept progettuale di seconda generazione: alla tradizionale piastra alimentare si affiancano le medie superfici specializzate. Sono stati così completati gli interventi di Costaverde in provincia di Campobasso nel 2004, di Le Grange nel marzo 2006 in provincia di Frosinone e di Le Masserie, inaugurato a Ragusa nell'ottobre dello stesso anno. Oggi Sercom è un developer immobiliare con un track record di 300 mila mq realizzati e un fatturato nel 2006 di 100 milioni di euro, con previsioni di crescere a un tasso del 20% fino al 2009.

competere sul mercato, ha la necessità di avere una proposta merceologica completa e aggressiva, avvalendosi di operatori sempre più specializzati. In altre parole è necessario migliorare e rendere più eterogenea l'offerta, favorendo l'ingresso di medie superfici specializzate che possono rappresentare la risposta alle crescenti esigenze dei consumatori».

**Sercom opera prevalentemente in Meridione, ma è imminente l'avvio di iniziative oltreconfine.**

«L'estero per noi rappresenta una novità, nonché l'immediato futuro – dichiara Russo –. Stiamo analizzando alcune opportunità in alcuni paesi dell'Est dove ci sono interessanti prospettive di sviluppo, come l'Ucraina, la Bulgaria e la Romania. Ma non solo. Abbiamo avviato anche delle trattative nel bacino del Mediterraneo». ●