

Il grande progetto sarà presentato a giorni al Mipic di Cannes

Sercom, al via il primo outlet siciliano

Una realizzazione di altissimo profilo per uno dei developer più interessanti e riconosciuti nel settore delle strutture commerciali. Il management spiega come la società del Gruppo Russo è divenuta leader di settore nel Mezzogiorno, ne analizzano i punti di forza e tracciano le linee di sviluppo future, che includono interventi importanti anche nell'edilizia turistico-alberghiera

E' sicuramente uno dei nostri progetti più ambiziosi: per le dimensioni, per la complessità, per le caratteristiche architettoniche." **Antonio Russo**, Responsabile Sviluppo e Marketing di Sercom S.p.A., developer immobiliare del Gruppo Russo, parla con grande passione ed entusiasmo dell'intervento di Carlentini, in Sicilia, che verrà presentato a giorni al prossimo Mipic di Cannes (allo stand 9.34), evento fieristico di riferimento per il real estate settore retail. Il grande progetto di Carlentini (in provincia di Siracusa, ma a pochi chilometri dall'aeroporto di Catania) prevede, come tema principale, la realizzazione di un imponente Outlet, il primo in Sicilia: 42.000 mq circa di GLA (Gross Leaseable Area) e 214 negozi, una struttura che rivedrà in chiave moderna la tradizione e la cultura architettonica regionale. L'altro tema trattato sarà quello dell'entertainment, con la realizzazione, su un'area di 21 ha di un parco di divertimenti a tema con una struttura indoor di 25.000 mq di SLP (Superficie Lorda di Pavimento) per renderlo produttivo tutto l'anno, un Amusement out door di 72.000 mq, e con la presenza di importanti ed innovative attrazioni ad esempio lo Snow Park, il primo nel nostro Paese. Infine, verrà costruito un albergo tematico di circa 600 posti letto con centro congressi e centro benessere, a servizio delle attività ludiche e commerciali. In totale, il complesso si stenderà su circa 50 ettari di terreno. "Perché la Sicilia? Beh, è una regione ricca, a dispetto delle statistiche ufficiali, popolosa, con una forte propensione al consumo. Per questo stiamo realizzando e realizzeremo nella regione diversi centri commerciali. Abbiamo pensato alla formula Outlet per il suo maggiore appeal, per il forte impatto architettonico, per l'affascinante concept progettuale e per la sua rilevanza di carattere regionale. Infatti l'ampio bacino di utenza che una tale opera riesce ad attirare comprenderà oltre 3 milioni di persone con una forte ricaduta occupazionale (previste mille assunzioni)". Sarà, spiega Russo, un intervento molto particolare sotto il profilo architettonico: "Vogliamo evitare le critiche rivolte in genere agli outlet, ai cui progettisti si rimprovera di scimmiettare gli stili tradizionali. Noi, al contrario, intendiamo far convivere presente e passato in maniera armonica." L'Outlet di Carlentini è fra le realizzazioni di spicco in un portfolio che comprende diversi interventi di rilievo: "Attualmente stiamo realizzando in Sicilia due centri commerciali, il primo in provincia di Agrigento, nel comune di Castrofilippo, un intervento di 37.000 mq di slp, il secondo in provincia di Caltanissetta, nel comune di San Cataldo, opera di 25.000 mq di superficie coperta: verranno inaugurati rispettivamente nel giugno 2008 e nell'aprile 2009", dice Russo. "Entro fine anno, poi, daremo inizio ai lavori di un terzo centro commerciale in provincia di Ragusa, nel comune di Modica. Occuperà una superficie di 30.000mq distribuiti su due livelli e verrà aperto al pubblico nel dicembre 2009." Anche in queste opere Sercom esprime la propria tensione verso l'innovazione: "Sì, cerchiamo sempre di cogliere le nuove esigenze che emergono dal mercato progettando e realizzando prodotti di grande qualità architettonica, immobili di pregio, sia nei materiali sia nelle strutture. Poi la concezione: in questi progetti la piastra alimentare non è l'unico fulcro del sistema. Le nostre realizzazioni, infatti, prevedono medie superfici con insegne nazionali e internazionali, che compongano un'offerta eterogenea, completa, aggressiva, competitiva." Sercom, ovviamente, non si ferma qui. La società continua il suo cammino nell'immobiliare commerciale, ma intende sviluppare il settore residenziale e quello alberghiero: "Al fine di curare meglio quest'ultimo comparto crederemo una divisione dedicata per la gestione", chiarisce Russo, che tiene a sottolineare la filosofia che ispira ogni progetto Sercom: "Prima di tutto il rispetto del lavoro di ognuno: l'etica del lavoro per creare valore nel tempo, come recita il nostro pay off. E poi il rispetto assoluto della storia, delle tradizioni, del contesto umano, sociale e naturale delle aree in cui vanno a sorgere le nostre realizzazioni. Ogni nostro progetto deve essere espressione di un'idea ma al contempo deve inserirsi armonicamente nell'ambiente che lo circonda nel rispetto della cultura e delle tradizioni. Come scrisse il grande Frank Lloyd Wright, uno dei maestri dell'architettura del Novecento, 'un progetto deve essere un interprete originale del suo tempo, del periodo, della sua epoca'".

Una caratteristica non secondaria di Sercom è la storia e la dimensione della società, da sempre legata indissolubilmente alla famiglia Russo. Rosario Russo, padre di Antonio, è il Presidente, mentre il fratello Fedele si occupa di amministrazione e finanza. Proprio a quest'ultimo chiediamo qualcosa dei punti di forza e delle strategie aziendali. "Il nostro principale vantaggio competitivo è la nostra natura di developer puro. Siamo noi a individuare le aree da valorizzare e, dall'inizio alla fine, curiamo ogni fase del progetto immobiliare. Riteniamo che questo è il modo con cui un developer deve approcciarsi se vuole creare valore nel tempo", spiega Fedele Russo, che aggiunge: "Un'altra nostra peculiarità è la capacità nel creare un network di professionalità di alto livello lungo tutta la catena del valore. Siamo bravi, insomma, a mettere assieme la squadra, sempre nell'ottica dello sviluppatore. E, tengo a precisare, la conduzione della squadra è sempre nostra, in ogni momento, assieme al continuo monitoraggio e controllo di tutte le fasi del processo." Tutto



Il progetto dell'outlet di Carlentini



ciò è possibile solo grazie a una struttura operativa particolarmente agile: "Sì, siamo flessibili e riusciamo a prendere decisioni rapide, reagendo in tempi brevi alle sollecitazioni e alle richieste". Per quanto concerne il mercato di riferimento di Sercom, Fedele Russo dice: "Siamo concentrati da sempre sull'immobiliare commerciale, ma ci muoviamo anche in altre direzioni: nel civile - ad esempio a Milano, in zona Fiera Nuova, siamo ristrutturato una delle torri di via Stephenson trasformandola in albergo. Un altro grande interven-

to l'abbiamo realizzato a Como, dove sono stati edificati 21.000 mq di edilizia residenziale. Guardiamo con attenzione anche alla riqualificazione delle aree industriali dismesse, una grande opportunità per le amministrazioni locali. E poi ci interessa molto il business nel settore turistico alberghiero, soprattutto nelle principali città italiane. Del resto, il nostro know-how ci consente di spaziare trasversalmente nei diversi settori e, in generale, siamo attenti a tutte le opportunità che si presentano e che ci garantiscono la possibilità

di presentare progetti di alto profilo. Operiamo soprattutto al Sud, ma intendiamo estendere il nostro raggio d'azione: siamo già valutando interessanti progetti nell'est europeo, dove interverremo operativamente per la fine del prossimo anno." Qualità è appunto la parola che contraddistingue ogni intervento di Sercom: "Alla qualità non vogliamo rinunciare per nessuna ragione, afferma Rosario Russo presidente di Sercom, ci siamo costruiti una grande credibilità, abbiamo un nome riconosciuto che vogliamo onorare sem-

pre. Inoltre, tra i nostri interlocutori ci sono i maggiori fondi immobiliari italiani: l'alto profilo, per noi, è irrinunciabile." E poi c'è quella natura di developer puro che è l'anima della società: "Certo, da sviluppatori noi puntiamo alla qualità dell'intervento in ogni fase del processo, magari sacrificando temporaneamente un po' dei margini di profitto, perché il risultato finale deve creare valore per tutti gli attori e per il territorio. Ogni nostra realizzazione è come un vestito su misura, in cui tutto dev'essere perfetto".

Ritratto di un Gruppo e di un'azienda

L'attività imprenditoriale del **Gruppo Russo** ha radici lontane, nel 1950, quando il fondatore **Antonio Russo** avvia una fabbrica per la produzione di laterizi, che per anni ha rappresentato l'attività di famiglia. A partire dalla fine degli anni '80, con l'ingresso in azienda dei figli **Rosario, Francesco, Fedele e Giancarlo**, viene impressa una svolta propulsiva alla crescita dell'attività imprenditoriale, che si diversifica, si amplia e supera i confini della Calabria per rivolgersi ai mercati italiani. L'azienda diviene così un moderno e dinamico gruppo con interessi in vari settori: distribuzione organizzata, ristorazione collettiva, promozione e sviluppo di interventi immobiliari. Proprio il settore del Real Estate, con la **Sercom S.p.A.**, ha dato negli ultimi anni un ulteriore impulso alla crescita del **Gruppo**, assumendo un ruolo di primaria importanza nella promozione e realizzazione di **Shopping Center**. Il know how e il network acquisiti, il dinamismo e l'entusiasmo dello staff dirigente hanno consentito di sviluppa-

re importanti progetti anche nel settore residenziale e alberghiero: oggi Sercom è un developer di riferimento, che gode di affidabilità e accreditamento presso gli stakeholders. Il futuro si prevede in costante crescita; la terza generazione, con **Antonio Russo**, assicura continuità ed entusiasmo: oggi l'impresa ha in corso di sviluppo importanti progetti in varie regioni d'Italia, e ha allo studio alcune opportunità di investimento

Oggi Sercom è un developer di riferimento nazionale, con un management e uno staff tecnico altamente qualificato, che fa network con le migliori professionalità e i primari interlocutori del settore (advisors commerciali e finanziari, progettisti, investitori istituzionali); i progetti realizzati ne sono una sintesi chiara e tangibile. Il concept progettuale degli interventi è di primario livello, le tecnologie impiegate sono le più avanzate, i modelli di gestione

Cicale' (Jonadi, VV, Novembre 1999). Dopo una breve ma significativa esperienza nella realizzazione di importanti opere pubbliche (l'ampliamento della **Fiera di Pordenone**, il Pronto Soccorso e il reparto di Terapia Intensiva dell'**Ospedale Bolognini** di Bergamo) la società dà il via alla progettazione e alla realizzazione di centri commerciali di **seconda generazione**. Il primo, in ordine di tempo, è il **Centro Polifunzionale** nel comune dell'Aquila, promosso nel 2001, articolato in un Centro Commerciale di 22.000 mq, una multisala di 4.000 mq posta su due livelli e un palazzetto del ghiaccio di 3.100 mq. Nel dicembre 2004 viene aperto al pubblico, nel comune di Montenero di Bisaccia (CB), il Centro Commerciale **CostaVerde**, 24.500 mq di superficie coperta. Nel 2006, il 15 marzo, l'apertura del Centro Commerciale **"Le Grange"** nel comune di Piedimonte S.Germano (FR), seguita dall'apertura di un'altra grande struttura nel comune di Ragusa: il **Centro Commerciale "Le Masserie"**, 24.000 mq di GLA.



Il Casale - San Cataldo (CL)



La Fortezza - Modica (RG)



Le Vigne - Castrofilippo (AG)

nei mercati esteri che costituiscono la sfida degli anni a venire. La lunga esperienza imprenditoriale, "l'etica del fare", consolidano l'immagine di un gruppo che con la tenacia e la competenza acquisita, con gli studi e il lavoro, ha superato il ristretto ambito territoriale per cogliere le opportunità che mercati sempre più dinamici e complessi offrono a chi per passione svolge la professione di imprenditore.

sono in linea con le esigenze più "alte" del mercato.

LE REALIZZAZIONI

L'impresa sin dal suo avvio si pone quale promotore di progetti di sviluppo immobiliare, in particolare di Centri Commerciali. Vengono così realizzati: il Centro commerciale **"Le Fornaci"** (Catanzaro, Marzo 1993), primo Shopping Center della Regione Calabria, ed il Centro Commerciale **"Le**