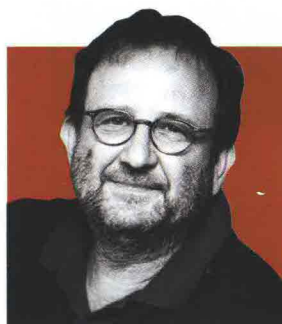


REAL ESTATE

Il centro commerciale del domani

Marco Balducci, general manager di Ceetrus Italia, racconta il progetto di Merlata Bloom Milano, il distretto 'smart' che unirà retail, sostenibilità, servizi e divertimento **DI CARLOTTA BALENA**

▶ **"IL CENTRO COMMERCIALE** è un posto molto sicuro dove fare la spesa oggi" dice Marco Balducci, General manager di Ceetrus Italia, azienda proprietaria di 47 centri commerciali in Italia che sta attuando una grande operazione di riqualificazione a Milano, in vista dell'apertura del primo 'urban smart district' a **Cascina Merlata** in Arexpo. "C'è la presenza degli uomini di sicurezza, presidi sanitari, grandi spazi, operatori di pulizia sempre attivi; disinfettiamo tutto e riusciamo a mantenere tutte le distanze necessarie grazie alle ingenti dimensioni".



MARCO BALDUCCI

General manager
Ceetrus Italia

"Si tratta di costruire centri commerciali ben diversi dalle 'scatole di scarpe' che si vedono oggi"

Come spiega Balducci, Ceetrus "ha due anime: la prima è legata alla nostra storia di proprietari e gestori di centri commerciali. Poi ci occupiamo di immobiliare puro, con progetti di investimento per la riqualificazione di periferie o dei centri cittadini". Infatti, Ceetrus Italia ha varato un piano di investimenti da 2,5 mld in Italia, per lo sviluppo immobiliare e per l'ampliamento dei siti commerciali esistenti. Tra cui rientra proprio il progetto di **Cascina Merlata**, che si chiamerà 'Merlata Bloom Milano' (investimento previsto: 325 mln) e che sarà un centro commerciale "di nuova generazione": "Ci sarà un completo rinnovamento dell'offerta commerciale; fino ad adesso ci si basava solo sul retail, soprattutto tessile, mentre nei centri di domani, oltre al settore retail, ci sarà tutta una parte legata al divertimento, alla cultura e alla ristorazione, quindi un'offerta molto più vasta. Fondamentale è l'aspetto della sostenibilità, e l'adozione di metodi costruttivi che utilizzino le energie rinnovabili: insomma, si tratta di costruire centri commerciali ben diversi dalle scatole di scarpe che si vedono oggi". Quello di **Cascina Merlata** non è l'unico progetto ambizioso che Ceetrus Italia ha nel nord Italia: a Cuneo, ad esempio, si sta progettando un nuovo modello urbano che unirà residenze e servizi sportivi. "Vogliamo



costruire la città dello sport - spiega Balducci - un grande investimento dove sport e immobiliare andranno insieme, in un modello che ancora in Italia non esiste". Ma tornando ai centri commerciali, la domanda è d'obbligo: in un mondo dove negli Usa c'è già chi ha profetizzato la cosiddetta 'apocalisse del retail', che significa soprattutto chiusura definitiva dei centri commerciali, e in cui la pandemia farebbe propendere per i luoghi aperti, come vede il futuro del settore? "Il Covid ha certamente avuto un impatto ma sta anche accelerando i processi di digitalizzazione che erano già in corso. Il centro commerciale - spiega Balducci - sopravvivrà, perché se è vero che un modello di retail solo fisico non funziona più, è anche vero che le grandi piattaforme digitali devono appoggiarsi ai negozi fisici per assicurarsi la logistica dell'ultimo miglio. Il mondo dell'immobiliare sta vivendo una rivoluzione accelerata dal Covid. Il commercio deve diventare multicanale, i negozianti devono stare su internet, e noi dobbiamo facilitare un modello misto tra show-room, web, e presenza fisica. I commercianti che oggi sono in difficoltà sono quelli che ancora non sono multicanale e non sono stati capaci di trasformare la loro offerta. Vince chi è capace di fare entrambe le cose. Dalla nostra, offriamo un contenitore immobiliare sicuro e sostenibile". ■