

CHORUS LIFE MAGAZINE



TRIMESTRALE MARZO 2022 N.011

CHORUS LIFESTYLE MAGAZINE - AUTORIZZAZIONE TRIBUNALE DI BERGAMO N.02/19 DEL 19.02.2019



CHORUS LIFE
BERGAMO

PALAZZO DEL MONTE



CHORUS LIFE
PIETRA LIGURE

MISSION

**COSTIM apre
la strada del real
estate innovativo**

MERCATO

**Chorus Life
riceve il consenso
di AUDis**

ATTIVITÀ

**L'obiettivo di Chorus Life
è soddisfare l'ospite
e l'investitore**

TESTIMONIANZE

**Perchè non serve
una legge sulla
rigenerazione urbana**

CHORUS LIFESTYLE MAGAZINE

Supervisione generale
Guglielmo Pelliccioli

Redazione
**Cristina Giua, Marco Luraschi,
Kevin Massimino, Patrizio Valota,
Pietro Zara**

Consulenza editoriale
**Daily Real Estate sas
di Lara Pelliccioli**

Grafica e impaginazione
Massimo Ghilardi

Responsabile amministrazione,
servizi e abbonamenti
Simona Galiero, Paolo Pelliccioli

Immagini e video
Andrea Bassis, Giuliano Bellini

Web e digitale
Matteo Belotti

Editore
**DAILY REAL ESTATE S.R.L.
Via Copernico, 40
24069 Trescore B.rio (BG)
Iscrizione ROC N.22163**

Direttore responsabile
Luca Pelliccioli

Contatti
**Tel. +39 035-211356
www.ilqi.it - info@ilqi.it**

Comunicazione culturale e d'impresa
PEO srls

Fotolito e stampa
**ALGIGRAF S.R.L.
Via del Lavoro, 2
24060 Brusaporto (BG)**

Autorizzazione Tribunale di Bergamo
n.02/19 del 19.02.2019

Copia: 31,20 € - La pubblicità non supera il 45%
del numero delle pagine della rivista. Foto e immagini
dell'editore o di ©Shutterstock a eccezione di quelle
fornite direttamente dagli autori intervistati. Foto di
copertina e a pag. 10, 14, 15, 18, 19, da pag. 25 a pag. 33,
37, 42, 43, 75 (prima e seconda dal basso): Design Arch.
Joseph Di Pasquale, JDP architects.

© Copyright Daily Real Estate s.r.l. - Bergamo

Ai sensi dell'art.2 comma 2 del codice di deontologia
relativo al trattamento dei dati personali nell'esercizio
dell'attività giornalistica, si rende nota l'esistenza di una
banca dati personali di uso redazionale presso la sede
di Via Copernico, 40 Trescore B.rio (BG). Gli interessati
potranno rivolgersi al responsabile del trattamento dei
dati presso detta sede per esercitare i diritti previsti
dal D.lgs 196/2003 e del Regolamento UE 2016/679
"GDPR" Informativa sulla Privacy alla pagina web
www.ilqi.it/condizioni#privacy.

Sommario

Editoriale

04

L'abitare di Chorus Life è il modello
più moderno offerto dal mercato
L'editoriale di **Guglielmo Pelliccioli**

Mission

06

COSTIM apre la strada
del real estate innovativo.
Intervista a **Francesco Percassi**

Mercato

12

Le tre anime di COSTIM:
promozione, progettazione
e costruzione, gestione

16

Chorus Life riceve il consenso
di AUDis. A cura di **Tommaso
Dal Bosco**, AUDis

20

Progettare e costruire oggi.
A cura di **Wilmer Berton**

24

L'ospitalità del futuro, le chiavi
del successo. A cura di **Emilio
Valdameri**, Progetto Turismo

28

Student Housing,
Senior Living, Multifamily,
Cohousing o Chorus Life?

Attività

34

Chorus Life: obiettivo soddisfare l'ospite e l'investitore. Intervista a **Pietro Lanciotti**, COSTIM

38

Avanzamento del cantiere Chorus Life Bergamo. A cura di **Carlo Crosa**, COSTIM

42

Evoluzione del progetto Chorus Life Pietra Ligure. A cura di **Andrea Giovannini**, COSTIM

Testimonianze

44

Perché non serve una legge sulla rigenerazione urbana. A cura di **Guido Inzaghi**, Belvedere Inzaghi & Partners

48

L'intelligenza artificiale è uno strumento per migliorare la società. A cura di **Fabio Moioli**, Microsoft Italy

50

Il valore del silenzio in un immobile. Intervista a **Ezio Rendina**, VIVA Consulting

Dati e Statistiche

56

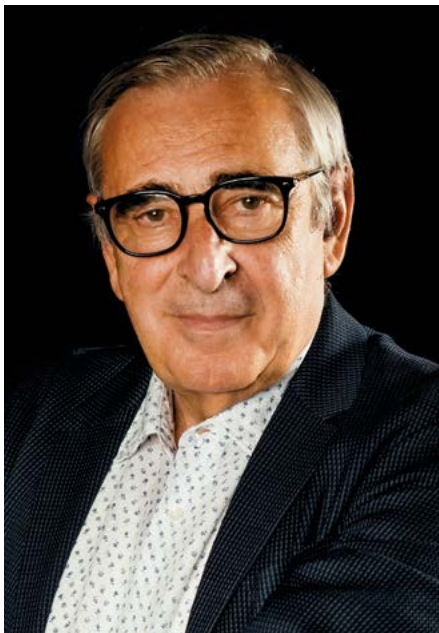
Le previsioni degli investitori per il 2022. Tratto dal report annuale di CBRE

Target lettori di Chorus Life Magazine

CATEGORIA

CHORUS LIFE

1. SOCIETÀ QUOTATE IMMOBILIARI	●
2. SOCIETÀ SGR FONDI IMMOBILIARI	●
3. SOCIETÀ INTERNAZIONALI IMMOBILIARI	●
4. GRUPPI INDUSTRIALI DIPART. REAL ESTATE	●
5. AGENZIE CENTRALI DELLO STATO	●
6. PUBBLICHE AMMINISTRAZIONI LOCALI	●
7. STUDI LEGALI DIPART. REAL ESTATE	●
8. STUDI DI INGEGNERIA	●
9. STUDI ARCHITETTURA	●
10. SOCIETÀ DI GESTIONE IMMOBILIARE	●
11. BANCHE E ISTITUTI DI FINANZIAMENTO	●
12. UNIVERSITÀ E DOCENTI	●
13. ISTITUTI DI RICERCA	●
14. AZIENDE PRODUTTRICI MANIFATTURIERE	●
15. COSTRUTTORI EDILI E ACCIAIO	●
16. ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA	●
17. RSA E OSPEDALI	●
18. GESTORI STUDENTATI	●
19. AGENZIA PR E COMUNICAZIONE	●
20. GIORNALISTI	●
21. HOTEL 4 E 5 STELLE	●
22. CATENE ALBERGHIERE	●
23. CANTIERI NAVALI	●
24. CANTIERI DI IMBARCAZIONI YACHT DI LUSO	●



Guglielmo Pelliccioli
coordinatore editoriale

L'abitare di Chorus Life è il modello più moderno offerto dal mercato

La sorte dell'umanità è sempre stata legata al costruito come parte integrante dell'ambiente di vita. L'uomo ha ricercato, là dove andava insediandosi, le condizioni per stabilirvisi insieme alla sua famiglia. La storia del mondo si è sviluppata partendo proprio da questi centri abitati che da villaggio, sono diventati città e poi metropoli. Sempre comunque il nucleo fondamentale è stata la casa che nel corso dei secoli si è trasformata introducendo sicurezza, qualità, benessere. Ogni epoca ha avuto una sua rappresentazione ideale attraverso la casa e più in generale quella che è stata definita la residenza. Oggi il valore dell'abitare si misura con i servizi che vengono offerti e, conseguentemente, con la qualità del contesto inteso anche come spazi esterni e limitrofi. Così sarà in futuro e l'industria immobiliare si sta domandando quali modelli potranno soddisfare questo bisogno delle generazioni future. L'avvento del Covid ha, se possibile, accentuato questa ricerca introducendo elementi nuovi quali la sicurezza sanitaria e la necessità di spazi all'aperto. È chiaro che ciò comporta un ripensamento globale delle soluzioni abitative finora realizzate, concentrate solo sull'unità abitativa e poco più.

**Chorus Life
appare come
il modello più
avanzato al
mondo di nuovo
insediamento
abitativo in cui
alla base c'è il
benessere dei
suoi abitanti**

Nuove iniziative si stanno studiando per rendere la casa un bene di consumo e non un asset patrimoniale, in altre parole per favorire l'affitto rispetto all'acquisto. Con quali vantaggi? Evitare un investimento oneroso da parte delle famiglie, favorire la mobilità delle stesse, rendere più facili gli spostamenti per cause di famiglia (nascita figli, separazioni, variazione del numero dei componenti), garantire una qualità superiore dei servizi, migliorare le condizioni di gestione e manutenzione degli immobili.

Su questa strada si è indirizzato il progetto Chorus Life che, allo stato attuale, appare come il modello più avanzato di nuovo insediamento abitativo al mondo. Proprio il benessere degli abitanti/ospiti è la base su cui poggia la scelta vincente dell'iniziativa. Un benessere che si concretizza nell'avere a disposizione strutture per la salute e la cura psicofisica, per la pratica dello sport, per la qualità dell'ambiente, per lo scambio tra le generazioni essendo rappresentate tra gli abitanti tutte le fasce di età dagli studenti alle giovani coppie, dai professionisti con attività temporanee sul territorio agli anziani autosufficienti. Chorus Life è un progetto nato nel 2016 finalizzato allo sviluppo della tecnologia GSM per la gestione digitale degli immobili. Progressivamente esso si è sviluppato incontrando l'interesse e il coinvolgimento del mercato che ha intuito le grandi potenzialità del modello che si stava sperimentando a Bergamo. Con l'avanzamento dei lavori e la definizione di tutte le funzioni è emerso chiaramente che ci si trovava di fronte al primo prototipo di immobile replicabile sia a livello nazionale che su scala internazionale. Era necessaria a quel punto una scelta strategica dalla cui evoluzione è così nato il modello Chorus Life Mare ma soprattutto la COSTIM che oggi presentiamo con un'intervista al suo presidente l'avvocato Francesco Percassi.

COSTIM apre la strada del real estate innovativo

**Il gruppo che sta realizzando Chorus Life si propone come soggetto multidisciplinare
nella promozione, progettazione, sviluppo e gestione immobiliare**

Intervista al Presidente della società Francesco Percassi

Francesco Percassi è divenuto avvocato perché, dopo la prematura scomparsa del padre Giuseppe, aveva desiderio di sviluppare un suo percorso professionale al di fuori del Gruppo. Alla fine del 2009, nel picco della crisi immobiliare, si vede costretto a rientrare a Bergamo e ad interessarsi della storica azienda immobiliare di famiglia, al tempo ancora a conduzione familiare, terminando la carriera all'interno di un affermato studio legale milanese. Il destino a volte però si diverte a mischiare le carte e a far seguire strade che, seppur per vie tortuose, alla fine arrivano agli stessi traguardi. L'incontro dell'avvocato imprenditore Francesco Percassi con il Cavaliere del Lavoro Domenico Bosatelli è stato uno di questi segni imperscrutabili che indirizzano verso altri percorsi e segnano l'itinerario di una vita. Il sodalizio tra i due nasce nel 2016 con ruoli ben distinti, ma con un obiettivo comune: realizzare l'iniziativa Chorus

Life, un progetto immobiliare con valenze sociali, tecnologiche e di innovazione come mai si era visto in un cantiere in Italia e nel mondo. E, in parallelo, lo sviluppo di un Gruppo industriale (COSTIM) altrettanto unico nel panorama del Real Estate.

Ma lasciamo la parola al Presidente di COSTIM Francesco Percassi per descrivere questo incontro:

Il primo incontro con Domenico Bosatelli risale al luglio del 2016. Avevo letto dell'iniziativa di Chorus Life su L'Eco di Bergamo e rimasi molto colpito dalla quantità di innovazione che si poteva già intravedere. Questo appuntamento conoscitivo, che doveva durare pochi minuti, in realtà si protrasse per alcune ore. Ricordo che rimasi affascinato dalla visione di questo progetto che il Cav. Lav. Bosatelli, quale suo ideatore, incarnava. Tra di noi è scattata subito una chimica che ha rappresentato il

Realizzare l'iniziativa immobiliare Chorus Life è l'obiettivo che nel 2016 unisce le strade di Francesco Percassi e del Cav. Lav. Domenico Bosatelli

“ Ricordo che rimasi affascinato dalla visione di questo progetto che il Cav. Lav. Bosatelli, quale suo ideatore, incarnava

necessario terreno su cui sarebbe nata la futura collaborazione: al termine dell'incontro avevo ricevuto un'immagine di Domenico Bosatelli completamente diversa da quella che supponevo prima di conoscerlo personalmente. Rimasi letteralmente affascinato sia dall'uomo, sia dall'imprenditore, con la sua capacità di visione e di pragmatismo. Immagine che poi nel tempo ho potuto ulteriormente approfondire, grazie anche alla confidenza e all'amicizia che si è instaurata tra di noi.

L'evoluzione del progetto ha portato a maturare la decisione di creare la COSTIM. Quali erano gli obiettivi iniziali della costruzione di questa Newco?

L'idea di COSTIM è nata abbastanza presto, subito dopo una prima intensa fase di lavoro congiunto sullo slancio del progetto che

stava sviluppando Chorus Life. In sostanza, si trattava di immaginare un gruppo industriale in grado di realizzare iniziative immobiliari molto complesse: un modello non facile da trovare in Italia, nel quale le competenze, anche le più complesse, si potessero unire e integrare. All'inizio, quindi, siamo partiti dal progetto Chorus Life e poi, dopo tre anni, la holding della famiglia Bosatelli è entrata come azionista nel capitale di Impresa Percassi. Solo successivamente si è deciso di creare un veicolo unico in cui far entrare Elmet, Gualini e la stessa Impresa Percassi. Creando, dunque, un polo industriale che beneficiasse di questi differenti know how per proiettarsi su nuove realizzazioni in conto proprio e in partnership con altri investitori.

Alla base dell'idea di COSTIM c'è anche un'indicazione per realizzare un'azienda moderna in grado di sviluppare sia lavori in proprio, sia il modello, invero poco remunerativo, del conto terzi. Una scelta coraggiosa e lungimirante che trova logicamente nel prodotto Chorus Life il suo habitat operativo più naturale. Ma evidentemente non solo...

È vero. Lo scopo era di realizzare un Gruppo moderno e innovativo, ma soprattutto un unicum come non ve ne erano, almeno in Italia, in grado di progettare, realizzare e gestire "chiavi in mano" sviluppi di grandi e complesse dimensioni. Si è partiti dal conto terzi, con un

Nasce così COSTIM, un gruppo industriale unico nel panorama del Real Estate

Lo scopo è la creazione di un Gruppo in grado di progettare, realizzare e gestire iniziative di grandi e complesse dimensioni



“ Più progetti ambiziosi hai, più sei in grado di attrarre persone di qualità e candidarti a progetti di altissimo livello



importante know how sviluppato nel corso degli anni; in parallelo abbiamo costituito una struttura per agire anche per conto proprio, proponendoci ai committenti come partner qualificato, ossia capace di seguire tutte le fasi del progetto, dall'ideazione fino alla realizzazione e gestione. Tale nuovo approccio è stato sperimentato fin da subito nello sviluppo del prototipo di Chorus Life a cui si aggiungeranno altre operazioni. Più progetti ambiziosi hai, più sei in grado di attrarre persone di qualità e candidarti a progetti di altissimo livello.

In parallelo è stata costituita una struttura con lo scopo di agire anche per conto proprio

Avere un partner di successo e di grande visione come il gruppo POLIFIN della famiglia Bosatelli è indubbiamente una opportunità oltre che uno stimolo formidabile.

Per un imprenditore come me e per tutti i collaboratori di COSTIM il Cav. Bosatelli fonte di ispirazione ed assume un grande valore il poter beneficiare della sua energia, della sua visione, della sua esperienza nonché della sua forte reputazione. Con la sua regia, insieme a lui e Fabio Bosatelli, si sono tracciate le basi del futuro.

Ovviamente ciò si è ripercosso anche sullo sviluppo più ampio di una struttura globale che oggi è articolata su tre fronti: lo sviluppo, progettazione e costruzione, la gestione e la promozione. Ecco, quali ulteriori evoluzioni ha avuto COSTIM?

La grande novità all'interno dell'organizzazione di COSTIM, guidata dal CEO Jacopo Palermo, è la gestione. Tale divisione, la cui responsabilità è stata affidata a Pietro Lanciotti, si affianca alla già consolidata struttura di sviluppo, progettazione e realizzazione del Gruppo. Si occuperà di Chorus Life, partendo da Bergamo, delle successive "città del futuro" che sorgeranno ed anche di altre realizzazioni a reddito finalizzate alla generazione di un ritorno in grado di soddisfare gli investitori. Il servizio è

la chiave del nostro presente e futuro. Daremo impulso all'attività di promozione e sviluppo di nuovi Chorus Life e di altri ambiziosi progetti, sia in Italia che all'estero. Allo stesso tempo, procederemo all'individuazione di investitori locali ed istituzionali, il cui gruppo di lavoro è in fase di costruzione con un pool di banche e advisor.

La grande novità di COSTIM è la gestione

Possiamo avere alcune cifre che testimoniano la crescita di COSTIM per fatturato, lavori acquisiti, numero di dipendenti e prospettive?

Il fatturato di COSTIM relativo al 2021 è stato di oltre 320 milioni di euro mentre il numero dei dipendenti è salito a 600 unità, coordinati da trenta dirigenti, ed un portafoglio lavori aggregato superiore a 600 milioni di euro.



Infine un suo commento, presidente Percassi, sul futuro del settore delle costruzioni in cui operate. Esistono prospettive positive per il settore viste le aspettative dei grandi fondi italiani ed esteri?

Oggi nel mercato immobiliare ci sono molte aspettative da parte degli investitori ma poco prodotto adeguato a soddisfarle, se si va oltre Milano. Per questa ragione noi abbiamo scelto di andare anche oltre con il modello Chorus Life, perché rappresenta la punta più avanzata della rigenerazione urbana e un nuovo concept di struttura per il residenziale e l'ospitalità. L'aspetto più importante a cui guarda il gruppo COSTIM sono i criteri ESG. Tutti gli investimenti dovranno avere queste caratteristiche di sostenibilità, socializzazione, governance e cultura aziendale. Il nostro prodotto dovrà essere una conseguenza di questa visione. Il mondo finanziario è già molto sensibile a investire nel modello Chorus Life nelle sue varie declinazioni. Siamo di fronte ad una metamorfosi del mondo immobiliare e noi ci stiamo strutturando per affrontare il futuro da protagonisti.



Le tre anime di COSTIM

MERCATO



Promozione, Progettazione e Costruzione, Gestione

COSTIM è un gruppo industriale integrato che, attraverso le tre società controllate Impresa Percassi, Gualini e Elmet, opera lungo tutta la filiera del Real Estate per lo sviluppo e realizzazione “chiavi in mano” di grandi progetti immobiliari e di rigenerazione urbana in conto proprio e di terzi, nell’intento di migliorare efficienza e coordinamento con economie di scala. Soci di COSTIM sono il Cav. Lav. Domenico Bosatelli (Polifin con il 60%) e l’Avv. Francesco Percassi (Unifin 40%): la holding della famiglia Bosatelli è anche proprietaria di Chorus Life Bergamo, la cui realizzazione e gestione è stata affidata “chiavi in mano” a COSTIM. La value proposition si fonda su tre pilastri: l’industrializzazione del processo produttivo delle realizzazioni immobiliari, la sistematica applicazione delle tecnologie digitali di ultima generazione, i servizi corporate centralizzati. Questa impostazione permette di migliorare l’efficienza e il coordinamento, sfruttando economie di scala, competenze cross-funzionali e know-how specifici e di



creare assi di ricerca e sviluppo. COSTIM si presenta quindi come un modello che permette l’ottimizzazione del TCO (Total Cost of Ownership) lungo l’intero ciclo di vita del prodotto immobiliare, con risultati più vantaggiosi

per il cliente in termini di tempi, controllo e valore aggiunto nel segno dell’innovazione grazie alle tre anime che la rendono unica: **promozione, progettazione e costruzione, gestione.**

PROMOZIONE

Chorus Life è un modello e un progetto unico nel suo genere. Il primo esempio di “Smart district” in Italia e progetto pilota di un concept che si fonda sulla rigenerazione urbana, sul benessere dell’utente e sull’innovazione tecnologica-digitale al servizio della sostenibilità dell’asset. Sono queste caratteristiche di unicità a dare forte attrazione al progetto, con un nutrito interesse da parte dei possibili tenants e investitori verso un comparto proiettato solidamente verso scenari immobiliari futuri. Chorus Life stesso, come prodotto, con la sua crescita e futura apertura, risulta così il principale mezzo di promozione, a cui è accompagnata un’attività di ricerca sul territorio, italiano e non, delle possibili aree e sedi di sviluppo dei prossimi modelli Chorus Life.



PROGETTAZIONE E COSTRUZIONE

La realizzazione di un comparto tecnologicamente avanzato come Chorus Life nasce da basi progettuali altrettanto innovative. Il coinvolgimento diretto di diversi partner nella progettazione ed edificazione rende Chorus Life

Bergamo un progetto integrato, sviluppato in BIM, coordinato da Impresa Percassi e sviluppato direttamente on site da una BIM Unit di oltre 20 unità che si occupa della redazione degli elaborati “as built”.

**Chorus Life Bergamo
è un progetto
interamente sviluppato
on site da una BIM Unit
di oltre 20 unità**

La progettazione BIM, per importanti progetti come Chorus Life, è oggi un requisito essenziale. In questo ambito Impresa Percassi supera la sola progettazione 3D degli edifici con lo

sviluppo di una progettazione in 4D e in 5D, per la gestione dei tempi, nonché in 6D per il monitoraggio e la gestione futura del costruito, ponendo le basi per il funzionamento della piattaforma GSM.

Non solo progettazione in 3D, ma anche in 4D, 5D e 6D

GESTIONE

La gestione degli edifici del comparto di Chorus Life Bergamo sarà suddivisa fra diretta e conto terzi. COSTIM gestirà direttamente l'arena da 6.500 posti occupandosi della promozione di eventi sportivi, fieristici e di spettacolo che rende l'edificio il cuore pulsante del nuovo concetto di entertainment rappresentato dal modello Chorus Life. Nello "Smart district" l'intrattenimento permeerà la vita pubblica e dello spazio aperto. Le piazze, con la gestione in capo a COSTIM, offriranno una nuova proposta per il tempo libero di utenti e visitatori. A questi si aggiungerà, per conto del Gruppo, la gestione dei 1000 posteggi sotterranei.

La gestione degli edifici di Chorus Life Bergamo sarà effettuata in parte direttamente da COSTIM e in parte sarà affidata a terzi



La gestione delle aree commerciali con oltre 20 spazi dedicati dell'hotel da 110 camere e dei 74 appartamenti, per un totale di circa 30 mila mq, sarà viceversa affidata a terzi. Sarà a disposizione dei tenants l'utilizzo della piattaforma

tecnologica proprietaria GSM, permettendo così l'integrazione tra i servizi e gli edifici, migliorando l'intera offerta il cui coordinamento strategico e di sviluppo sarà diretto da COSTIM.



Chorus Life riceve il consenso di AUDis

Recuperare un'area dismessa con un progetto economico ma anche sociale condiviso dal territorio è la proposta per dare qualità alla riqualificazione urbana

a cura di Tommaso Dal Bosco, Presidente AUDis

IL PARERE DEGLI ESPERTI

PROMOZIONE

L'acronimo **AUDis**, inventato dai fondatori nel 1995 indica **Aree Urbane Dismesse**.

Nata da una brillante intuizione di Dionisio Vianello, allora instancabile consulente di CimiMontubi (poi Fintecna e oggi parte di CDP Immobiliare) che si trovava a gestire il recupero dei primi grandi patrimoni dismessi dall'industria pesante ereditati dall'IRI nelle principali città italiane, ha cercato negli anni di definire e poi di promuovere un processo innovativo per far fronte a un problema che, allora, si presentava come nuovo e, in parte, inatteso.

L'idea era semplice: mettere intorno allo stesso tavolo le pubbliche amministrazioni e i privati proprietari delle aree dismesse per cercare di trovare insieme le buone pratiche che avrebbero potuto trasformare quelle aree da un problema per tutti a nuovi pezzi di città, integrati e vitali. Negli anni, ci piace pensare anche sotto la spinta dell'iniziativa di AUDis, l'approccio al recupero di queste aree si è affinato e l'iniziativa di Bosatelli e Percassi costituisce in questo senso uno dei modelli, sulla carta, più interessanti per almeno tre motivi.

In primo luogo perché promuove un'idea di collaborazione tra aziende private, sviluppatori, capitali e pubbliche amministrazioni locali. Schema ineludibile se vogliamo trasformare le nostre città.

In secondo luogo perché non si limitano a parlare di infrastrutturazione del territorio ma anche di qualità urbana e sociale facendone la cifra strategica della loro azione.

**” Chorus Life
rappresenta un
modello replicabile
in Italia, in aree
le cui condizioni
di attuazione
sembrerebbero
potenzialmente
già soddisfatte**

**La progettualità
punta a valorizzare
l'integrazione
delle competenze
fra l'industria
delle costruzioni
e quella
manifatturiera**

**La diffidenza
verso l'attuazione
delle convenzioni
urbanistiche su cui
queste iniziative
poggiano ha una
sua giustificazione
nella storia di
molte di esse**

Infine perché la progettualità, avendo come bussola la qualità della vita dei cittadini che l'abiteranno, punta a valorizzare al massimo l'integrazione delle competenze fra l'industria delle costruzioni e quella manifatturiera con tutte le straordinarie innovazioni tecnologiche non solo per la domotica, ma anche per l'uso dei big data volto ad affinare sempre più le strategie programmatiche e attuative dei progetti di trasformazione.

Sono innumerevoli in Italia le aree potenzialmente suscettibili di interventi di questa natura e, apparentemente, le condizioni di attuazione sembrerebbero tutte potenzialmente soddisfatte.

Tuttavia ci permettiamo di osservare che non si tratta e non si può trattare di una semplice ricognizione delle opportunità e di vincere con una appropriata azione commerciale la resistenza passiva degli enti per proporre *sic et simpliciter* un modello “chiavi in mano”.

La diffidenza generalizzata verso l'attuazione delle convenzioni urbanistiche su cui queste iniziative poggiano, ha una sua giustificazione nella storia di molte di esse. Costruite a tavolino sulla base di negoziazioni spesso poco trasparenti e attuazioni ancor più discutibili, quando non completamente disattese nella loro componente sociale, finendo così, spesso, per rimanere inattuate o irrisolte.



Immagini Chorus Life Bergamo: Design Arch. Joseph Di Pasquale, JDP Architects

**Per vincere
questa diffidenza
generalizzata
occorre occuparsi
del processo e
certificarne la
sostenibilità**

Per vincere questa diffidenza non basta scrivere bene la convenzione. Occorre piuttosto occuparsi – prima durante e dopo – del processo attraverso il quale se ne garantisce l'esito. Serve un garante dell'equilibrio tra la componente economica e quella sociale. In definitiva che sia in grado di "certificarne" la sostenibilità. Per molti anni questa garanzia è stata fornita attraverso gli strumenti e le procedure urbanistiche. Il piano regolatore che cosa è se non uno strumento attraverso il quale, gli esponenti legittimati di una comunità, garantiscono che lo sviluppo della stessa è fatto secondo un disegno condiviso? Adesso è chiaro che non è più così.

Intanto la velocità delle trasformazioni sociali e tecnologiche, ma poi, la complessità delle relazioni sociali richiedono una governance che non può essere ridotta al processo sinallagmatico di un contratto. Richiede maggiore flessibilità e un approccio adattivo che necessita di essere validato all'inizio e continuamente monitorato.

Non a caso la straordinaria operazione rappresentata da Chorus Life nasce e si sviluppa a Bergamo dove, il radicamento territoriale dei promotori, funge da garanzia perché soggetto ad un ineludibile controllo sociale.

La sua auspicabilissima replica in giro per l'Italia, invece, per essere attuata, deve incorporare strutturalmente questa garanzia attraverso un processo che deve ancora trovare le sue forme di validazione.

Esistono consolidate esperienze e grandi professionalità in tal senso. La capacità di sviluppare la strutturazione e una conduzione condivisa dei processi di sviluppo e trasformazione locale che, mi permetto di segnalare, dovrebbero essere considerate anche per l'attuazione degli investimenti del PNRR (non solo quindi dai privati), sono ormai patrimonio consolidato di operatori spesso, oltre che di grandi capacità, anche di notevole standing. Ma non basta.



Immagini Chorus Life Bergamo: Design Arch. Joseph Di Pasquale, JDP Architects

Da un lato non vengono riconosciuti nemmeno dai policy maker (i finanziamenti pubblici destinati alla creazione di infrastrutture sociali non riconoscono la quota immateriale dell'investimento). Anche per questo motivo, il mercato continua a considerarli marginali, ancillari. Al massimo utilizzati per imbellettare proposte di sviluppo immobiliare. Invece dovrebbero rientrare in modo strutturale nella filiera di servizi che integra il processo strategico di rigenerazione.

Ma, più importante di tutto, sarà trovare quelle forme di garanzia e terzietà per la comunità che, altrimenti, avrà sempre la sensazione di subirla e non di esserne protagonista, se non in funzione interdittiva: quella che funziona sempre.

Ormai è chiaro: non mancano più i soldi né le capacità tecniche. Lo sforzo comune, ora, è in questa direzione che deve essere orientato. E, la questione, non riguarda solo le aree dismesse. Anzi, a maggior ragione riguarda il costruito, dove la frammentazione proprietaria, così accentuata in Italia, richiede uno sforzo straordinario di cucitura del consenso senza il quale le nostre città rimarranno quelle che sono. È chiaro che questa entità di garanzia, questa formula autoconsistente con una così alta e auspicata missione, non potrà che nascere da una profonda riflessione (ma deliberativa!) alla quale dovranno partecipare, su un terreno neutro, tutti gli attori della filiera.

Chi meglio di AUDis e ilQI per promuoverla?



Progettare e costruire oggi

a cura di Wilmer Berton

IL PARERE DEGLI ESPERTI

PROGETTAZIONE E COSTRUZIONE

Come noto, tra tutti i settori industriali odierni, l'ambito del Real Estate è quello che si è proporzionalmente meno evoluto rispetto ai cambi di stile di vita e lavoro ai quali ci siamo abituati.

Non si tratta, in vero, di una carenza da attribuire ad una mancanza di volontà del sistema produttivo del Real Estate, ma piuttosto di una oggettiva incomprimibilità delle attività proprie del settore, endemicamente poco affini all'imperante modalità operativa del just-in time che guida da decenni molti settori industriali. Unitamente all'impossibilità di rispondere alle richieste del mercato con l'immediatezza desiderata, si aggiunge la crescente domanda della potenziale conversione e riconversione degli immobili che vengono progettati e realizzati. A causa infatti delle sempre più brevi durate dei cicli industriali e dei trend di mercato che ne derivano, nel nostro settore vengono influenzate dimensioni, funzionalità e location di interesse per tutte le tipologie di asset class. Percezione questa che si è esponenzialmente acuita durante un periodo difficile quale quello della recente pandemia, dove queste esigenze che sembravano marginali, hanno iniziato ad essere avvertite come essenziali. La capacità quindi di un immobile di cambiare vita, mai come in questo periodo storico risulta di fondamentale importanza per chi finanzia, sviluppa e vive gli edifici.

La risposta a queste domande, passa da un lato necessariamente per un dialogo chiaro ed

” I progettisti tenderanno sempre più a specializzarsi per tipologia di asset class, in particolare gli studi di architettura

Le migliori risposte tecniche arrivano da una progettazione con specializzazioni verticali, una costruzione off-site e una prefabbricazione di qualità

una collaborazione fattiva tra i soggetti del Real Estate; cercando di limitare quanto più possibile le note battaglie di posizione, e dall'altro con un approccio tecnico ed industriale diverso ed a tratti culturalmente innovativo.

Se siamo chiamati quindi: a comprimere i tempi di progettazione, esecuzione e messa in servizio, a mantenere i budget entro limiti prestabiliti e controllati, ed aumentare la qualità e la standardizzazione del prodotto immobiliare: le migliori risposte tecniche possono arrivare da una progettazione con specializzazioni verticali, una costruzione quanto più possibile off-site, ed una prefabbricazione di qualità, il tutto gestito orizzontalmente da una parte terza quale il project manager che funge da interprete tra tutte le parti dell'iniziativa immobiliare.

Nel dettaglio, i progettisti, in particolare gli studi di architettura, tenderanno sempre più a specializzarsi per tipologia di asset class, abbandonando progressivamente l'attuale connotazione di generalisti, come accade già di fatto per le attività proprie dell'ingegneria, dove le aziende sono già verticalmente specializzate per aree di competenza.

Il coordinamento tra le diverse società specialistiche, potrà essere gestito da una

**Il coordinamento
tra le diverse
società
specialistiche
potrà essere
gestito da una
compagnia
di project
management**



compagnia di project management, con il compito di garantire il soddisfacimento delle richieste del cliente, senza che questo debba entrare nei dettagli tecnici, e contestualmente mettere nelle condizioni tutti i soggetti coinvolti nella progettazione, di fruire del flusso di input ed output costanti ed omogenei, tali da mantenere il progetto a regime ed ottimizzare i loro processi interni.

Lo stesso tipo di approccio di gestione esternalizzata, quale terza parte, che coordina orizzontalmente le competenze verticali dei diversi soggetti, riguarda il rapporto tra la produzione off-site ed i progettisti, dove il dialogo ed il coordinamento va garantito tra la progettazione e le fasi di produzione ed installazione.

Come risulta evidente, la gestione ed il coordinamento quale parte terza tra tutte quelle che compongono il progetto, non può passare per una singola figura, quale quella del project manager intesa come singolo soggetto; significherebbe spostare il problema del collo di bottiglia dei singoli processi, ad un'unica grande strozzatura. Per evitare questo e per rispondere alle domande che il mercato del Real Estate odierno pone, ci sarà sempre più la necessità di riferirsi ad un soggetto

specializzato nella gestione orizzontale di tutti i processi, quale una strutturata compagnia di project management, che si ponga nella veste di project management office per il singolo progetto.

Nella misura in cui vengono istituite società veicolo per gli interventi immobiliari, così il project management office, funge da collettore e gestore di esigenze, competenza, e risposte tra le parti. Spesso questo ruolo nel ciclo di vita del progetto viene vissuto, in particolare nel mercato italiano, come un costo aggiuntivo in un settore dai già ridotti margini, questo probabilmente da attribuire a ragioni culturali del settore. Una buona attività di gestione del progetto invece, è in grado di appianare conflitti, ottimizzare processi, minimizzare sovrapposizioni, integrare competenze, individuare e gestire rischi e variazioni tipiche dei progetti di Real Estate; tutto questo si

concretizza con rispetto delle tempistiche, dei budget e della qualità del prodotto finale, in un contesto di lavoro più armonico.

Che il project management sia la risposta a tutte domande del settore immobiliare moderno? Certamente non è così, ma dove finalmente si valuta la qualità di un progetto anche da come si è giunti al risultato, dove anche il percorso conta, e dove anche grazie ai fattori ESG si sta cercando di misurare questa qualità, sicuramente anche il project management consapevole può dare un grande contributo.

“ Una buona attività di gestione del progetto è in grado di appianare i conflitti, ottimizzare i processi, minimizzare sovrapposizioni, integrare competenze, individuare e gestire rischi e variazioni tipiche dei progetti di Real Estate



L'ospitalità del futuro, le chiavi del successo

a cura di Emilio Valdameri, Presidente – Progetto Turismo



Emilio Valdameri

Progetto Turismo

Come ho avuto modo di affermare più volte negli ultimi anni, il sistema ricettivo è in una fase evolutiva costante ora anche accelerata dalla crisi pandemica che ha provocato e continua a provocare la chiusura di molti alberghi la cui riapertura è molto improbabile. Questa situazione contingente alimenta però nuove proposte e la pipeline di progetti di trasformazione di vecchi alberghi in nuove tipologie ricettive è abbastanza consistente. La grande maggioranza di queste nuove strutture si posiziona in una fascia di mercato medio alta ed è caratterizzata da nuovi brand alberghieri sviluppati in base a precisi studi sulle tendenze e sui comportamenti della clientela del prossimo futuro, esigente, frammentata e volubile la cui segmentazione porta a realizzare prodotti sempre più “mirati” per le fasce o le nicchie

**Il sistema
ricettivo si
trova in una
fase evolutiva
costante, ora
accelerata dalla
crisi pandemica**



Immagini Chorus Life Bergamo: Design
Arch. Joseph Di Pasquale, JDP Architects

di mercato più indicate per quella specifica struttura. Delle caratteristiche che devono contraddistinguere questi nuovi “prodotti” abbiamo già trattato ampiamente su questa rivista; affronteremo ora pertanto l’analisi dei fattori critici di successo connessi ai “servizi” e ai “processi” gestionali di un moderno albergo che intende affrontare il mercato nell’era post-pandemica dal punto di vista di colui che deve avviarne e curarne la gestione.

Premesso che l’attività ricettiva si basa su metodologie e processi ormai radicati che non è facile (né in molti casi opportuno) modificare, è invece essenziale individuare quali debbano essere le caratteristiche di “servizio” o “processo” che faranno di un novo progetto un’iniziativa vincente. Ciò che emerge abbastanza chiaramente da svariati studi è che i fattori chiave di un successo duraturo per un albergo sono l’innovazione e l’introduzione di nuovi servizi, due fattori essenziali da perseguire pedissequamente per soddisfare i desideri dei nuovi clienti, esigenti ed evoluti, competenti e mutevoli, ma soprattutto non facili da individuare e raggiungere nel mare magnum del vastissimo mondo del WEB, sempre più il principale punto di incontro tra domanda e offerta dove il turista del nuovo millennio si informa e dove la nuova struttura ricettiva deve presentarsi ed emergere. Il primo fattore determinante per il successo è quindi l’evidente necessità di individuare al

Si stanno affacciando sul mercato sempre più prodotti “mirati” per fasce e nicchie di mercato

I fattori chiave del successo duraturo di un albergo sono l’innovazione e l’introduzione di nuovi servizi



Immagini Chorus Life Bergamo: Design
Arch. Joseph Di Pasquale, JDP Architects

**È indispensabile
individuare
al meglio
i segmenti
di mercato a
cui rivolgersi...**

**...attrarli
con efficaci
tecniche di
marketing e
analizzarli con
cura durante il
soggiorno per
coglierne tutte
le sfumature e
i desiderata**

meglio i segmenti di mercato cui rivolgersi, riuscire poi ad attrarli con efficaci tecniche di marketing ed infine analizzarli con cura durante il soggiorno per coglierne tutte le sfumature e i desiderata. In questo “processo”, una volta impossibile da perseguire, la chiave per raggiungere e fidelizzare i clienti giusti è la comunicazione basata su nuove tecnologie alimentate da Intelligenza Artificiale e Big Data, combinata poi con i data-base delle rilevazioni sui comportamenti dei clienti in casa (CRM); se ben gestito questo approccio consente di attivare efficaci programmi di loyalty e di conseguenza l’ottenimento, anche nel breve periodo, di performance di mercato del tutto inaspettate.

Per alimentare correttamente questo continuo e reiterato processo di selezione e profilazione è però necessario anche innovare nella gestione strategica delle risorse umane; in una moderna attività ricettiva è fondamentale l’impegno di tutto lo staff per perseguire costantemente la soddisfazione del cliente perché il suo giudizio diventa la cartina tornasole della qualità dell’albergo che, ora più che mai, si misura in base al suo grado di percezione della qualità del servizio. Essenziale sarà quindi strutturare correttamente l’organigramma in base agli obiettivi, riorganizzarlo in funzione dei centri di ricavo e non più delle funzioni operative,



Immagini Chorus Life Bergamo: Design Arch. Joseph Di Pasquale, JDP Architects

orientare e formare i collaboratori all'utilizzo di moderni tools informatici, premiarli in base ai risultati conseguiti, assegnare loro compiti chiari e delegare loro svariate responsabilità, affinché concentrino la loro attenzione sulla qualità complessiva del prodotto-servizio come sublimazione dei principi distintivi della moderna ospitalità.

In un albergo di nuova concezione il comfort per il cliente, ovvero il "sentirsi come a casa propria", deve essere infatti un fattore acquisito che invece, per eccellere, va superato offrendo nuove esperienze, nuovi servizi coerenti con la mutevole domanda e momenti "WOW!", essenziali per lasciare nel cliente ricordi indelebilmente impressi nella memoria che lo indurranno a tornare o a esprimere giudizi favorevoli. Considerato però che il cliente del futuro è volubile, la gamma dei servizi e delle esperienze da mettere in campo non può che essere varia, adattabile e mutevole e quindi un'altra parola chiave essenziale per il successo dell'albergo è la flessibilità nella gestione e nella selezione dei servizi più consoni al contesto sociale, geografico e temporale della struttura. In conclusione è possibile affermare che la maggior parte dei fattori critici innovativi e di successo sono noti ed attuabili, ma i percorsi per attivarne i processi non sono semplici perché richiedono da un lato competenze manageriali e tecnologiche e dall'altro perseveranza in un contesto, come quello dell'ospitalità, tendenzialmente statico e refrattario al cambiamento. Il successo duraturo è la combinazione di molti fattori e si ottiene solo facendo bene molte cose fra loro correlate lungo la catena della creazione del valore che lasciano poco spazio all'errore.

A photograph of a modern architectural courtyard. In the foreground, two elderly men are walking; one is using a cane. To their left, a group of younger people, including students, are standing and talking. The background features a large, curved concrete structure with arches, a staircase, and some greenery. The overall atmosphere is one of a vibrant, multi-generational community space.

Student Housing, Senior Living, Multifamily, Cohousing o Chorus Life?

a cura di Marco Luraschi

La tendenza del mercato immobiliare si sta evolvendo verso modelli di asset class molto specifici e differenziati a seconda dell'utilizzo degli immobili che ne verrà fatto. In particolare nel settore residenziale si stanno proponendo operatori che concentrano la loro attività sulla produzione di unità residenziali dedicate agli studenti universitari e alle categorie degli anziani. Soprattutto il primo comparto si è attivato da parecchi anni ormai stante la gravissima carenza di alloggi per studenti universitari fuori sede. Le strutture esistenti presso le università non sono in grado di garantire che poche soluzioni lasciando il resto dei giovani alla ricerca di soluzioni provvisorie che per lo più si collocano nel mercato residenziale privato con l'affitto di stanze, mini appartamenti o soluzioni quasi sempre prive delle caratteristiche



Nel settore residenziale si stanno proponendo operatori concentrati sulla produzione di unità residenziali dedicate a studenti universitari e anziani

specifiche per favorire condizioni di sicurezza e serenità per i giorni. Gli stessi contratti di locazione non sono affatto regolamentati e subiscono gli umori dei singoli proprietari che agiscono come affitta camere senza offrire altri servizi. Inoltre i ragazzi vivono praticamente isolati e lontani dall'università in luoghi

che non offrono nessuna possibilità di socializzare con gli altri studenti, in camere che non sono attrezzate per lo studio, costretti a uscire per ogni necessità sia alimentare che di svago, sottoposti a canoni non sempre giustificati e sovente lontani dal luogo di studio.



Molte società immobiliari si sono affacciate a questo mercato realizzando negli ultimi anni strutture dedicate indubbiamente efficienti e adatte allo scopo, gestite da personale specializzato in grado di offrire ogni tipo di assistenza agli studenti e soprattutto garantendo ad essi soluzioni confortevoli e con ottimi

standard di sicurezza. I locali comuni sono attrezzati per la mensa (se non addirittura l'unità abitativa), per lo svago e dispongono di sale riunioni.

Il canone è chiaro e spesso concordato con l'università che esercita una sorta di controllo calmierante sugli affitti e

Negli ultimi anni sono sempre più le società immobiliari che si stanno dedicando alla realizzazione di strutture dedicate allo student housing

sui costi per i servizi. Gli arredi sono moderni e studiati apposta per le esigenze degli studenti così come sono funzionali i collegamenti telefonici e internet che costituiscono ormai una necessità inderogabile per lo studio. Esistono servizi di guardiania che assicurano una barriera all'accesso di soggetti non autorizzati e possono intervenire per situazioni di urgenza agli impianti o alle persone. In queste strutture i giovani possono affittare la loro unità residenziale anno dopo anno fino al termine del corso di laurea con investimenti che sono facilmente quantificabili e standard.

La situazione è ancora più problematica per le residenze per quegli anziani ovviamente autosufficienti e in grado di badare a se stessi. Purtroppo per

le persone di una certa età ammalate o invalide le soluzioni sono di tipo sanitario-assistenziali. Fatta questa doverosa premessa il mercato immobiliare si sta aprendo in questi anni a queste soluzioni residenziali per anziani in buona salute copiando una tendenza in atto da sempre in altri Paesi.

Occorre preventivamente segnalare che la sistemazione proposta non rientra nella tradizione del nostro Paese che storicamente ha sempre considerato gli anziani familiari da non allontanare. Certo l'evoluzione della famiglia italiana ha col tempo emarginato i vecchi e li ha costretti a continuare a vivere autonomamente cercando soluzioni come le case di riposo o le residenze per anziani. È solo in questi ultimi anni che sono nate, appunto sull'esempio

Il mercato immobiliare si sta aprendo in questi anni a nuove soluzioni residenziali per anziani in buona salute

“ È solo in questi ultimi anni che sono nate sull'esempio straniero case di accoglienza moderne, efficienti, in grado di offrire assistenza medica e comfort



straniero, case di accoglienza moderne, efficienti, in grado di offrire assistenza medica e confort. I limiti di queste strutture sono state a volte la collocazione in aree lontane dalla città praticamente tagliate fuori dalle linee di comunicazione, ma soprattutto la concentrazione di decine per non dire centinaia di appartamenti tutti dedicati agli anziani in edifici allo dopo costruiti. In pratica pur sorgendo queste case vicine al centro città sono dei giganteschi luoghi di addensamento di persone della stessa generazione over 65.

Per i moderni studi effettuati da geriatri e sociologi questa non è affatto una soluzione ottimale perché non consente all'anziano di godere di una frequentazione sociale con le altre generazioni e con altri tipi di popolazione attiva. In pratica l'ideale sarebbe mantenere l'anziano nel suo quartiere consentendogli di frequentare i luoghi che gli sono più familiari e dove ha sempre vissuto. Certamente ciò non può avvenire con le strutture sopra citate e allora come si può rimediare? La soluzione ottimale per non dire unica è quella di mantenerli all'interno dei loro nuclei familiari con la presenza dei figli e dei nipoti. Soluzione però non facile e praticabile viste le condizioni di vita e



abitabilità delle coppie giovani costrette a sacrificare gli spazi visti i costi degli immobili.

Una ipotesi accreditata ma tutta da sperimentare è quella di realizzare del co-housing cioè dei complessi abitativi con servizi in comune, da costruire in

I moderni studi sociologici suggeriscono soluzioni che consentano agli anziani di godere di una frequentazione sociale con le altre generazioni

centro alle città e comunque vicino alle abitazioni dei figli. In queste residenze, dotate di tutti i servizi con facilità di accesso ad assistenza sociale e medica gli anziani non si sentirebbero in un ghetto ma ospiti attivi di una realtà comunque piccola, comunque gestita da loro e in ogni caso nella vicinanza dei parenti più cari.

L'intuizione di chi ha creato Chorus Life mette d'accordo tutte queste categorie di asset class e di casi familiari con una soluzione intergenerazionale e con spazi comuni. Potremmo definirla una sorta di rivoluzione che ribalta completamente il concetto di creare strutture diverse per classi di utenti diversi, su cui finora si stava applicando il mondo immobiliare. La proposta Chorus Life permette non solo di trovare una soluzione abitativa ma di inserirla anche in un modello sociale del tutto innovativo. Nella struttura residenziale promossa da Chorus Life le abitazioni sono modulari e prevedono la presenza di tre generazioni di ospiti: gli studenti universitari, le giovani coppie e gli anziani autosufficienti. I canoni di locazioni variano in funzione ovviamente delle dimensioni dei locali ma soprattutto dei servizi che vengono richiesti il cui costo viene quantificato a parte per l'effettivo uso che se ne fa.

**In queste residenze
gli anziani si sentirebbero
ospiti attivi di una realtà
piccola, gestita da loro
e in vicinanza dei parenti
più cari**

La struttura risulta essere all'interno di un complesso immobiliare interamente controllato dai servizi di sicurezza che monitorano gli accessi e visualizzano le presenze estranee. Nella struttura sono presenti aree sportive, un centro benessere psico fisico, numerosi ristoranti e bar, un'arena per manifestazioni sportive ed eventi. Più in generale il progetto Chorus Life mette al centro la vita sociale delle persone in un luogo che favorisce l'aggregazione tra individui e l'integrazione di diverse generazioni, senza barriere architettoniche, con un'offerta di servizi che hanno come obiettivo il miglioramento dell'individuo e favoriscano lo sviluppo economico della comunità che si crea intorno a Chorus Life.



Chorus Life: obiettivo soddisfare l'ospite e l'investitore

Intervista a Pietro Lanciotti, Responsabile della gestione di Chorus Life Bergamo



Pietro Lanciotti

COSTIM

Abbiamo messo nel titolo la sintesi che costituisce il modello di azione di chi è chiamato a gestire Chorus Life Bergamo ormai avviata verso l'ultima fase costruttiva e prossima all'apertura. Una frase che sarà la guida del percorso delineato da Pietro Lanciotti, che è entrato in COSTIM di recente proprio con l'incarico di seguirne la gestione. Forte della sua esperienza professionale ventennale di gestione e promozione di attività rivolte al pubblico.

Lanciotti ha sempre lavorato per il consumatore finale occupandosi di marketing, vendite, customer experience. Nell'arco della sua carriera ha lavorato con successo al lancio, all'apertura al pubblico e alla direzione commerciale di importanti parchi divertimenti e edutainment. Dopo le esperienze nel mondo entertainment, è entrato nella multinazionale americana Mars sviluppando una strategia omnicanale volta a migliorare brand reputation e customer experience in-store e on-line, e ha aperto nuovi canali di comunicazione digitali sia per il consumatore finale che per i distributori. Dopo un'esperienza in consulenza ha operato nel campo immobiliare come Regional Tourism Director

Pietro Lanciotti
è il nuovo Head
of Customer
Experience &
Sales di COSTIM

ATTIVITÀ

per la multinazionale anglo-americana McArthurGlen, con la responsabilità di diversi designer outlet in Europa, affrontando complesse sfide nei recenti cambiamenti del mercato. L'uomo giusto al posto giusto si potrebbe dire anche se la sfida di Chorus Life è del tutto originale e presenta complessità e opportunità in ampia misura. Il trampolino giusto per chi vuole fare un'esperienza unica non solo nel settore immobiliare ma anche in quello socioeconomico e territoriale.

Dottor Lanciotti ci può dare un quadro dell'avanzamento lavori delle diverse aree che compongono Chorus Life? Nei numeri precedenti avevamo passato in rassegna puntualmente questi progressi da un punto di vista del cantiere. Ora vorremmo analizzarli sotto il profilo complessivo del costruito.

I lavori proseguono a ritmo sostenuto e - secondo l'ultimo cronoprogramma, influenzato dalla messa a punto del modello nell'ottica della replicabilità e dalla pandemia in corso - il cantiere di Chorus Life Bergamo dovrebbe completarsi entro la primavera 2023. Gli edifici dell'hotel e la parte residenziale sono le strutture che hanno già una forma chiaramente definita. Infatti a partire dal prossimo aprile queste aree saranno a disposizione per i primi rilievi dei gestori a cui poi seguirà il fit out. Cominciano a prendere forma anche le due piazze principali: la Piazza del Sagittario e la Piazza degli Archi. Le attività commerciali sono anche in definizione, mentre l'Arena e la parte benessere avranno un'accelerazione nei prossimi mesi e saranno pronte per gli allestimenti a partire da novembre 2022.



Relativamente all'hotel e alle residenze è emozionante immaginare come questi spazi vivranno all'interno del campus di Chorus Life. Sono strutture che destano molto interesse nei partner con cui stiamo discutendo in queste settimane. Per me infatti che sono arrivato in Chorus Life da poco, lavorare contemporaneamente con il cantiere e con i futuri partner che ci affiancheranno nella gestione è estremamente motivante.

La commercializzazione degli spazi sarà determinante per il modello di business di Chorus Life. Quali saranno questi spazi, come verranno assegnati, con quali limiti e quali vincoli. Quale è il rendimento atteso per ciascuno di essi?

Stiamo definendo un modello di gestione “integrata” nel quale lasceremo spazio agli specialisti in alcuni settori, sempre coordinati dalla nostra gestione, mentre in altre aree sarà la nostra società a sovrintendere e gestire in maniera diretta.

Lavoreremo con i professionisti dei settori Hospitality e Wellbeing tramite contratti di partnership coerenti con la nostra value proposition. Si tratta di una scelta strategica: vogliamo portare nel primo Chorus Life d'Italia il meglio del mercato. Questo perché abbiamo un duplice obiettivo. Da un lato soddisfare al meglio le esigenze dei nostri futuri ospiti. Dall'altro soddisfare i nostri investitori garantendo una redditività adeguata dell'asset fin dall'inizio grazie a partner che rappresentano un punto di riferimento nella loro categoria in Italia e all'estero.

Sulla parte retail abbiamo una GLA di oltre 10.000 mq e cerchiamo Brand Partner in grado di offrirci un valore aggiunto e di seguirci nell'offerta di servizi agli utenti. Il nostro è infatti un modello esperienziale diverso dal normale centro commerciale; puntiamo a regalare ai nostri ospiti una giornata piena di esperienze memorabili. Questo anche grazie all'offerta food per la quale stiamo pensando a un format completamente nuovo per Bergamo. Sempre in quest'ottica sarà nostra la gestione del cuore pulsante del campus: l'Arena. Nei nostri piani sarà una piazza coperta da far vivere ogni giorno in un

dialogo continuo con le piazze esterne che ne sono la naturale prosecuzione. Uno spazio all'avanguardia e tra i più moderni in Italia e in Europa. Sarà un vero gioiello tecnologico all'interno di una splendida opera d'arte.

Nel marzo 2023 si giungerà alla conclusione dei lavori di Chorus Life e da lì si inizierà a produrre reddito. Quali sono le aree che entreranno per prime in funzione e che cronoprogramma di aperture ci sarà. Quando il complesso di Chorus Life andrà a completo regime?

L'obiettivo è quello di essere pronti con tutta la struttura, non ci aspettiamo un'apertura al pubblico parziale. Tutti gli spazi all'interno di CHL saranno a disposizione dei nostri ospiti già dal primo giorno. Stiamo programmando un periodo di “soft-opening” per testare le procedure operative e verificare che tutto sia pronto per l'accoglienza dei grandi numeri.

In termini di cronoprogramma, in vista dell'apertura, oltre alla selezione dei partner che ci affiancheranno, sarà fondamentale la fase di condivisione degli standard operativi e di servizio, anche digitale, di Chorus Life con tutti gli operatori e il personale.

Questo perché noi vogliamo garantire una “seamless customer experience” ovvero una eccellente esperienza cliente omogenea in tutte le aree del campus.

Considerando i diversi tenant che animeranno la città, avere un'unica regia in capo a Chorus Life, sarà ancora più importante. Facilità d'uso, generosità verso gli ospiti e servizio eccellente saranno i pilastri di questa regia.

Grazie a una line up di partner di primo livello, un programma di eventi completo e uno spazio innovativo

offriremo una Customer Experience memorabile che porterà in poco tempo CHL a pieno regime.

Gli obiettivi di Chorus Life sono di soddisfare l'ospite fornendo il più alto numero di servizi possibili con la massima qualità e di garantire l'investitore con la redditività promessa. Quale di queste due strade arriverà per prima a soddisfare le richieste originali?

Non credo personalmente ci sia una che arrivi prima dell'altra. La realtà è che se non c'è qualità nell'esperienza e piena soddisfazione dei nostri ospiti non potremo garantire ai nostri investitori di rientrare dell'investimento fatto in tempi ragionevoli.

Qualsiasi prodotto offerto al pubblico non può prescindere dall'eccellenza. Il mondo è troppo veloce e le informazioni girano in maniera incontrollabile occorre quindi programmare adeguatamente ogni dettaglio dell'esperienza del consumatore.

Abbiamo un investitore che con una visione geniale ha creato una Smart City che sarà all'avanguardia per i prossimi 20 anni. Il nostro compito come gestori è di farla vivere al meglio garantendo la piena soddisfazione dei nostri ospiti e di chi collabora con noi all'interno del campus. Solo in questo modo anche l'esigenza di redditività potrà essere soddisfatta.

Abbiamo detto che il modello Chorus Life è unico perchè ricco di particolarità originali. Una di queste è la trigenerazionalità, cioè la convivenza abitativa nello stesso luogo di giovani studenti, neo coppie e nuclei di persone anziane. Ecco dottor Lanciotti ci permetta questa ultima domanda: come saranno gestite queste tre realtà così diverse per esigenze negli spazi delle residenze?

Questa diversità la possiamo riscontrare su tutto il campus che stiamo immaginando per i diversi target. Un esempio sono le possibilità che si possono offrire alle neo famiglie che vorranno godersi uno spettacolo all'interno del campus o alla singola mamma con il figlioletto con servizi di asilo, baby sitter o ancora alle famiglie con spazi di coworking. Ovviamente anche l'anziano in questa logica avrà un contratto diverso e personalizzato che si attesterà sulle sue reali esigenze con una personalizzazione dei servizi. Mi piace immaginare come da sempre sostiene anche il Cav. Bosatelli che l'iniziativa Chorus Life è assimilabile a quella di una nave da crociera in città dove ognuno vive un'esperienza unica e totalmente appagante ma in comunità con gli altri.



Avanzamento del cantiere Chorus Life Bergamo

a cura di Carlo Crosa, Project Director – COSTIM

ATTIVITÀ



Carlo Crosa

COSTIM

Il cantiere di Chorus Life cresce, ogni giorno, senza sosta e il primo Smart District d'Italia prende forma, a Bergamo. L'innovativa opera che sta sviluppando il gruppo COSTIM è ormai ben visibile al passaggio e l'hotel, le residenze e l'edificio wellness risultano già distinguibili e svettano, accompagnati dalle 7 gru, in un'area della città che solo tre anni fa era un'area dismessa, le ex fabbriche OTE, un vuoto urbano di oltre 70.000 mq.

Camminare lungo il cantiere oggi significa notare già distintamente i bilocali e trilocali delle abitazioni e le 110 camere dell'hotel dove la Gualini, finito il processo di progettazione e produzione, opera nell'allestimento dei rivestimenti delle facciate vetrate dell'iconico coronamento. Due piani panoramici contraddistinti dalla trasparenza e che ospitano, oltre alle camere standard, la

**Il primo
Smart District
d'Italia sta
prendendo
forma**



quattro super-suite e il ristorante panoramico, vista Bergamo alta.

Sul solaio dell'edificio residenziale è invece cominciata la posa delle carpenterie metalliche e della copertura calpestabile, il primo passo per la realizzazione del futuro sky-jogging. Il percorso panoramico immerso nel verde, di oltre 700 metri, che connette tutti gli edifici di Chorus Life sposando un'integrazione tra gli spazi che è prima di tutto fisica oltre che digitale (grazie al GSM), per un quartiere all'insegna del benessere di chi lo vive.

A quota zero sta prendendo inoltre forma il fulcro della vita sociale di Chorus Life Bergamo. I primi tre arconi monolitici, made in Styl-Comp, definiscono oggi le piazze e le gallerie commerciali che saranno di Chorus Life. Spazi progettati per un nuovo concept

**Al via il primo
passo per la
realizzazione
del futuro
sky-jogging
di Chorus Life**

**” Camminare lungo il cantiere oggi
significa notare già distintamente
i bilocali e trilocali delle abitazioni e le
110 camere dell’hotel dove Gualini opera
nell’allestimento dei rivestimenti delle
facciate vetrate dell’iconico coronamento**

dell'entertainment e del tempo libero "en plein air", su cui si affacceranno oltre 13 mila mq. di aree food e retail.

Tra queste, sono state realizzate le strutture della futura area di ristorazione al piano zero dell'Arena. Quasi mille metri quadrati di spazi dedicati a diverse esperienze gastronomiche, contraddistinti dal design iconico delle arcate multipiano interne, realizzate nel mese scorso. Le opere strutturali dell'arena procedono inoltre con il raggiungimento del solaio del piano due sul fronte Nord; contestualmente è iniziata la posa della struttura perimetrale, che darà forma ai volumi dell'edificio da 6.500

posti, prima del suo rivestimento a lamelle metalliche con l'innovativa facciata dinamica. A Nord, lungo via Bianzana, sono in via di conclusione le opere per l'edificazione della rampa d'accesso al parcheggio sotterraneo da oltre 1000 posti. Nel comparto privato invece, dove il futuro edificio wellness si connette alle residenze, si vede il completamento degli ultimi corpi scala, a seguito di cui cominceranno le operazioni di assemblaggio dei dischi in carpenteria metallica che, in un susseguirsi di spirali vetrate, disegneranno il principale gate d'accesso allo "Smart district".



“ Le opere strutturali dell'arena procedono inoltre con il raggiungimento del solaio del piano due sul fronte Nord; contestualmente è iniziata la posa della struttura perimetrale



Evoluzione del progetto Chorus Life Pietra Ligure

a cura di Andrea Giovannini, Head of Development – COSTIM



Se a Bergamo avanzano le opere di costruzione del primo “Smart District”, in Liguria sono stati avviati i tavoli amministrativi per la condivisione del master plan del futuro “prototipo mare” di Chorus Life unitamente all’iter e al cronoprogramma funzionale alla messa in cantiere del progetto.

Gli enti competenti hanno espresso interesse e apprezzamento sull’innovativo concept di Chorus Life, dove l’architettura e la più moderna tecnologia digitale si fondono in una risposta di notevole rilevanza per il tessuto sociale e urbano. Una volta completato l’iter amministrativo, potranno poi prendere il via le opere di

ATTIVITÀ

demolizione e bonifica degli ex cantieri Rodriguez, l'area di circa 50 mila mq che lascerà spazio a hotel, residenze e negozi, con un porto turistico e una promenade lungo mare che conetterà il centro cittadino alle aree balneari.

I tavoli tecnici si sono aperti in febbraio, alla presenza dei rappresentanti di COSTIM e dell'arch. Joseph Di Pasquale, con una preliminare analisi dei nuovi

elaborati architettonico-urbanistici e dei rapporti tra gli edifici di progetto. Contestualmente cresce l'interesse del mercato e degli operatori per uno sviluppo di rigenerazione urbana, unico nel contesto ligure, che potrà offrire una risposta ai più recenti trend del mercato immobiliare della regione, con un interesse di respiro internazionale.





**Le norme sulla
rigenerazione:
un breve
excursus
storico**

Perché non serve una legge sulla rigenerazione urbana

**Occorre che i Comuni agiscano utilizzando
gli 'attrezzi' che già hanno, in collaborazione
con gli imprenditori privati**

a cura di Guido Inzaghi, Studio Belvedere
Inzaghi & Partners - BIP

Non sono mai stato fautore di una legge sull'argomento. Ricordo il titolo (e il sottotitolo) di una mia relazione al Politecnico di Milano: "Perché non serve una legge sulla rigenerazione urbana" (sottotitolo "Servono misure per la rigenerazione"). Non mi scalda nemmeno la diffusa considerazione per cui la rigenerazione urbana trascenderebbe i profili urbanistici ed edilizi, avendo la "vera rigenerazione" una dimensione culturale, economica, sociale. Mi spiego meglio.

Le norme sulla rigenerazione (chiamatela bonifica edilizia, risanamento, riqualificazione, recupero, ricostruzione, riuso e, da ultimo, resilienza) esistono dal 1865 (già il nostro primo codice civile ne parlava) e la 1150 del 1942 ha introdotto il piano particolareggiato anche per la ricostruzione di grandi aree urbane. Si giunge al 1978 con i piani di recupero della 457, si passa dai programmi integrati di intervento (i PII) introdotti dalla 179 del 1992 per arrivare alla copiosa legislazione regionale in materia e agli strumenti urbanistici delle città italiane (almeno le principali al centro nord, ma non solo) che dedicano sezioni e articoli delle loro norme tecniche di attuazione (NTA) al recupero dei tessuti urbani e del patrimonio edilizio esistente.

Certo, poi, che la riqualificazione di un quartiere degradato ha implicazioni socio economiche e culturali, ma tutte le trasformazioni urbanistiche e gli interventi edilizi – anche quelli che

**La rigenerazione
ha già gli
strumenti
legislativi che
servono per la
sua attuazione.
Ma allora perché
non decolla?**



**Tutto è nelle
mani delle
amministrazioni
locali. A loro
la legge dà
già tutti gli
strumenti
necessari**

consumano suolo verde – le hanno.
Non è forse un presupposto della costruzione di un nuovo insediamento residenziale la valutazione della sua sostenibilità economica e il soddisfacimento delle necessità di servizi pubblici utili (la cui individuazione – una chiesa piuttosto che un teatro – è questione culturale) alle persone che vi abiteranno?

Anche qui nulla di nuovo, dunque. La rigenerazione ha già gli strumenti legislativi che servono per la sua attuazione, così come deve risolvere gli stessi problemi (economici, sociali, culturali) che affronta qualunque intervento di trasformazione urbanistico-edilizia.

Ma allora perché allora la rigenerazione urbana non decolla? E se non serve una legge ad hoc, cosa occorre per promuovere il riuso delle aree dismesse o la riqualificazione di quelle degradate?

Guardiamo la realtà. Tutto è in mano ai comuni. Sono loro che decidono gli indici di edificabilità, le destinazioni d'uso insediabili, l'entità degli oneri di urbanizzazione e dei contributi, le procedure per trasformare il territorio. Nello strumento urbanistico comunale (chiamatelo PRG, PGT, PUC o come vogliono le regioni, poco cambia) c'è tutto. E la legge dà già alle amministrazioni locali tutti gli strumenti che servono.

Niente impedisce ai comuni di aumentare l'edificabilità delle zone costruite (i limiti di densità fissati dal mitico DM 1444 del 1968 sono altissimi), di stabilire che le destinazioni

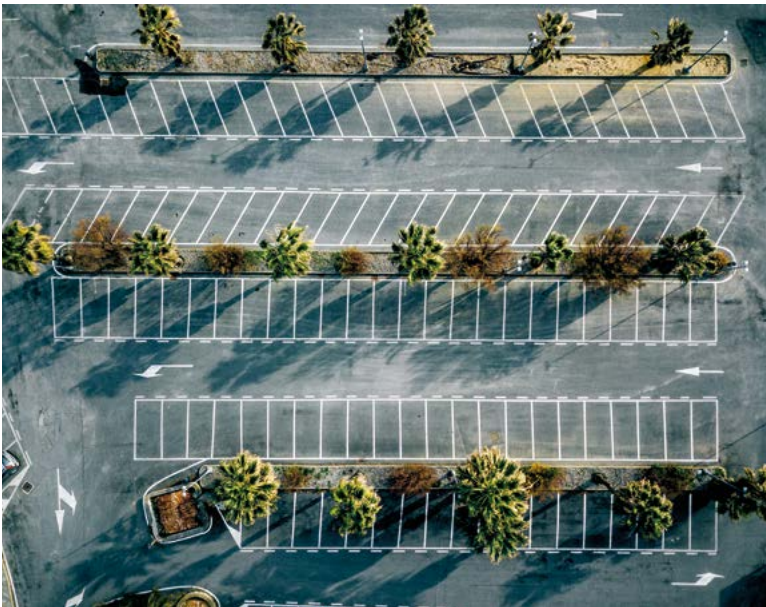
d'uso siano libere nella loro selezione da parte dei privati, piuttosto che vincolate (e in che parte) per favorire gli usi socialmente necessari. Con la perequazione urbanistica (definitivamente sdoganata dall'art. 2643, comma 2bis, del codice civile), i comuni posso anche far decollare le volumetrie dalle zone da preservare (destinandole ad esempio a parco) facendole atterrare in quelle da rigenerare attraverso la densificazione (che, non dimentichiamolo mai, è il presupposto della "minimizzazione del consumo del suolo", a meno di non credere nella "felice decrescita"). Ancora, lo strumento urbanistico può consentire che si proceda con titolo diretto (permesso di costruire o SCIA) eventualmente convenzionato (per il reperimento delle aree a servizi o il pagamento del loro controvalore e per la realizzazione delle opere di urbanizzazione), piuttosto che con piano attuativo (PA, SUE, PUA, PII, PIR, PdR, PRU, PP, chiamiamolo come vogliamo) di iniziativa pubblica piuttosto che privata. Non si dimentichi poi che – anche senza una legge – l'entità degli oneri e dei contributi può essere liberamente graduata dai consigli comunali a seconda della tipologia di intervento, così da stimolare le operazioni di riuso, caricando quelle che consumano suolo. E infine, quando non ci sia il tempo o la solidità politica per fare un nuovo PRG, i comuni possono agire con lo strumento del permesso

di costruire in deroga, oppure promuovendo (o assecondando nel caso di progetti ad iniziativa privata) l'approvazione di un piano attuativo in variante puntuale al piano regolatore.

La mia conclusione è dunque chiara: la rigenerazione urbana non aspetta una legge per decollare (l'ormai famoso DDL pendente al Senato ha inoltre una forte visione dirigista e confermativa, sotto altro nome, di strumenti già esistenti). Occorre che i Comuni agiscano utilizzando gli "attrezzi" che già hanno, in collaborazione con gli imprenditori privati. Certo, qualche misura per la rigenerazione aiuterebbe e necessariamente dovrebbe essere introdotta per legge.

“ La rigenerazione urbana non aspetta una legge per decollare: occorre che i Comuni agiscano utilizzando gli “attrezzi” che già hanno, in collaborazione con gli imprenditori privati

**Qualche
misura di certo
aiuterebbe,
come la revisione
della disciplina
sulle distanze o
l'eliminazione
della cosiddetta
"degenerazione
urbana"**



Mi riferisco in particolare:

- all'eliminazione della norma di "degenerazione urbana", per cui nei centri storici gli interventi di demolizione e ricostruzione sono considerati di nuova costruzione e dunque infattibili laddove (quasi ovunque) la volumetria esistente sia superiore a quella assegnata dall'indice di PRG;
- alla revisione della disciplina sulle distanze (sempre il DM del 1968);
- alla possibilità di rigenerare gli edifici conformi alla disciplina urbanistica attuale ma in difformità alla precedente;
- a misure di agevolazione fiscale;
- allo stanziamento di fondi (e qui il PNRR è già in campo) per aiutare i comuni privi delle risorse economiche per adeguare e quindi attuare la propria disciplina urbanistica e che non possano avvalersi dell'iniziativa privata (pur sempre limitata dal perseguimento del profitto, che non è ottenibile nelle zone depresse);
- eliminazione dell'obbligo di realizzare i parcheggi privati "pertinenziali" (cd. Tognoli).

Ma come dicevo la rigenerazione urbana può partire da subito (e sono moltissimi gli esempi di operazioni di successo), serve che i comuni se ne rendano conto e la promuovano o la assecondino in collaborazione con i privati. Rigeneriamo i comuni!

L'intelligenza artificiale è uno strumento per migliorare la società

I grandi progressi compiuti dalla tecnologia digitale devono essere controllati dalla saggezza dell'uomo per essere veramente compresi e dispiegati nelle applicazioni più varie.

Dobbiamo incominciare ad usare il pensiero critico

a cura di Fabio Moioli, Microsoft Italy



Fabio Moioli

Microsoft Italy

La saggezza è una di quelle qualità che è difficile da definire, perché racchiude così tanto, ma che generalmente riconosci quando la incontri. La saggezza, che sta diventando l'abilità più importante nella nostra società, specialmente in un mondo in cui l'intelligenza artificiale ci consentirà di ottenere molto di più, mentre allo stesso tempo l'IA richiede da noi la nostra migliore saggezza, per creare un mondo migliore. La saggezza implica la capacità di integrare conoscenza, esperienza e profonda comprensione della nostra anima umana. Incorpora la tolleranza per le incertezze della vita così come i suoi alti e bassi, i suoi momenti di gioia e tristezza, il suo scopo e il suo significato.

C'è una consapevolezza di come le cose si svolgono nel tempo, in saggezza. Un senso di apprezzamento del nostro tempo. Le persone sagge generalmente condividono un ottimismo sul fatto che i problemi della vita possano essere

risolti e provano una certa calma nell'affrontare decisioni difficili. L'intelligenza, se solo qualcuno potesse capire esattamente di cosa si tratta, è importante per la saggezza, ma sicuramente non è sufficiente. Hai bisogno di una certa capacità di vedere il quadro generale, un senso delle proporzioni e una notevole introspezione, oltre a molta empatia.

Ci sono aspetti sia positivi che negativi nell'utilizzo dell'intelligenza artificiale

Parlando di intelligenza artificiale, l'IA è uno strumento e, come ogni nuovo strumento, può e sarà utilizzato nel bene e nel male. Le automobili ci consentono di coprire grandi distanze, il che è positivo, ma sono coinvolte nella morte di oltre 42.000 persone all'anno

solo sulle strade americane, il che non è affatto positivo. Internet, ovviamente, connette le persone in tutto il mondo, cosa meravigliosa, anche se allontana così tanti di noi, il che è preoccupante.

Lo stesso si deve dire dell'IA. Questa tecnologia offre promesse di un tipo inimmaginabile non molto tempo fa. L'IA viene utilizzata per migliorare la diagnosi e il trattamento del cancro, salvando così vite umane. Ora stiamo assistendo all'avvento di auto a guida autonoma, assistenti digitali, robot e una miriade di altri dispositivi abilitati all'intelligenza artificiale che migliorano la produttività e semplificano la vita a coloro che hanno accesso alla tecnologia. Come ogni altro progresso tecnologico, l'IA è inarrestabile. Porterà grandi benefici

e presto ci chiederemo, e giustamente, come abbiamo fatto a farne a meno. Ma come ogni strumento, dobbiamo essere estremamente attenti a come gestiamo le capacità che l'IA sprigionerà... usando il nostro pensiero critico, la nostra creatività e, cosa più importante di ogni altra cosa, la nostra saggezza.

Riporre troppa fiducia nell'IA può portare alla divisione, pertanto servono saggezza ed empatia

La saggezza può essere acquisita solo attraverso l'esperienza, ma di per sé l'esperienza non conferisce automaticamente saggezza. È necessaria una profonda comprensione delle diverse prospettive, una consapevolezza del relativismo dei valori e delle priorità e una forte capacità

di provare empatia per gli altri. Viviamo in un mondo di crescente divisione perché abbiamo riposto troppa fiducia nell'intelligenza, che può essere artificiale, invece della saggezza, che non lo è mai. Dobbiamo riconoscere una verità di fondo che è fondamentale per una società sana: che le nostre grandi decisioni devono essere prese con la saggezza combinata di tutti noi, non con la presunta intelligenza di pochi di noi (e/o di qualsiasi tecnologia). Se stai cercando di sviluppare la saggezza, potresti iniziare con avere compassione, un equilibrio tra te stesso e gli altri e potresti finire per trovare il vero significato della vita. Mentre lo fai, puoi utilizzare l'Intelligenza Artificiale come un ottimo strumento per migliorare la tua produttività.

Il valore del silenzio in un immobile

L'esperto in acustica ambientale Ezio Rendina sulla necessità di curare gli aspetti acustici tramite il facility o il property management

Intervista a Ezio Rendina, VIVA Consulting



Ezio Rendina

VIVA Consulting

Un alto livello di rumorosità - generato all'interno di un ambiente o proveniente dall'esterno - rappresenta un handicap per un immobile. Ad accorgersene sono i frequentatori di uno spazio che può avere qualunque tipo di destinazione: abitativa, alberghiera, direzionale, produttiva.

Gli accorgimenti esistono: come scegliere, allora, i più efficaci in fase di progettazione? Come risolvere il problema in un immobile esistente, evitando metodi controproducenti o investimenti avventati. L'abbiamo chiesto ad un esperto in materia: Ezio Rendina, ingegnere, "Tecnico competente in acustica ambientale", come indica la legge (il dettato normativo è il D.L. 42/2017) e titolare di VIVA Consulting & Management.

Ing. Rendina iniziamo con un breve inquadramento normativo: cosa dice la legge italiana in tema di acustica e abitabilità/agibilità degli immobili?

La legge italiana è molto complessa ed è un insieme di

leggi che vanno (escludendo l'art. 804 del Codice Civile) dal 1991 ad oggi. Circoscrivendo il tema alla sola acustica edilizia la legge cardine è il DPCM 5/12/1997 che per la prima volta fissa i limiti di isolamento acustico, applicabile alle concessioni edilizie rilasciate dal febbraio del 1998 in poi sia per l'edificato nuovo che per le ristrutturazioni. Il Decreto contiene i valori minimi di isolamento acustico interunità (tra differenti unità abitative), di isolamento acustico delle facciate (tetti compresi) ed i limiti alle immissioni sonore prodotte dagli impianti interni agli edifici (ad esempio, l'impianto di trattamento aria, le autoclavi, ascensori, etc.). Nel 2017 sono arrivati i CAM (Criteri Ambientali Minimi) applicabili solo agli edifici pubblici, che in aggiunta stabiliscono anche i criteri di qualità acustica dei volumi abitativi al fine di rendere pienamente vivibili, ad esempio, aule, mense, sale riunioni, etc. Nel 2010 è arrivata la norma UNI11367, per ora solo volontaria, che stabilisce 4 classi di qualità acustica (un po' come le classi energetiche).

Dal 2001 è stata introdotta l'obbligatorietà della progettazione acustica in edilizia

Dal 2001 si sono succedute varie leggi regionali (la prima, quella Lombarda è la 13/2001) che definiscono ed approfondiscono i contenuti del DPCM 5/12/1997. In generale esplicitano l'obbligatorietà della progettazione acustica dei manufatti edilizia (ad opera di ingegneri iscritti all'albo del Tecnici Competenti in Acustica), l'obbligatorietà di tale progettazione a "interventi sul patrimonio edilizio esistente" (non del tutto chiara nel DPCM) e, alcune, anche

l'obbligatorietà di collaudo acustico. I Comuni, invece, si muovono un po' a macchia di leopardo. Alcuni nemmeno richiedono l'applicazione della legge dello Stato (senza esonerare per questo la sua applicazione) altri richiedono il collaudo acustico per rilasciare l'abitabilità.

In fase di due diligence di un immobile, come viene affrontata la valutazione dell'acustica? Quali sono in genere gli errori più frequenti?

La due diligence è un momento molto delicato poiché trascurare le problematiche acustiche potrebbe costare molto caro. Mettere in regola un manufatto fuori norma può avere un costo che può arrivare fino al costo di ricostruzione. Vorrei poi ricordare che i requisiti acustici sono uno dei parametri igienico/sanitari che concorrono al conferimento dell'abitabilità. Sono molte le cause in cui il venditore di un immobile ha dovuto restituire il 20% del valore a rogito all'acquirente per difettosità acustica. È frequente vedere due diligence che ignorano del tutto la problematica acustica.

Quali sono e come si possono correggere i maggiori difetti acustici di un immobile?

Non esiste una metodica di intervento ma le soluzioni vanno ponderate di volta in volta in funzione della problematica specifica. In taluni casi non è oggettivamente possibile il risanamento: penso, ad esempio, a solai con insufficiente isolamento acustico aereo e da calpestio con luce netta interna di 270cm. Non c'è lo spazio per intervenire se non in modo veramente drastico ed estremamente oneroso. Vi sono poi dei difetti che non

sono trattati dalla legge: penso agli uffici con sale mense “invivibili”, a sale riunioni nel quale non si intellegisce la parola (specialmente se teletrasmessa) o a uffici che non hanno privacy con la stanza accanto o con il corridoio, a camere di albergo non isolate da quelle vicine.

I principali standard di certificazione del costruito, cosa chiedono in tema di acustica?

In primis abbiamo la legge dello Stato, non dimentichiamolo, nello specifico il DPCM 5/152/1997 e tutte le leggi regionali in materia, oltre ai regolamenti comunali. La legge è abbastanza severa (spesso più severa degli standard alberghieri o di qualità) ma con il difetto di non occuparsi, tranne che per gli edifici pubblici, del comfort acustico (correzione acustica degli ambienti) e dell’isolamento acustico intraunità (tra stanza e stanza, ad esempio, di uffici ed alberghi). Gli standard “classici” quali il BREEAM, WELL, LEED sono poco esigenti in tema di acustica, in taluni casi meno della legge italiana, ma hanno il pregio di occuparsi anche di quelle aree che la legge trascura che ho appena citato. Quindi ben vengano.

Che ruolo hanno figure come il Property Manager e il Facility Manager nel progetto/gestione dell’acustica in un building? Quali suggerimenti generali può dare per intervenire in maniera efficace?

Il Property Manager e il Facility Manager sono i collettori dei problemi acustici del costruito: in sostanza gli utilizzatori degli spazi si rivolgono a loro e a loro chiedono di intervenire. Quindi svolgono una attività chiave per il





**Property e
Facility Manager
svolgono un ruolo
fondamentale
per assicurare
il benessere
acustico degli
utilizzatori**

benessere acustico degli utilizzatori. Questi manager, inoltre, raccolgono anche le istanze dei soggetti estranei alla proprietà ma che ne subiscono le emissioni sonore, tipicamente i residenti degli edifici limitrofi che odono l'impianto di trattamento aria della proprietà. La mia raccomandazione, in tutti i casi, è quella di seguire la metodica corretta (e più logica) nell'affrontare i problemi: richiedere un progetto di ingegneria acustica e poi mettere in gara la fornitura e l'installazione dei materiali. Non solo il risparmio economico è certo, ma è pure certo il risultato così ottenuto poiché il progetto contiene la garanzia del risultato.

Cito a memoria una sua frase: “Troppo spesso gli operatori immobiliari trattano l’acustica “come una gabbia da gestire”: ci spiega perché e come si può affrontare meglio il tema, in chiave di valorizzazione dell’immobile?”

Grazie per questa domanda, mi fa molto piacere averla ricevuta. Come raccontato nella puntata precedente esistono degli obblighi di legge da rispettare e questi (obblighi) concernono solo i valori minimi di isolamento

**“ Troppo spesso gli operatori
immobiliari trattano l’acustica
“come una gabbia da gestire”**

acustico interunità (tra differenti unità abitative), di isolamento acustico delle facciate (tetti compresi) ed i limiti alle immissioni sonore prodotte dagli impianti interni agli edifici (ad esempio, l'impianto di trattamento aria, le autoclavi, ascensori, etc.). Spesso questi obblighi sono assolti in modo sbrigativo, salvo poi riscontrare problemi ex post. Consiglio sempre di rivolgersi a progettisti acustici, ingegneri, specialisti del settore: sconsiglio i "polispecialisti". Ma occorre considerare che la Legge non tratta della fruibilità degli ambienti, ovvero del loro comfort acustico, inteso come capacità di intellegire la parola (o la musica) che è prodotta all'interno dell'ambiente stesso (si pensi ad una sala riunioni, ad un cinema), non si occupano del comfort acustico di open space (spesso troppo rumorosi o per converso troppo fonoassorbenti), di sale mense, di ristoranti, di palazzetti dello sport spesso troppo

Esistono degli obblighi di legge da rispettare che spesso sono assolti in modo sbrigativo



“ La buona progettazione acustica può essere un mezzo di promozione commerciale dell'immobile perchè ne esalta le qualità di fruibilità

caotici. Inoltre la legge non tratta dell'isolamento acustico intraunità, si pensi alla privacy tra uffici dello stesso tenant, all'isolamento acustico tra le camere d'albergo. Ecco che quindi la buona progettazione acustica, eseguita magari perseguendo anche una classe acustica secondo la UNI11367, può essere un mezzo di promozione commerciale dell'immobile perché ne esalta le qualità di fruibilità.

Acustica e Pandemia e ci riferiamo principalmente agli uffici e agli ambienti di lavoro: come stanno impattando le direttive anti Covid per la sicurezza sanitaria sulle esigenze di comfort acustico?

Direi che fondamentalmente impattano in due modi: in primis è successo che si siano dedicati al lavoro spazi concepiti per altri scopi. In termini tecnici si dice che si sono banalizzati gli spazi. Questa banalizzazione ha evidenziato i limiti di comfort acustico. Faccio un esempio: civile abitazione, stanza destinata ad ufficio remoto. Durante il giorno vi sono una serie di immissioni sonore che ante pandemia non erano udibili poiché in quegli orari nessuno era in casa. Il secondo problema è che, pur lavorando dall'ufficio, si fanno meno riunioni in presenza: ecco che sale riunioni con acustica scadente erano ancora utilizzabili se in presenza ma diventano non intelleggibili se con riproduzione del suono. I microfoni, i migliori microfoni, non hanno la capacità di discernimento dell'orecchio umano. Una sala con acustica scadente è utilizzabile, con fatica psicologica, in presenza ma non è utilizzabile con connessione remota.



Le previsioni degli investitori per il 2022

a cura di Patrizio Valota

DATI E STATISTICHE

CBRE, leader mondiale nella consulenza immobiliare, ha presentato i risultati della CBRE Investor Intentions Survey, un sondaggio condotto su un significativo campione di investitori immobiliari nazionali e internazionali per comprendere le strategie di investimento per il 2022. Le asset class più interessanti del 2022

saranno la Logistica Last Mile (69%), il Residenziale Built-to-sell (indicato come settore più attraente dal 64%), il Multifamily e la Logistica tradizionale (selezionate rispettivamente dal 54% e dal 53% dei rispondenti). Seguono Hotels (49%) e Student Housing (46%). Il Multifamily, quindi, resta nel focus degli investitori, che vedono come principali

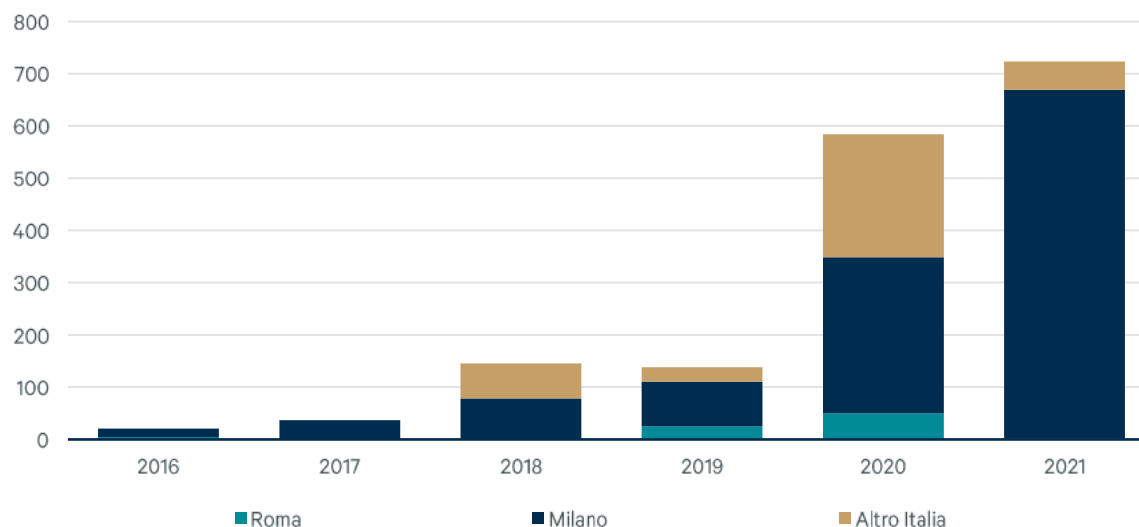
rischi al suo sviluppo la frammentazione della proprietà e l'assenza di società di asset management specializzate nel settore. L'80% degli investitori è interessato a opportunità di sviluppo, soprattutto in ambito logistico e residenziale, e il 33% ha dichiarato di avere maggiore interesse nei confronti delle location secondarie rispetto al 2021.

RESIDENZIALE - Il mercato italiano del Multifamily si consolida nel 2021

Il volume degli investimenti nel settore Residenziale in Italia ha continuato a crescere nel corso del 2021, fino a raggiungere un totale di € 720 milioni, +24% rispetto allo scorso anno. Questo risultato è frutto soprattutto dell'intensa attività nel segmento Multifamily (responsabile per il 79% dei volumi di investimento del mercato residenziale nel 2021), in linea con quanto osservato a livello europeo negli ultimi anni. Nonostante la crescita dei volumi, la domanda per investimenti in questa asset class è arginata dalla mancanza di prodotto istituzionale. Gli standing investment registrati finora hanno infatti interessato prevalentemente portafogli di investitori domestici, acquistati in ottica di riposizionamento e immobili da convertire.

INVESTIMENTI NEL SETTORE RESIDENZIALE PER AREA GEOGRAFICA, €M

Fonte: CBRE Research



“ Un asset Multifamily è un immobile cielo-terra con destinazione d’uso residenziale, interamente destinato alla locazione. Built-to-rent (CBTR) è un’altra espressione utilizzata per riferirsi a un immobile Multifamily realizzato specificamente per la locazione delle sue unità

La scarsità di prodotto nel comparto Multifamily spinge gli investitori verso le attività di sviluppo, prevalentemente avviate con l'acquisizione di terreni e l'affidamento degli sviluppi a general contractor. Gli obiettivi degli investitori comprendono sia strategie built-to-core sia iniziative value-add con exit a immobile stabilizzato. Non si osserva per il momento una significativa diffusione di forme di forward commitment, contrariamente a quanto osservato in altri, più avanzati, mercati immobiliari europei. L'interesse per gli interventi di sviluppo per il momento si concentra prevalentemente nella città di Milano, in prossimità o all'interno dei grandi ambiti

di rigenerazione urbana, ma si osservano anche più granulari conversioni di immobili esistenti nel tessuto consolidato della città. La domanda di immobili da destinare a Multifamily stimola l'interesse degli investitori verso l'acquisto di sviluppi inizialmente destinati alla vendita frazionata. Tuttavia, per queste operazioni non sempre risulta facile trovare un punto di incontro tra developer built-to-sell e investitori istituzionali. Questi ultimi hanno infatti l'esigenza di procedere con l'acquisto solo a immobile finito, mentre i business plan dei developer built-to-sell tipicamente prevedono la commercializzazione delle singole unità già durante l'attività di sviluppo.

L'assenza di prodotto nel comparto Multifamily spinge gli investitori verso le attività di sviluppo



RESIDENZIALE – PUNTI CHIAVE

1. LE ATTIVITÀ DI SVILUPPO CONTINUERANNO A CRESCERE NEL 2022

Investitori intenzionati a entrare in Italia continueranno ad affrontare la carenza di opportunità per standing investment con operazioni built-to-core o value-add, sostenendo il consolidamento del mercato residenziale italiano.

2. I PROGRESSI IN CAMPO SANITARIO SOSTERRANNO LA RIPRESA DELLE LOCAZIONI

Nonostante la flessione registrata nel 2020, i fondamentali della domanda legati ai trend di lungo periodo della domanda (urbanizzazione, mobilità e affordability) rimangono invariati.

3. SI INTENSIFICHERANNO LE INIZIATIVE DI FORWARD COMMITMENT

In linea con quanto osservato nei principali mercati europei, in particolare quelli caratterizzati da una limitata disponibilità di prodotto, si assisterà a un'intensificazione delle operazioni di forward funding e forward purchase con il contributo di developer locali.

4. IL MERCATO MULTIFAMILY CRESCERÀ OLTRE I CONFINI DI MILANO

La presenza di buoni fondamentali della domanda di abitazioni in locazione nelle altre maggiori città italiane sosterrà l'espansione del settore nel resto del Paese.

5. LA DOMANDA DI INVESTIMENTO SOSTERRÀ L'INGRESSO SUL MERCATO DI PRODOTTO ESISTENTE

La grande liquidità indirizzata al Multifamily incoraggerà la dismissione di portafogli detenuti da investitori domestici, favorendo l'ingresso di nuovi capitali istituzionali esteri.

ALBERGHIERO - Forte recupero dei volumi di investimento nel mercato hotels nel 2021

Nel 2021 gli investimenti nel settore Hotels sono stati pari a € 2,1 miliardi, in crescita del 99% rispetto al 2020. L'asset class si è posizionata dunque terza in Italia per volumi investiti, con risultati del 27% superiori alla media annua dell'ultimo quinquennio, includendo anche l'anno record 2019 (€ 3,3 miliardi).

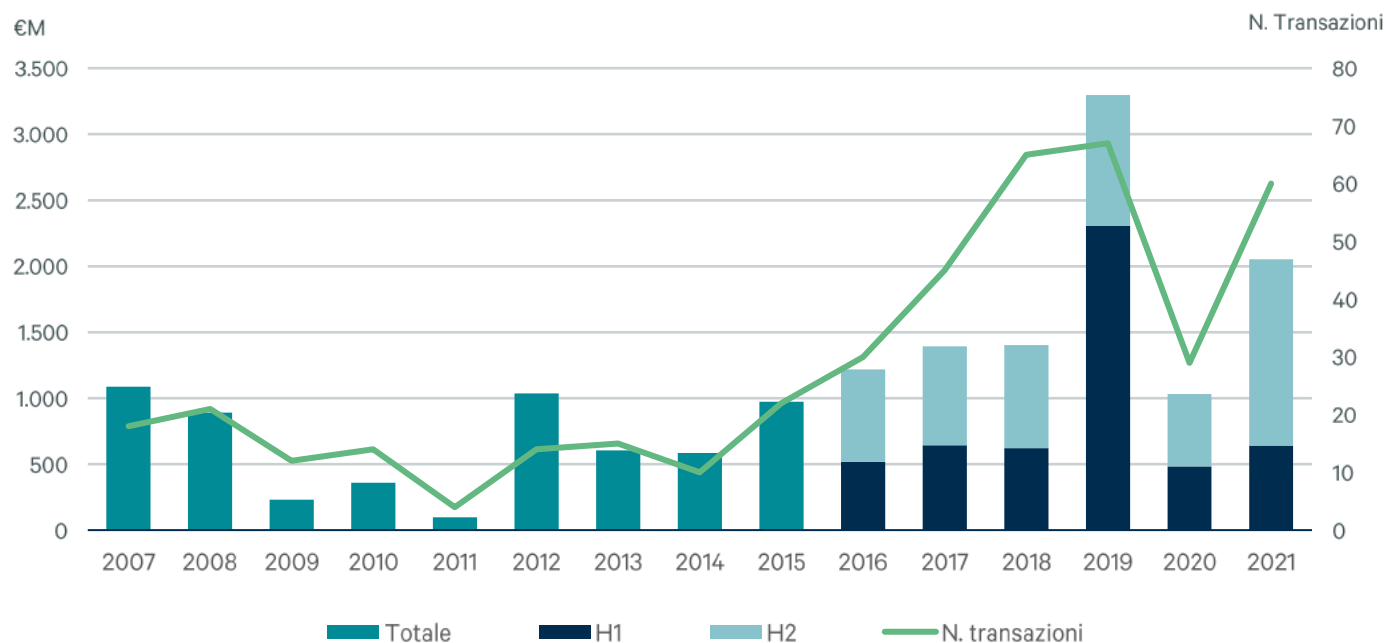
Si evidenzia per il 2021 la mancanza di prodotto core, ma un forte interesse per operazioni value-add e trophy asset nei mercati primari. Cresce molto, inoltre, l'appetito per il segmento Resort, che nel corso del 2021 ha registrato investimenti per € 530 milioni e ha attirato l'interesse degli investitori grazie alla resilienza delle sue performance alberghiere durante la pandemia.

Le strategie di riposizionamento e rebranding hanno rappresentato il filo conduttore per gli investitori che spesso hanno riscontrato la necessità di far fronte a importanti capex, in particolare nel settore del lusso.

Gli investitori continuano a guardare con interesse al mercato italiano grazie alla resilienza dimostrata durante la pandemia

INVESTIMENTI NELL'ASSET CLASS HOTEL E NUMERO DI TRANSAZIONI

Fonte: CBRE Research



La pandemia ha avuto un impatto contenuto sui pricing, che hanno registrato sconti limitati. Gli investitori interessati ad asset distressed hanno guardato con molta attenzione al mercato italiano, ma la rapida ripresa delle performance alberghiere verificatasi con l'allentarsi delle restrizioni e i sostegni pubblici alle strutture hanno prevenuto l'emergere di situazioni di sofferenza. La ripresa della domanda e la tenuta dei pricing si sono tradotti nel corso dell'anno in una compressione dei rendimenti prime, che si attestano a fine 2021 al 4,5% per hotels in regime di lease e al 5% per alberghi in vacant possession. È possibile che il 2022 vedrà il concretizzarsi

di transazioni in asset maggiormente distressed, probabilmente più concentrate nei mercati secondari. Non si prevedono elevati volumi afferenti a Non-performing Loans, come accaduto a seguito della crisi finanziaria del 2008, in quanto operatori e proprietà sono ad oggi meno esposti a elevate leve finanziarie, risultando più solidi e performanti. La ripresa delle performance alberghiere, favorita dalla forza della domanda domestica, ha consentito all'Italia di rimanere tra le destinazioni privilegiate dagli investitori attivi nel settore Hotels, in particolare nel comparto leisure e nelle maggiori città d'arte per i segmenti Premium/Luxury.

Nonostante il mercato italiano abbia il maggior numero di camere in Europa, si colloca agli ultimi posti per presenza di brand alberghieri

“ Gli investitori continuano a guardare con interesse al mercato italiano grazie alla resilienza dimostrata durante la pandemia. Il focus si è spostato sul segmento leisure dei Resort e su posizionamenti premium/luxury

ALBERGHIERO – PUNTI CHIAVE

1. LA MANCANZA DI PRODOTTO E LE BUONE PERFORMANCE PORTANO L'ATTENZIONE SUI RESORT

La maggiore resilienza dei flussi nei Resort alla pandemia ha incrementato l'appetito degli investitori per questo segmento.

2. IL RISCHIO DI NUMEROSE SITUAZIONI DISTRESSED ANALOGHE AL 2008 RIMANE CONTENUTO

Il miglior stato di salute del mercato (proprietà e operatori) limita il rischio di immissione sul mercato i grandi volumi di NPL

3. NEL 2023 LA DOMANDA LEISURE TORNERÀ A CRESCERE AI LIVELLI DEL 2019

I flussi turistici sono tornati a crescere grazie all'allentamento delle misure restrittive e al progredire della campagna vaccinale, facendo prevedere una solida ripresa nel prossimo anno che si consoliderà nel 2023.

4. LA RICERCA DI QUALITÀ E LA BASSA BRAND PENETRATION RAPPRESENTANO UN'OCCASIONE

La crescente segmentazione della domanda alberghiera globale e la richiesta di maggiore qualità (prodotti e servizi) rappresentano un driver di crescita per l'hotellerie italiana e un'opportunità di ristrutturazione del patrimonio alberghiero nazionale.

5. GLI AIUTI AL SETTORE STANZIATI CON IL PNRR SUPPORTERANNO IN PARTE LA RIPRESA

Il «Pacchetto Turismo» mira a riqualificare le strutture esistenti e renderle più sostenibili dal punto di vista ambientale.

RETAIL - Investimenti Retail ancora in contrazione nel 2021, ma l'High Street mostra resilienza

L'asset class Retail nel 2021, con poco meno di € 1,4 miliardi di investimenti, è risultata ancora in contrazione (-5% sul 2020). Questo risultato è frutto sia del clima di incertezza generato dalla pandemia, sia dei timori, più strutturali, sul futuro del retail fisico in una fase di espansione globale dell'e-commerce. Il calo degli investimenti Retail in Italia è infatti in parte una conseguenza della riduzione dei capitali allocati dagli investitori istituzionali internazionali su questa asset class.

Il segmento più colpito da questo trend è stato quello dell'out of town, che nel 2021 ha visto un numero limitato di operazioni, circoscritto ad asset di piccole dimensioni in mercati secondari, frutto di iniziative di dismissione nate prima dell'avvento della pandemia. Gli investitori ancora attivi in questo settore sono alla ricerca di acquisizioni a rendimenti elevati per giustificare exit future in un contesto di crescita dei rendimenti e limitata liquidità degli asset. Questa ricerca si scontra però con le aspettative di prezzo dei proprietari, restii alla dismissione prima del recupero delle performance post-covid-19. Anche le

aspettative degli investitori opportunistici alla ricerca di distressed sale si confrontano con una scarsità di prodotto: nonostante la pandemia, le situazioni critiche sono rimaste infatti limitate.

Il 68% degli investimenti Retail nel 2021 ha riguardato il segmento High Street, che si mostra dunque ancora resiliente, in particolare nelle location prime, dove l'interesse rimane alto, anche per immobili mixed-use, sebbene le opportunità restino limitate. L'interesse degli investitori si rafforza nei segmenti che hanno dimostrato maggiore resilienza durante la pandemia, in particolare i Retail Park, meno esposti alle restrizioni, e il Grocery, in quanto legato alla vendita di beni di prima necessità. Nel caso dei Retail Park, gli investitori faticano a trovare prodotto adeguato alle loro strategie, in termini di qualità e ampiezza del ticket. Nel Grocery si osserva invece una maggiore propensione degli occupier verso operazioni di sale & lease-back o joint venture, spesso finalizzate al reinvestimento delle risorse raccolte in operazioni di sviluppo e rinnovamento della propria rete distributiva.

**È € 1,4 mld
il volume degli
investimenti Retail
nel 2021, -5%
sul 2020**

**L'interesse degli
investitori rimane
alto per le sotto-
asset class che
hanno dimostrato
maggiore resilienza
durante la
pandemia: Retail
Park e Grocery**

RETAIL – PUNTI CHIAVE

1. IL FOCUS DEGLI INVESTITORI RIMARRÀ SULLE SUB-ASSET CLASS PIÙ RESILIENTI

L'interesse degli investitori nel mercato Retail continuerà a concentrarsi sui segmenti meno soggetti a nuove possibili restrizioni, con particolare riferimento ai settori Grocery e Retail Park.

2. IL RECUPERO DELLE PERFORMANCE DEI CENTRI COMMERCIALI INCORAGGERÀ LA RIPRESA DEGLI INVESTIMENTI

I buoni risultati delle vendite dell'ultimo trimestre del 2021 sottolineano la capacità di recupero del settore e sosterranno il ritorno dell'interesse degli investitori per i prodotti più performanti.

3. L'OMNISCANALITÀ DIVENTERÀ SEMPRE PIÙ RILEVANTE NELLE STRATEGIE DEI RETAILER

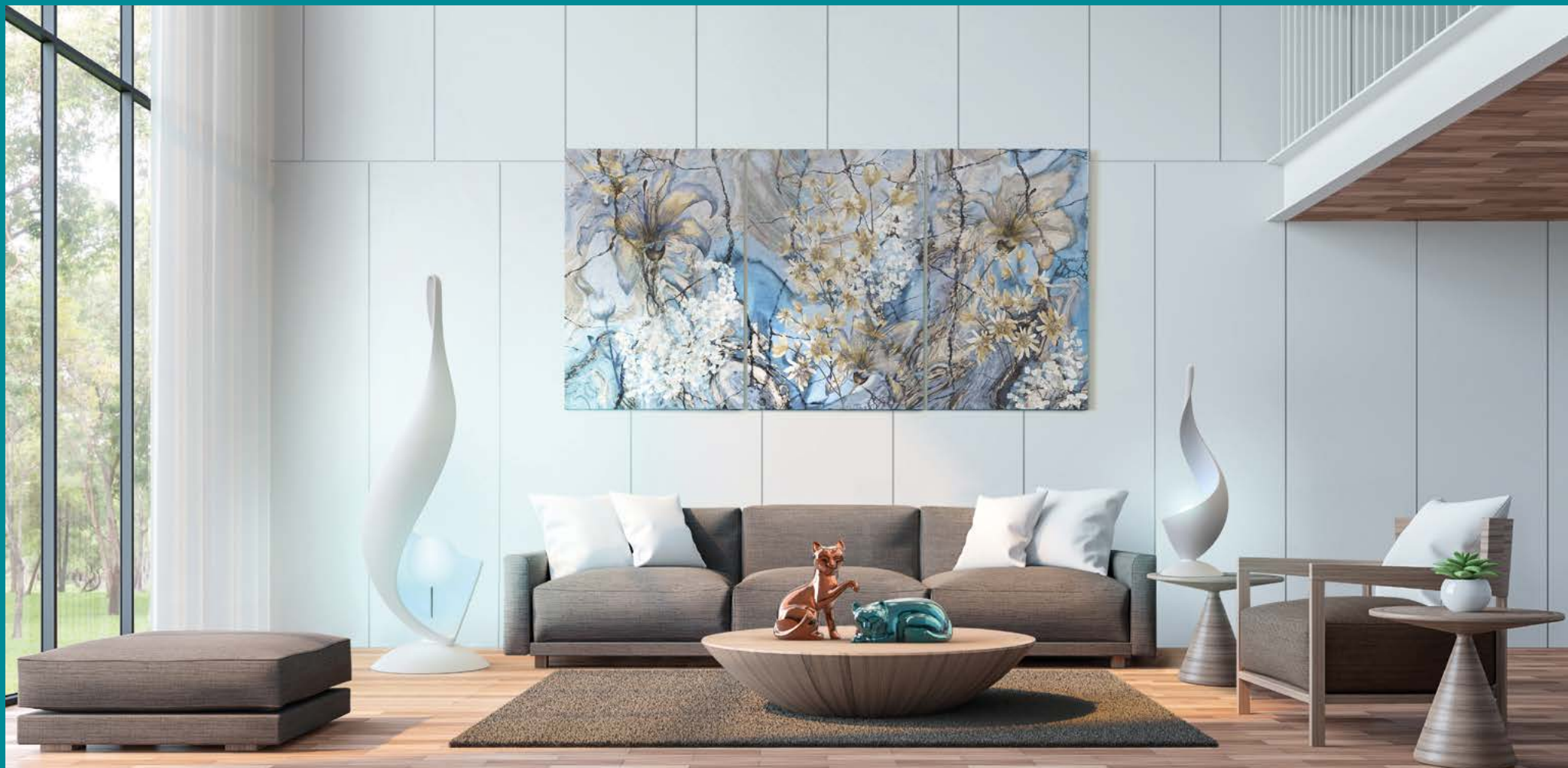
L'e-commerce continuerà a espandersi, ma a un ritmo più contenuto rispetto a quanto osservato negli ultimi due anni, grazie all'allentamento delle restrizioni sul commercio fisico. Crescerà sempre di più l'integrazione tra canali digitali e brick & mortar.

4. FLESSIBILITÀ E FORTI INCENTIVI CONTINUERANNO A CARATTERIZZARE LE NUOVE LOCAZIONI

I retailer manterranno una grande attenzione alla sostenibilità dei canoni in fase di negoziazione. Il punto di incontro con le proprietà rimarrà prevalentemente la concessione di forti incentivi per i primi anni, seguiti da headline rent sostanzialmente invariati rispetto al periodo pre-covid-19.

5. LE POLITICHE ESG AVRANNO UN RUOLO STRATEGICO NEL POSIZIONAMENTO DEI CENTRI COMMERCIALI

Le attività di sviluppo e riqualificazione degli asset retail daranno sempre più enfasi alle tematiche di sostenibilità ambientale e sociale. Il rispetto di elevati standard ambientali si renderà sempre più necessario per attirare clienti e per assecondare le strategie ESG dei retailer.

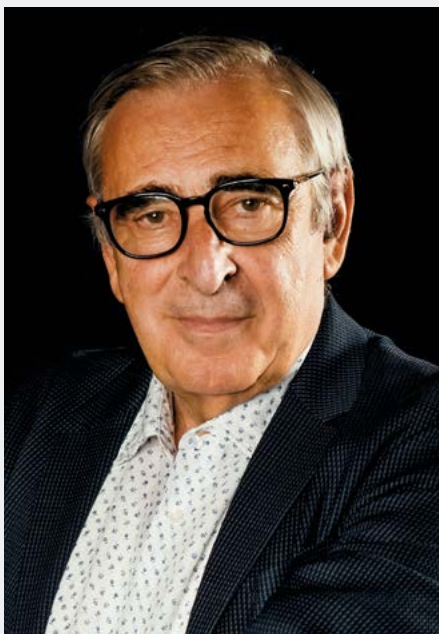


EDITORIALE

Chorustyle Design 2022, la bellezza dello stile funzionale. Un'idea di design unita a una linea di prodotti funzionali e simbolici

MISSION

Le lampade Aurora accenderanno gli ambienti di Chorus Life. Eccellenza e innovazione nei nuovi progetti di Bergamo e Pietra Ligure



Guglielmo Pelliccioli
coordinatore editoriale

Chorustyle Design 2022, la bellezza dello stile funzionale

Il modello che ispira la Collezione 2022 di Chorustyle Design è un'idea di design unita a una linea di prodotti funzionali e simbolici per il format urbano di Chorus Life che ne rappresenta lo show room per il mercato. Lo slogan 'La bellezza dello stile funzionale' sintetizza mirabilmente questo concetto. Nell'ampio catalogo che presenta le creazioni di Chorustyle Design si evidenziano i tratti caratteristici dei prodotti illustrati che si basano su due elementi: l'eccellenza e il benessere. Nella visione strategica che guida la realizzazione dei prodotti illustrati vi è una divisione di principio che consiste nelle finalità a cui sono indirizzati.

Così da un lato vi sono oggetti di grande fascinazione ed emozione come LAKI e NIKKO, i gatti stilizzati che rappresentano la fortuna e la serenità e che un complesso processo nanotecnologico rende di grande effetto; dall'altro oggetti come le lampade, le sedute e i tavoli, le fioriere, le scrivanie e i tavoli da lavoro sono invece dedicati a un impiego tangibile più pratico e concreto.

Come si evidenzia dalla copertina che abbiamo scelto per lanciare questa sezione del Magazine con l'immagine di un interno caratterizzato da due lampade di design estremamente innovative e dalla suggestione di due gatti posti al centro della stanza e dell'immagine.

Le caratteristiche dei materiali di tutti gli oggetti che fanno parte della collezione nascono dalla ricerca e sperimentazione che nei laboratori di produzione vengono applicati alle strutture

**Le proposte di
Chorustyle Design
2022 sono state
studiate per
essere collocate
all'interno di
Chorus Life
Bergamo e Chorus
Life Pietra Ligure**

portanti e alle finiture. Sono oggetti di lusso destinati nel tempo a divenire di uso corrente e quindi fruibili da una massa più ampia di utilizzatori: questa del resto deve essere la funzione del prodotto di alta gamma che una volta lanciato sul mercato dopo un tempo ragionevole entra nella produzione ordinaria e diviene disponibile per masse più numerose di utenti.

Le proposte del presente catalogo oltre a quelle che verranno inserite nei prossimi mesi sono state studiate in primis per essere collocate all'interno di Chorus Life Bergamo che verrà inaugurato nel prossimo anno e in Chorus Life Pietra Ligure che ha appena avuto le autorizzazioni concessorie da parte del Comune di Pietra Ligure e dalla Regione Liguria. Gli arredi e i complementi che caratterizzeranno gli spazi abitativi, alberghieri e di tutte le altre aree di cui si compongono i modelli costruiti di Chorus Life saranno completati con gli oggetti della Collezione 2022. Tra i più significativi e destinati ad avere un ruolo predominante vi sono le lampade Aurora tra le più innovative del mercato dal punto di vista del design, delle funzioni e dei materiali. Di particolare interesse è proprio la forma della lampada che prende ispirazione dalla natura e alimenta suggestioni uniche e avvolgenti. La luce di ambiente può essere declinata in molti colori diversi per un comfort completo delle persone. Il materiale di costruzione è di tipo antibatterico: in tempi di Covid tutta la lampada Aurora risulta antibatterica per l'intera vita utile del prodotto.

Nella rassegna fotografica che segue sono riprodotti alcuni degli oggetti che compongono il Catalogo 2022 di Chorustyle.

Le lampade Aurora accenderanno gli ambienti di Chorus Life

I prodotti di Chorustyle Design sono stati studiati per essere inseriti negli ambienti che la società COSTIM sta costruendo a Bergamo e prossimamente a Pietra Ligure



MISSION

Il modello che ispira la Collezione 2022 di Chorustyle Design è un'idea di design unita a una linea di prodotti funzionali e simbolici per il format urbano di Chorus Life che ne rappresenta lo show room per il mercato. Lo slogan 'La bellezza dello stile funzionale' sintetizza mirabilmente questo concetto.

Nell'ampio catalogo che presenta le creazioni di Chorustyle Design si evidenziano i tratti caratteristici dei prodotti illustrati che si basano su due elementi: l'eccellenza e il benessere. Nella visione strategica che guida la realizzazione dei prodotti illustrati vi è una divisione di principio che consiste nelle finalità a cui sono indirizzati. Così da un lato vi sono oggetti di grande fascinazione ed emozione come LAKI e NIKKO, i gatti stilizzati che rappresentano la fortuna e la serenità e che un

Eccellenza e benessere sono gli elementi che contraddistinguono le creazioni di Chorustyle Design

complesso processo nanotecnologico rende di grande effetto; dall'altro oggetti come le lampade, le sedute e i tavoli, le fioriere, le scrivanie e i tavoli da lavoro sono invece dedicati a un impiego tangibile più pratico e concreto. Come si evidenzia dalla copertina che abbiamo scelto per lanciare questa sezione del

Magazine con l'immagine di un interno caratterizzato da due lampade di design estremamente innovative e dalla suggestione di due gatti posti al centro della stanza e dell'immagine. Le caratteristiche dei materiali di tutti gli oggetti che fanno parte della collezione nascono dalla ricerca e sperimentazione



che nei laboratori di produzione vengono applicati alle strutture portanti e alle finiture. Sono oggetti di lusso destinati nel tempo a divenire di uso corrente e quindi fruibili da una massa più ampia di utilizzatori: questa del resto deve essere la funzione del prodotto di alta gamma che una volta lanciato sul mercato dopo un tempo ragionevole entra nella produzione ordinaria e diviene disponibile per masse più numerose di utenti.

Le proposte del presente catalogo oltre a quelle che verranno inserite nei prossimi mesi sono state studiate in primis per essere collocate all'interno di Chorus Life Bergamo che verrà inaugurato nel prossimo anno e in Chorus Life Pietra Ligure che ha appena avuto le autorizzazioni concessorie da parte del Comune di Pietra Ligure e dalla Regione Liguria. Gli arredi e i complementi che caratterizzeranno gli spazi abitativi, alberghieri e di tutte le altre aree di cui si compongono i modelli costruiti di Chorus Life saranno completati con gli oggetti della Collezione 2022.

Tra i più significativi e destinati ad avere un ruolo predominante vi sono le lampade Aurora tra le più innovative del mercato dal punto di vista del design, delle funzioni e dei materiali.

Di particolare interesse è proprio la forma della lampada che prende ispirazione dalla natura e alimenta suggestioni uniche e avvolgenti. La luce di ambiente può essere declinata in molti colori diversi per un confort completo alle persone. Infine, la lampada offre una protezione antibatterica che, diversamente da altri dispositivi, non si limita alla superficie ma coinvolge l'intero corpo del dispositivo grazie al ricorso all'innovativa tecnologia Biomaster. Nella rassegna fotografica che segue sono riprodotti alcuni degli oggetti che compongono il Catalogo 2022 di Chorustyle.

Le lampade Aurora sono tra le più innovative del mercato dal punto di vista del design, delle funzioni e dei materiali



Lampada Aurora

Aurora è una lampada innovativa sotto molti punti di vista: il design, le funzioni, i materiali. Prende ispirazione dalla natura, dalle sue forme perfette.

Con la sua forma scultorea, trasmette identità a tutto l'ambiente in cui è inserita, in un soggiorno, in uno studio, in una camera da letto...

La lampada Aurora è realizzata in materiale antibatterico, grazie a uno speciale additivo a base di ioni di argento (tecnologia Biomaster) miscelato al tecnopolimero. Tutta la superficie della lampada Aurora risulta antibatterica, per l'intera vita utile del prodotto.





Laki & Nikko

LAKI e NIKKO sono esclusivi oggetti di design ed espressione di una forte simbologia legata al benessere delle persone.

LAKI, con la sua zampa sollevata, è il gatto della fortuna, che indica la via per ottenere quello che più si desidera, lasciando a noi il piacere di percorrerla.

NIKKO, il gatto accovacciato, significa "raggio di sole che illumina" ed è il gatto della serenità, vigila costantemente sulle persone e sugli spazi circostanti.

Il complesso processo nanotecnologico con cui sono realizzati questi oggetti dona un effetto esclusivo, lucido ed elegante.





CHORUS LIFE MAGAZINE

NON PERDERE IL PROSSIMO NUMERO

APPUNTAMENTO A GIUGNO

Ecco un'anticipazione dei temi
che tratteremo:

**Stato avanzamento lavori Chorus Life
Bergamo e Chorus Life Pietra Ligure**



**La commercializzazione degli spazi
di Chorus Life Bergamo**



**Il concetto di ospite nelle strutture
Chorus Life**



COSTIM

● costruzioni immobiliari ●

L'EVOLUZIONE DEL REAL ESTATE

Crediamo nella necessità del
cambiamento, dell'innovazione
e dell'integrazione.

