



Da sinistra Antonio e Fedele Russo

Promuoviamo **il futuro**

Archiviato il 2005 con l'apertura del Centro Commerciale "CostaVerde" (24.500 mq) nel Comune di Montenero di Bisaccia, Sercom, realtà di primo piano nel settore della promozione e dello sviluppo di grandi progetti immobiliari si appresta a vivere un 2006 che sarà un anno decisivo con il completamento di due importanti iniziative. Nel mese di marzo, infatti, verrà aperto al pubblico il centro commerciale "Le Grange", a Piedimonte San Germano, in provincia

di Frosinone, caratterizzato da una superficie coperta di 25.000 mq: un progetto che ha meritato il secondo posto nella "Shortlist Retail Lighting" al Mapic di Cannes, la più importante fiera internazionale del settore. A settembre, poi, sarà pronto il centro commerciale "Le Masserie", nel comune di Ragusa, con 23.700 mq di superficie coperta.

Altra importante iniziativa, da completare entro il primo semestre 2007, vede l'azienda di Catanzaro impegnata nella costruzione del più imponente com-

plesso residenziale della provincia di Como, "Le Residenze di Camerlata": tre palazzi su 21.000 mq di superficie, per un totale di 232 appartamenti che verranno commercializzati da un "pool" di agenzie del territorio e che andrà ad aggiungersi ad un altro appena concluso, a Pescara, composto da 175 unità abitative.

"Il successo delle nostre iniziative - dice Rosario Russo, attuale amministratore, fin da giovanissimo al fianco del padre Antonio nella conduzione dell'industria di laterizi da questi fon-

Sercom, un developer di fiducia per grandi progetti immobiliari

dai miei fratelli Franco e Giancarlo, grazie alle quali abbiamo sviluppato una sensibilità più articolata rispetto ad altri competitor. Un nostro punto di forza è poi nella capacità di adeguarci alle sempre nuove opportunità che il mercato immobiliare propone”.

La Sercom nasce nel 1990 come impresa di costruzioni. I primi interventi rilevanti sono il centro commerciale “Le Fornaci”, nel 1993, a Catanzaro, e il centro commerciale “Le Cicale”, a Vibo Valentia, nel 1995, che rappre-

Russo, responsabile del settore finanziario – deve essere capace di valorizzare in un’ottica di lungo periodo l’area che prende come oggetto di sviluppo. Per noi qualità significa concepire qualunque progetto immobiliare all’interno del suo contesto di riferimento: facciamo in modo che l’iniziativa si inserisca in maniera armonica nell’ambiente circostante, cogliendone le opportunità e le esigenze ma anche rispettandone le tradizioni, la storia e la cultura: ogni intervento immobiliare è diverso dall’altro, non è replicabile perché i contesti sono sempre diversi. È grazie a questi principi che, nella catena del valore del Real Estate, Sercom è riuscita a fare network con le migliori professionalità e con i più importanti interlocutori: advisor commerciali e finanziari, progettisti, investitori istituzionali. Un altro fattore che ci ha premiato è la notevole credibilità acquisita col tempo presso tutti gli stakeholders: “.

In futuro la società, che ha già avviato contatti per lo sviluppo di iniziative nei paesi dell’Est europeo, è intenzionata ad affiancare all’attività “core” quella di Property Management e di Servicing, pianificando, al contempo, la piena operatività della terza generazione di imprenditori: “Puntiamo molto – spiega Antonio Russo, figlio di Rosario, responsabile dell’area



Rosario Russo

data nel dopoguerra – ci viene dalla lunga e sperienza nel settore delle costruzioni, che ci ha permesso di maturare una conoscenza del mercato molto approfondita. La capacità di relazionarci, nelle fasi di sviluppo del business, con soggetti specializzati, ci rende visibili in un mercato di professionisti quale è quello del Real estate. Il nostro vantaggio competitivo è di valorizzare l’area oggetto di sviluppo, individuandone la migliore destinazione ed il più appropriato concept progettuale. All’interno del gruppo Russo, inoltre, vi sono attività di media distribuzione, di ristorazione collettiva e negozi Brico, gestite

sentano le prime esperienze del genere in Calabria. Negli anni successivi l’azienda esce dai confini regionali e si pone sul mercato come developer puro valorizzando un’area nella città di l’Aquila con la progettazione di un Centro Polifunzionale. (area commerciale mq. 22.000; oltre multisala e palazzetto del ghiaccio).

“Un bravo developer – osserva Fedele

marketing – anche alla riqualificazione di vecchi contenitori immobiliari dislocati in prossimità dei centri storici delle città capoluogo. Si tratta di una sfida che le amministrazioni locali dovranno affrontare negli anni a venire, per dare risposta a uno sviluppo urbano più ordinato e rispettoso dell’ambiente. E noi siamo pronti a dare il nostro contributo”.



Immagine virtuale del Centro Commerciale “Le Grange”