



immobiliare.com

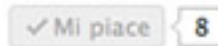
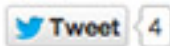
Consulenza e informazione di marketing immobiliare

Home Chi siamo Servizi Mission Marketing immobiliare

Home > Mercato immobiliare > ISG Italia e il mercato dei general contractor

ISG Italia e il mercato dei general contractor

4 gennaio 2013 | di Antonio Rainò | in Mercato immobiliare | 2 Comments



Federico Bianchi, managing director di ISG Italia

ISG è uno dei leader a livello mondiale nei servizi di general contracting e construction management, sia per gli utilizzatori finali, i cosiddetti tenants, sia per i fondi e gli sviluppatori immobiliari. ISG opera prevalentemente in ambito office, retail, data centre, hospitality e residenziale.

Tramite la filiale ISG Italia, con sede a Milano, la società ha realizzato come general contractor, solo nell'ambito dell'office fit-out oltre 70 progetti di uffici per clienti come Pfizer Exxon Mobil, Heineken, State Street Bank, Société Générale, Google, Hewlett Packard, Western Union, Goldman Sachs, Corio, Apple e molti altri.

La quota di mercato di ISG Italia relativa all'office fit-out a Milano è attualmente di circa il 15% e il fatturato è nell'ordine dei 21 milioni di euro. A livello mondiale, ISG è un colosso con un fatturato di quasi 2 miliardi di euro e nel settore dell'office fit-out di Londra detiene una quota di

mercato di circa il 25%. I dati e le referenze di ISG lo rendono uno degli interlocutori più idonei per scoprire il mondo del general contracting. Abbiamo incontrato l'architetto Federico Bianchi, managing director di ISG Italia, per capire più a fondo questo settore.

In cosa consiste l'attività di un general contractor? Ovviamente con un riferimento preciso al lavoro di ISG Italia.

(Federico Bianchi) L'attività del general contractor è una modalità contrattuale per la realizzazione di opere in appalto. In particolare, la metodologia di ISG è quella del general contractor puro sul modello anglosassone, secondo la quale il general contractor è un soggetto che si assume la responsabilità integrale in merito alla realizzazione di un'opera, avvalendosi sia di competenze

interne, sia di subappaltatori specializzati reperibili sul mercato. ISG è specializzata nel settore uffici, retail, data centre e recentemente ci siamo allargati anche all'ambito residenziale e turistico-alberghiero. La sfida più grossa per un general contractor specializzato come ISG è riuscire a offrire un servizio di alto livello, pur rimanendo competitivi sul prezzo.

Un'attività ricorrente quando si parla di general contracting è il fit-out. Per alcuni può essere un concetto nuovo, può spiegarlo?

(Federico Bianchi) Il fit-out individua tutto ciò che è l'organizzazione interna di uno spazio, sia che si parli di uffici sia che si tratti di qualsiasi altra destinazione d'uso. Sempre in ambito anglosassone si tende a distinguere quando si parla di riqualificazione di un edificio tra tre livelli di interventi. Il primo livello è quello che gli inglesi chiamano "shell and core" e che possiamo tradurre con il vecchio termine italiano "al rustico". Il secondo livello è il cosiddetto "cat. A" ovvero "categoria A", che apporta al rustico l'impiantistica generale, i pavimenti galleggianti e i controsoffitti. Quindi si tratta di uno stadio intermedio tra il rustico e il finito. Il fit-out vero e proprio è il terzo stadio, ovvero l'allestimento degli ambienti con tutta l'impiantistica secondaria, le finiture interne, gli arredi, le pareti divisorie e quant'altro previsto dal progetto per portare gli uffici allo stato completo di finitura.

Cosa si intende con "modello anglosassone" di general contractor?

(Federico Bianchi) La principale differenza tra un general contractor italiano e uno inglese è l'approccio. Generalmente il general contractor italiano si trova a destreggiarsi tra il committente da un lato e i subappaltatori dall'altro, in una sorta di costante "conflitto" per cercare di mantenere un buon margine sulla commessa, magari ricorrendo anche alle varianti, oppure agendo sui pagamenti ai fornitori. Invece il general contractor di stampo inglese, come ISG, ha un atteggiamento basato sulla trasparenza e, se vogliamo, più amichevole, capace di instaurare un rapporto collaborativo e sinergico sia con il cliente sia con la rete di fornitori. In questo senso, il general contractor di stampo anglosassone è quasi un project manager che si accolla il rischio del lavoro.

Oltre alla differenza sull'approccio, c'è anche una differenza sul contenuto dell'attività. Il general contractor nella concezione tipica italiana include il fit-out interno come parte del contratto di appalto. Per ISG, invece, il fit-out è il vero e proprio core business, non semplicemente una parte del lavoro. Grazie al fatto di essere specialisti, i nostri livelli di qualità e precisione sono incomparabili con quelli di altri general contractor. Naturalmente questa nostra specializzazione si traduce in una convenienza per i nostri clienti.

Il fit-out sembra un concetto simile al "chiavi in mano" ma non lo è. Che differenza c'è?

(Federico Bianchi) Da un punto di vista contrattuale, con "chiavi in mano" -per gli inglesi "turnkey contract"- il general contractor garantisce l'opera finita sia a livello di esecuzione sia prestazionale. Si può parlare di "chiavi in mano" sui vari livelli di intervento: dallo shell and core al fit-out.

L'elemento contrattuale rilevante del chiavi in mano è l'approccio al risultato garantito dall'appaltatore.

Chiarito l'ambito di intervento di un general contractor, possiamo fare qualche esempio pratico con l'attività di ISG Italia?

(Federico Bianchi) Abbiamo realizzato circa 70 progetti e le esperienze più significative si concentrano in quest'ultimo biennio. In ambito fit-out per gli utilizzatori finali, ISG Italia può vantare esempi importanti come i nuovi uffici realizzati per la State Street Bank in via Ferrante Aporti a Milano (l'ex palazzo delle Poste, ndr). Si tratta di un lavoro da 8 milioni di euro per una durata di 5 mesi. Possiamo citare anche gli uffici della Exxon Mobil a Roma, i nuovi headquarter di Société Générale, di Crédit Agricole, di Pfizer e di Heineken. Questi ultimi tutti a Milano. Oltre ai lavori per i tenant, ci sono numerosi lavori svolti per i fondi immobiliari. Uno per tutti il palazzo di corso Europa 22 sempre a Milano, integralmente ristrutturato fino al fit-out. ISG ha poi numerose case history come general contractor nel settore retail con lavori svolti per Footlocker, Gap, Venchi, Hollister e Nespresso.

L'attività di ISG Italia e dei general contractor in generale si sviluppa in un'ampia pluralità di settori (office, retail, ecc), quindi il vostro è un punto di osservazione privilegiato del settore real estate. Cosa vedete nel futuro dell'immobiliare?

(Federico Bianchi) Il tema fondamentale è che sempre di più nel futuro ci sarà un'attività di consolidamento e ristrutturazione dell'esistente, piuttosto che nuovi sviluppi a partire dal green field. È un tema che emerge guardando Milano che poi è la piazza principale per capire le dinamiche del Paese. Dopo un decennio interessato da attività di nuove costruzioni importanti, siamo di fronte a una domanda che fa fatica a soddisfare l'offerta di prodotti sul mercato. In quest'ottica ci sarà sempre di più un focus sulla qualità degli interventi e sulle location, per tutti i livelli di esigenza e di budget. Questo vuol dire: efficienza, flessibilità interna e rispondenza del layout alle normative in ambito energetico. In questo contesto si inserisce il tema del recupero perché ci troviamo –a Milano e non solo– in uno stato di vasto consumo del territorio. Sempre di più gli strumenti urbanistici e la cultura del mercato si stanno orientando verso la riqualificazione degli spazi esistenti. Il riutilizzo e il riposizionamento del patrimonio immobiliare esistente è il futuro delle nostre città.

In questo quadro generale, quali sono le linee strategiche di ISG Italia per il futuro?

(Federico Bianchi) ISG si sta orientando su direttrici ben chiare. La prima è di proporre sempre di più anche ai fondi immobiliari e ai proprietari la nostra metodologia e la nostra professionalità

acquisita nell'ambito del fit-out per i tenant. Guardiamo poi con interesse anche ad altri settori con i quali ci stiamo già cimentando da qualche anno. Penso, per esempio al retail, ai data center, dove sempre di più sono richieste competenze specifiche in ambito tecnico e impiantistico e dove la metodologia di approccio al progetto, tipica dei general contractor, viene sempre di più apprezzata e ricercata. Non ultimo, un'altra linea di sviluppo è sicuramente rappresentato dall'hospitality e dal residenziale di nicchia.

L'espressione "leader di mercato" è spesso abusata ma quando si parla di una multinazionale che a livello internazionale fattura quasi 2 miliardi di euro, ecco che possiamo dire di avere realmente di fronte un leader di mercato. Per maggiori informazioni sull'attività di ISG in Italia si può visitare il sito www.isgplc.com/italy/

Di seguito alcuni esempi di lavori svolti da ISG Italia come general contractor

