



MARTINO NEGRI
PROJECT MANAGER CITYLIFE

Vogliamo aprire con l'excursus del masterplan e il ruolo di CityLife SpA?

CityLife è il soggetto che nel 2004 ha vinto il concorso di Fondazione Fiera, il quale, all'epoca, riguardava un'area di 255 mila metri quadrati. Qui era presente il quartiere fieristico di Milano che intanto era stato trasferito a Rho Pero. A questo concorso avevano partecipato i principali operatori internazionali e molti architetti noti su scala mondiale.

Nel 2004 il processo di valutazione ha aggiudicato l'area a CityLife, rendendo così la società sviluppatore di questo grande progetto.

Nel 2005 il Comune di Milano ha approvato definitivamente il Piano Integrato di Intervento apportando delle modifiche significative al progetto, tant'è che nell'area di interesse era stata inclusa la sistemazione di quartieri adiacenti al lotto, portando la superficie di intervento da 255 mila a 366 mila metri quadrati.

Col passare degli anni la compagine societaria di CityLife si è evoluta e, nel 2014, è diventata al 100% parte del Gruppo Generali.

E non è l'unica cosa ad essere cambiata: anche il masterplan originario, come si sa, ha subito dei cambiamenti dettati dalle mutate esigenze ed opportunità del mercato. In un progetto così a lungo termine bisogna infatti tenere conto di cosa succede quando si fanno partire i cantieri dei singoli interventi del lotto.

Vuole farmi un esempio di queste variazioni più o meno grandi che sono avvenute nel masterplan?

L'intervento originario prevedeva che da parte degli architetti principali fosse progettata una torre e delle residenze. Ad un certo punto, complice anche la crisi economica che ci ha investiti proprio nei primi anni di effettivo intervento, si è decisa di cambiare questa impostazione, tant'è che le residenze Isozaki non sono mai state realizzate: al posto loro è stata ampliato lo Shopping District, per dare visibilità alla galleria commerciale da Piazza VI Febbraio.

Inoltre era prevista anche la realizzazione di una torre residenziale progettata da Libeskind di oltre cento metri di altezza, ma anche questo proposito, sempre per ragioni dettate dalle esigenze mercato, non è stato portato a termine.

Quella stessa volumetria è attualmente aggregata a quella disponibile per i lotti residui, dove si sta lavorando a un progetto firmato da BIG.

Come sono entrate in scena le tre archistar?

Quando Fondazione Fiera ha indetto questo concorso, CityLife è stata creata come società costituita da più soggetti, che proponeva la riqualificazione dell'area con i contributi dei tre noti architetti, che poi sono andati a realizzare la progettazione delle famose tre Torri.

E la collaborazione con BIG in quale fase si colloca?

Nel 2019 CityLife ha indetto un concorso per lo sviluppo delle aree residue all'interno del lotto situate nei pressi di Largo Domodossola ed inizialmente destinate a funzione residenziale.

La scelta ha premiato l'idea di un'architettura prevalentemente orizzontale, strettamente correlata con le preesistenze ma non in competizione con le torri. In sintesi, il principio è stato "to complete, not to compete", per citare l'espressione utilizzata da Bjarke Ingels in occasione della presentazione del concept alla stampa del novembre 2019.

Lei da quanto tempo fa parte del management di CityLife?

Io sono arrivato alla fine del 2011 e quindi ho avuto l'opportunità di occuparmi, sin dall'inizio, sia della parte terziaria che di quella commerciale. La prima cosa che ho fatto, quando sono entrato nel team della Direzione Tecnica, è stato infatti seguire la gara per l'affidamento della torre Isozaki. Da lì ho viste e seguite tutte.

In particolare, per la torre Libeskind, ho assunto il ruolo di Project Manager, sotto la guida del Direttore Tecnico, l'Ing. Marco Beccati.

CityLife, oltre ad essere quindi committente e sviluppatore, si propone di essere anche gestore oppure ogni tenant o acquirente si occuperà della gestione del proprio immobile?

Le tre torri sono state vendute, e sì, ogni tenant o acquirente si occuperà della gestione della propria torre. In particolare, mentre la torre Allianz è stata venduta all'omonimo gruppo che la utilizza direttamente come proprio headquarter, così come la torre Generali, il grattacielo PwC è stato invece locato a PricewaterhouseCoopers e la quota di CityLife venduta a un fondo di Generali. La gestione della terza torre sarà quindi attuata mediante ruoli e responsabilità ben definiti tanto da parte del Conduttore che del Locatore.

In passato il general contractor era l'anello mancante tra il progettista e il cliente finale. Anche rispetto a quest'ultima esperienza della torre Libeskind, qual è oggi, secondo lei, il ruolo del general contractor? È un mero esecutore oppure è ancora un soggetto che propone soluzioni ingegneristiche e progettuali?

La mia visione personale vede il general contractor come un soggetto fondamentale nel processo realizzativo, non solo perché gli è affidata la costruzione, ma anche perché a loro demandiamo il completamento e la rivisitazione degli aspetti progettuali. Il committente può infatti studiare il progetto al dettaglio, ma poi è la reale disponibilità dei prodotti e delle tecnologie, nonché l'effettiva organizzazione dell'impresa, a dettare i contorni di adeguamento, affinamento, verifica, controllo e modifica del progetto. Per questo considero il ruolo del general contractor centrale, anche se non gli si può affidare completamente la responsabilità totale della progettazione. È per questo che il committente deve equipaggiarsi con una struttura che controlli le scelte fatte, in maniera tale che queste ultime non scalfiscano la qualità del prodotto, anche in considerazione del fatto che l'impresa, dove può e legittimamente, tende a ridurre i costi.