



Claudia Buccini

Understatement piemontese

«Sono molto determinata e non risparmio le energie per raggiungere gli obiettivi nei quali credo» afferma Claudia, **Associate, Head of Research Cushman Wakefield LLP** «anche conciliare le esigenze della famiglia con quelle del lavoro non è facile». Soprattutto se si abita a Torino e si lavora a Milano (evviva l'alta velocità!) e si hanno due bambine piccole. Ma Claudia, architetto, è abituata a gestire «un'architettura complessa in continua evoluzione, che richiede organizzazione...per fortuna ci sono i nonni, un supporto preziosissimo!» Il tempo libero al momento è molto limitato, ma Claudia è sempre stata molto sportiva, per lei lo sport è la condizione necessaria per stare bene... "mens sana in corpore sano".

Per le vacanze, sta bene quando è immersa nella natura, ama sia il mare che la montagna, sci-alpinismo d'inverno e barca a vela d'estate. Dopo la specializzazione al COREP di Torino ha lavorato un paio d'anni in REAG, passando nel 2003 in C&W. I progetti che maggiormente l'hanno arricchita e anche oggi la affasciano sono quelli di «consulenza per lo sviluppo, trasformazione e valorizzazione immobiliare, che coinvolgono diverse competenze specifiche all'interno di C&W».



Elena Delsignore

Trasparenza e credibilità

Figlia di un agronomo e di una biologa, nasce a Gattinara nel 1976. La sua famiglia ha sempre avuto un'azienda agricola specializzata nella coltivazione del riso e così è cresciuta in aperta campagna, tra il "mare a quadretti" del vercellese e le zanzare. Si è laureata con lode e menzione in Economia e Commercio presso l'Università degli Studi del Piemonte Orientale, con la quale collabora ancora oggi come Professore in strategie e politiche d'impresa e deontologia professionale. Ha un PHD in business economics ottenuto presso la Facoltà di economia dell'Università di Torino, con una specializzazione sullo studio strategico dei settori. È dottore commercialista, iscritta all'albo, e «con una particolare predilezione per numeri, bilanci e consulenza in pianificazione strategica - mission,

vision, obiettivi, studi di mercato e redazione di business plan...».

È una curiosa che ama poter conoscere e apprendere ogni giorno qualcosa di nuovo... ama leggere e partecipare a corsi, incontri, gruppi di discussione, tavole rotonde, convegni, sia come oratore che come uditor. Ha pubblicato diversi articoli su riviste di real estate in tema di valutazione e rating immobiliare, di business plan e studio dell'high and best use, oltre che testi, universitari e non, per affrontare e superare con successo ogni momento della vita aziendale.

È tra i dieci italiani ad aver conseguito il titolo di "REV - Recognised European Valuer" riconosciuto a livello europeo da TEGoVA.

È Managing Partner de IL PUNTO Real Estate Advisor, e appartiene a diverse associazioni nazionali e internazionali: da IsIVI a AREL-Associazione Real Estate Ladies, da CORFAC International a FIABCI, da SIOR ad Appraisal Institute, da OSMI a IRWA.....crede moltissimo nell'associazionismo!

Ha un compagno, Marco, e non ha figli. « Ci dividiamo e riuniamo, se si riesce anche giornalmente, tra Bologna e Milano, tra lavoro e amore. Con lui condivido la mia più grande passione:viaggiare. Amo scoprire, conoscere, visitare, stupirmi, e ogni anno ci concediamo almeno un mese di vacanza in giro per il mondo alla scoperta di qualcosa di nuovo».

Tra le altre passioni di Elena c'è di sicuro la lettura (legge "di tutto").Le piace cucinare:il suo forte è il pesce (capesante gratinate e polpo alla galega).Ma «Amo tenermi in forma e prenderti cura di me, vado in palestra almeno due volte a settimana e la mattina -soprattutto nel weekend- mi piace andare a correre al parco appena sveglia. Uno dei miei sogni e' quello di partecipare alla maratona di New York per i "miei quaranta anni"».

Q.Elena, qual è il progetto/operazione/intervento che più ti ha arricchita nella tua vita professionale e quale quello su cui ti stai concentrando oggi?

A.Premesso che la mia e' una società giovane, vivace e spumeggiante specializzata nella consulenza immobiliare integrata a 360 gradi nel mondo del real estate, in passato, come ancora oggi, mi è spesso capitato di trovarmi intorno ad un tavolo insieme a consulenti con specializzazioni diverse.La possibilità di confrontarsi in modo diretto, sotto un'unica "grande coperta", per poter trovare un'unica e sola soluzione possibile, che sia la migliore nell'interesse del cliente, dovendo conciliare idee a volte contrastanti, rappresenta di certo l'aspetto che ha permesso, e permetterà' - al mio bagaglio culturale oltre che alla mia professionalità - di crescere e arricchirsi sempre più. Trovare la soluzione per la definizione dell'high and best use e la riconversione migliore di un ex convento vincolato dell'Ente di Custodia in Terra Santa nel centro storico di Napoli, redigere le prime due diligence, valutazioni e asseverazioni per apporti a importanti Fondi immobiliari italiani, piuttosto che analizzare in poche settimane un pacchetto immobiliare di un Istituto di credito del nord Italia, composto da proprietà variegate, per identificare la più efficace ed efficiente soluzione alle problematiche emerse al fine di una miglior valorizzazione degli asset, sono state di certo tra le attività che mi hanno dato molto. Proprio mantenendo questa nostra specializzazione, oggi più che mai, affianchiamo i nostri clienti per garantire loro, mediante l'introduzione di nuovi strumenti ancora poco usati in Italia quali, ad esempio, il rating immobiliare nella valutazione o la "title insurance" per la copertura dei rischi legali e - mediante l'ingresso in grandi gruppi multinazionali quali, ad esempio CORFAC International (di cui siamo gli unici esponenti italiani), maggior trasparenza e credibilità verso il mercato non solo italiano ma anche estero.

Q.Come vedi il mercato dei prossimi due anni ?

A.Sarò un'ottimista ma credo che se ci si mette a fare qualcosa tutti insieme il mercato poco alla volta potrebbe riprendersi. Naturalmente, se continuiamo a stare immobili o a rimandare in avanti il problema, la situazione del real estate non potrà che peggiorare. La principale caratteristica di un immobile è quella contenuta nella sua stessa definizione. L'Italia è un Paese stupendo, ma quando vedo centinaia di capannoni costruiti a metà lungo le campagne o osservo costruire nuovi uffici in quartieri dove c'è ne sono già centinaia e sono tutti vuoti, mi domando perché invece non ci concentriamo su ciò che abbiamo. Il turismo: ma perché in tutto il mondo esistono catene di hotel specializzate, in Italia ci sono solo alberghi familiari? Gli ostelli per i giovani nei centro città.I campus universitari. E poi perché non creare dei bei centri se non addirittura riconvertire interi paesi all'ospitalità di persone della terza età? E ancora, in un'Italia che come il resto del mondo sta diventando multietnica, perché non ripensare anche parte di quanto già costruito e abbandonato per renderlo in linea con le aspettative di una nuova classe sociale? Insomma, occorre costruire dei business plan dettagliati e precisi che possano rappresentare la nostra rotta per offrire al mercato ciò che i clienti stanno chiedendo.

Q.Quale tema affronteresti per primo per "cercare" di superare la crisi del settore immobiliare?

A.Il mercato immobiliare italiano ha tutte le basi e i requisiti per tornare al successo di sempre se non addirittura ottenere una posizione eccelsa nel panorama nazionale ed internazionale. Come esperti di real estate abbiamo tutti gli strumenti per poter valorizzare al meglio i nostri asset, anche alla luce della grande opportunità che oggi ci è data a seguito della dismissione del patrimonio pubblico: dobbiamo fermarci e riflettere. L'investitore, italiano e straniero - dal piccolo consumatore alla grande multinazionale - richiede trasparenza, chiarezza, maggior affidabilità e sicurezza. Il nostro impegno deve concentrarsi proprio su questo. Sul tema della trasparenza

è necessario creare, una volta per tutta, delle banche dati complete e precise, come, ad esempio, quelle già presenti negli Stati Uniti d'America. Sul tema della chiarezza sarebbe opportuno che fosse emanata come in numerosi altri Paesi, si veda ad esempio la Francia, una normativa puntuale ed univoca in tema di misurazione delle superfici. In materia di rischio si dovrebbe utilizzare, come già avviene per il mondo finanziario, l'indice di rating in modo da poter associare al valore un rischio e permettere all'investitore di confrontare le diverse opportunità presenti sul mercato e decidere in base alla propria propensione ai rischi. Ancora bisognerebbe, come ormai accade per qualsiasi professionalità, rendere obbligatoria la formazione continua degli esperti di modo che solo soggetti qualificati e capaci possano rilasciare report di stima.

Q.E' possibile rilanciare il real estate senza passare da una revisione dei valori delle operazioni immobiliari?

A.Ogni immobile ha la sua storia. Fare una revisione complessiva dei valori con una svalutazione percentuale in blocco non sarebbe di grande aiuto e non risolverebbe i problemi. Sarebbe molto utile invece prendere i pacchetti di immobili e analizzarli, scomporli, spaccettarli per poter separare il buono dal cattivo e, mediante studi individuali identificare cosa sia da ristrutturare ovvero da valorizzare. Inoltre le nuove valorizzazione dovrebbero sfatare almeno due miti tipici del real estate italiano: non è vero che qualsiasi immobile mi appartenga sia sempre migliore di tutti gli altri presenti del mercato e valga sempre un po' di più solo per il fatto di esse mio...e soprattutto, anche se il valutatore non ha la sfera di cristallo, è importante che egli guardi non il passato, ma il futuro.



Tania Garuti

Ho fatto il K2 (Real)

Modenese, Tania Garuti, oltre 15 anni di esperienza nel real estate, è stata nel 2002 la prima donna a essere accolta nella Royal Institution of Chartered Surveyors in Italia. Dopo la laurea in Architettura e la prima edizione del master REM presso il Politecnico di Milano, e dopo esperienze di primo piano in grandi gruppi immobiliari, nel 2005 fonda con altri soci **K2Real, di cui è Managing Partner**, realtà affermata nell'advisory, valuation & strategy, che supporta i soggetti istituzionali nell'investimento immobiliare. «Per diventare imprenditrice c'è voluto un pizzico di incoscienza» confessa, «essenziale in tutte le grandi opere».

Dopo aver conseguito la qualificazione ASA (American Society of Appraising), ha partecipato attivamente dal 2005 ai tavoli di lavoro RICS, ed alle Commissioni esaminatrici APC di RICS (Assessment of Professional Competence), risultando quindi Consigliere nel Board di RICS Italia nel biennio 2008-2009. Attualmente è componente dell'Executive Committee di ULI-Urban Land Institute in Italia, oltre che member del Comitato Italiano di valutazione immobiliare patrocinato da IPD, e Consigliere di Amministrazione di K2Project.

Dal 2003 correntemente interviene in qualità di Relatore presso il Master "Real Estate Management" di SDA Bocconi/Politecnico di Milano e presso il COREP di Torino.

Il suo percorso professionale è passato attraverso significative esperienze nei campi del property management (Johnson Controls), asset management (Gruppo Apokè, ora Beni Stabili, Gruppo DePfa Bank, ora Aareal Bank) e valuation (Engagement manager "Investment&Advisory" in REAG), infine lanciando la costituzione e avvio di K2Real, prima società formalmente riconosciuta in Italia da RICS con la designation di "Chartered Surveyors". Ha personalmente partecipato alle principali operazioni immobiliari che hanno segnato il panorama italiano dell'ultima decade (SCIP, FIP, COMIT, ...) e risulta infine tra i soci fondatori di AGIRE (Associazione Golfisti Italiana Real Estate). Ha al suo attivo alcune pubblicazioni e "working papers".