

## INTERVISTA

FERNANDO GUEDES OLIVEIRA

Ceo di Sonae Sierra



In Sonae dal 1991, Fernando Guedes Oliveira è oggi Ceo. Nominato development manager per l'Europa nel 1999, è entrato a far parte del Cda nel 2000 in qualità di executive director responsabile delle divisioni di

Espansione, Sviluppo, Design e Architettura di tutti i centri commerciali in Europa. Nell'aprile del 2010 è diventato Ceo di Sonae Sierra, assumendo la responsabilità diretta di diverse aree.

Laureato in ingegneria civile, ha inoltre conseguito un Mba presso l'Isee, un Ampd presso la Harvard University graduate school of Design (Usa) e un Amp presso la Harvard business school faculty & administration (Usa).

# «In Italia un centro retail all'anno»

Nonostante la crisi Sonae Sierra punta sul nostro Paese da qui al 2016

Evelina Marchesini

■ Creare valore secondo principi di sostenibilità sviluppando e gestendo centri commerciali. Per chi pensa che shopping center vada obbligatoriamente coniugato con sprechi energetici e puro consumismo, l'approccio di Sonae Sierra, proprietaria di 49 centri commerciali in Portogallo, Spagna, Italia, Germania, Grecia, Romania e Brasile, rappresenta un'interessante sfida intellettuale e progettuale. Anche se alle prese con tempi di crisi. Abbiamo intervistato Fernando Guedes Oliveira, Ceo di Sonae Sierra, ultimamente spesso in Brasile.

**Come è andato, nelle sue linee essenziali, il primo semestre 2011?**

Nonostante la difficile situazione dell'economia globale, in particolare in Europa, abbiamo registrato risultati positivi in linea con le attese, 13,2 milioni di euro di utili netti nel primo semestre 2011 contro 8,7 milioni nel 2010. Tali risultati confermano il nostro grande impegno nel migliorare l'efficienza operativa, nell'identificare ulteriori fonti di performance e rafforzare l'attività di fornitura di servizi a terzi.

**Quali le principali novità registrate nel primo semestre?**

Abbiamo fatto il nostro ingresso in Marocco in qualità di service provider per lo sviluppo di un progetto a Casablanca e avviato la costruzione di due nuovi centri commerciali in Germania e Brasile. Per quanto riguarda la nostra strategia di reinvestimento di capitali per la crescita futura (implementata già nel 2010), vale la pena sottoli-

neare nel 2011 l'Ipo di Sonae Sierra Brazil e la cessione di due centri commerciali in Spagna, El Rosal e Plaza Éboli, di cui manteniamo la gestione.

**E per quanto riguarda l'Italia?**

L'attività di Sonae Sierra in Italia è una storia di successi e di crescita continua, con la presenza di quattro centri commerciali operativi - Gli Orsi a Biella, Freccia Rossa a Brescia, Valecenter a Marcon (Venezia) e Airone a Monselice (Pa-

95,2%, un dato importante. In termini di responsabilità aziendale, tema particolarmente caro a Sonae Sierra, nel 2010 tutti i centri commerciali hanno dimostrato un forte impegno nel ridurre il consumo di elettricità, raggiungendo una riduzione media complessiva pari al 7 per cento.

**Quali sono i vostri obiettivi a medio termine?**

L'Italia rappresenta per Sonae Sierra uno dei mercati chiave in Europa. Per quanto riguarda la pipeline di investimenti, il nostro obiettivo è quello di avere sempre un progetto in fase di sviluppo in questo mercato (tre nuovi progetti entro il 2016) e di incrementare l'attività di property management a terzi (in media un nuovo centro in gestione all'anno).

**Ci può indicare le linee guida della vostra strategia?**

La priorità, soprattutto in questa fase di incertezza, è per noi quella di proseguire sulla strada della crescita sostenibile, attraverso il nostro asse strategico basato su: internazionalizzazione, efficienza nella gestione e nel supporto ai tenant, reinvestimento di capitali per la crescita futura e impegno continuativo nella fornitura di servizi a terzi, che riteniamo sia il modo migliore per entrare in nuovi mercati.

**Che cosa rappresenta oggi l'Italia per Sonae Sierra e come si evolverà il nostro Paese nell'ambito del vostro portafoglio?**

L'Italia rappresenta un Paese chiave per Sonae Sierra e il mercato italiano nel suo complesso offre ancora un ampio margine di sviluppo nel settore dei centri commerciali (215 mq di Gla per 1.000 abitanti contro una media di 232 mq/1.000 dei Paesi Eu-15).

**A livello globale, qual è il miglior Paese in cui investire oggi? Per quale motivo?**

Per lo sviluppo di nuovi progetti, stiamo cercando attivamente opportunità nei mercati emergen-

## SOSTENIBILITÀ E INTERNAZIONALIZZAZIONE

### LA SOCIETÀ

Sonae Sierra è una società internazionale specializzata nel settore dei centri commerciali, con un approccio integrato che include la proprietà, lo sviluppo e la gestione. Al centro della strategia, la sostenibilità, riconosciuta da diversi premi. Proprio in questi giorni è stata designata dalla Global real estate sustainability benchmark (Gresb) come la società con i fondi immobiliari più sostenibili in Europa e la terza a livello mondiale. Gresb Foundation è un'iniziativa lanciata da alcuni dei maggiori investitori istituzionali a livello mondiale, leader accademici e membri di rilievo del settore immobiliare. Sonae Sierra attualmente opera in Portogallo, Spagna, Italia, Germania, Grecia, Romania, Colombia, Brasile e Marocco. È proprietaria di 49 centri commerciali per un totale di circa 2 milioni di mq di Gla e ne gestisce altri 19 per conto terzi.

### LE TERRAZZE

Le Terrazze, a La Spezia, è diventato di recente il primo centro commerciale al mondo ad aver ottenuto congiuntamente nella fase di costruzione la certificazione Ambientale (Iso 14001) e per la salute e sicurezza (Ohsas 18001) emesse da Lloyd's register quality assurance.

### GLI SVILUPPI IN CORSO

Attualmente Sonae Sierra ha cinque progetti in fase di costruzione e sei nuovi progetti in diverse fasi di sviluppo in Portogallo, Italia, Germania, Grecia, Romania e Brasile.

ti dell'America Latina - dove siamo già presenti in Brasile e Colombia - e nel bacino del Mediterraneo - dove attualmente operiamo in Marocco - poiché questi mercati non sono stati colpiti dalla crisi, è più facile ottenere finanziamenti e vi sono diverse opportunità di crescita. Riteniamo che anche la Cina sia una realtà che merita di essere analizzata, ma al momento soltanto per offrire servizi di sviluppo e gestione immobiliare a terzi.

**Nel mondo apriremo ancora in America Latina. In Cina solo con i servizi**

**Come finanzierete la crescita? In particolare qual è il vostro indebitamento attuale, quale sarà l'evoluzione?**

Siamo molto prudenti nell'assunzione di debito, abbiamo un rapporto mutuo/valore dell'immobile (loan to value) sotto il 50% e contratti di finanziamento ben strutturati e distribuiti su periodi di tempo ragionevoli. Pertanto siamo ben posizionati per continuare a crescere e affrontare il futuro con fiducia.

**Attualmente avete più progetti in fase di sviluppo, ci può quantificare il relativo investimento, anche nel dettaglio?**

Sonae Sierra ha attualmente cinque progetti in fase di costruzione, per un investimento totale pari a oltre 522 milioni: Solingen Shopping in Germania (120), Le Terrazze in Italia (125), Uberlândia Shopping (62), Boulevard Londrina (88) e Passeio das Águas Shopping (127) in Brasile.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## SU INTERNET

L'intervista integrale con le strategie [www.casa24plus.it/mondo-immobiliare](http://www.casa24plus.it/mondo-immobiliare)

## IL NODO



### Consumi a rischio

Il settore retail si conferma essere quello a cui gli operatori guardano con maggior interesse. Ma non si può non fare i conti con la crisi e con la minaccia della recessione, la temuta *double dip*. È questa la principale minaccia per chi si occupa di distribuzione commerciale, anche se i grandi operatori rispondono con politiche di sostegno dei tenant per non lasciarli andar via. La seconda minaccia, anche più di nicchia, sono le vendite online.

## IN AGENDA

### Fino al 9 ottobre - Milano

#### HOUSING CONTEST

Fino al 9 ottobre alla Triennale di Milano in viale Alemagna 6 una mostra con il repertorio di progetti per edifici residenziali a elevate prestazioni e basso costo. La mostra si svolge in concomitanza con il Made Expo, a Fiera Rho Milano, dove contestualmente l'housing contest ha una presenza con un approccio multimediale. Per info: [www.housingcontest.com](http://www.housingcontest.com)

### 12 ottobre - Milano

#### LA DUE DILIGENCE IMMOBILIARE

Quotidiano Immobiliare e Ntcm Studio legale organizzano il convegno sulla «Due diligence immobiliare: l'analisi strategica degli immobili per determinare rischi e fattibilità delle valorizzazioni immobiliari». Per info: [convegni@dailyre.info](mailto:convegni@dailyre.info).

### 14 ottobre - Torino

#### FIMAA

Presso l'Auditorium della Banca Popolare di Novara, piazza San Carlo 196, con inizio alle ore 10.00, si terrà il Convegno dal titolo «Le professioni immobiliari tra storia, presente e futuro: la centralità di Torino nel panorama del real estate italiano». È promosso da Fimaa Torino, Fiabci Italia e Aici. Per info: [paola.lunghini@mcmlink.it](mailto:paola.lunghini@mcmlink.it)

### 19 ottobre - Milano

#### WORLD OFFICE FORUM

World Office Forum, un'organizzazione di respiro internazionale il cui scopo è quello di diffondere le best practice relative all'ufficio in termini di sostenibilità, efficienza e innovazione. L'esordio in Italia di Wof avverrà appunto il 19 ottobre 2011 con un convegno dedicato al «Green office building». Il costo è di 150 euro. [www.worldofficeforum.com](http://www.worldofficeforum.com) Per info: [esb@worldofficeforum.com](mailto:esb@worldofficeforum.com)

### 25-26 ottobre - Londra

#### INFORMATION MANAGEMENT NETWORK

Il 25 e 26 ottobre attesi oltre 400 partecipanti per l'«European real estate opportunity & private fun investing forum», durante il quale si confronteranno i big del real estate internazionale. Considerare anche il costo, 1.995 euro. Per info: [www.imn.org](http://www.imn.org)

a cura di Evelina Marchesini