

## I PROTAGONISTI DELL'ECONOMIA

# «Costruire è un'arte E infatti va a periodi»

Piero Boffa, ad di Building spa: «Noi, da Nichelino alla Russia e ritorno»

MASSIMILIANO SCIULLO

Dipingere un quadro, strato di colore dopo strato di colore o realizzare una casa, mattone dopo mattone. Che differenza c'è? In fondo è pur sempre arte, saper fare. E come tale va a fasi. Ovvio che se i pittori hanno periodi blu, o rosa, o africani, un costruttore edile viaggia su altri parametri. È il caso della Building spa, azienda torinese nata oltre trent'anni fa. E che ogni decennio ha sentito l'impulso di cambiare genere, spostandosi anche in senso geografico: dalla cintura della metropoli alla Russia emergente, per poi tornare a ripensare edifici storici del centro della città della Mole. L'amministratore delegato è Piero Boffa.

**Così come le vostre costruzioni, dove si poggia il vostro primo mattone?**  
«Siamo nati come azienda di costruzioni all'inizio degli anni Ottanta. Una ditta completamente familiare, dove io, mio padre e mia madre lavoravamo in prima persona. Abbiamo iniziato lavorando per conto terzi, soprattutto edifi-



AD Piero Boffa

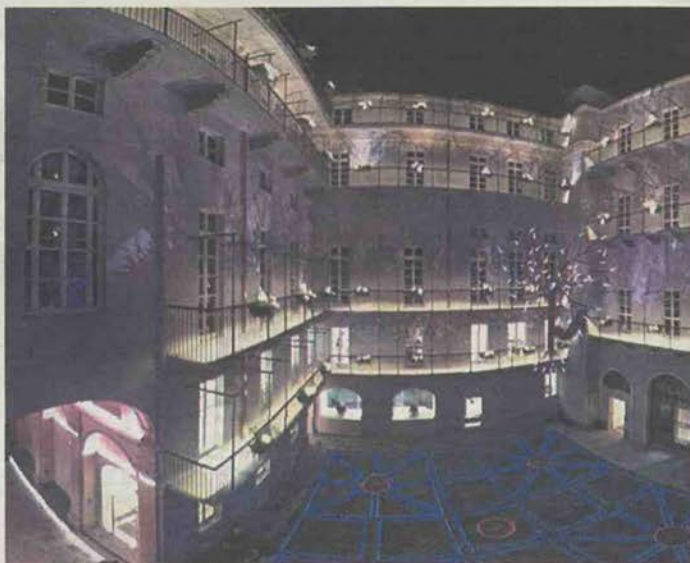
giù per realizzare anche alcuni prefabbricati, in collaborazione con una ditta della provincia di Cuneo».

**Adesso siete di nuovo di fronte a una fase di cambiamento, la terza.**

«Stiamo costruendo a Settimo Torinese il centro commerciale Settimo Cielo, dove hanno trovato posto molti marchi noti di diversi settori. Un progetto da oltre 350mila metri quadrati di superficie, di cui centomila edificati e costi intorno ai 180 milioni di euro. Ma dal 2010 abbiamo scelto un nuovo obiettivo: il settore dell'immobile residenziale di fascia alta. E se Torino, fino a qualche tempo fa, aveva nel suo centro un insieme di soli uffici, che alla sera si svuotavano, ora la situazione sta cambiando».

**Il vostro progetto, Palazzo Valperga Galleani, è da poco arrivato a compimento.**

«Abbiamo preso quelli che erano ex uffici bancari, in via Alfieri, in un edificio del 1600. Abbiamo realizzato un progetto di



un complesso di 36 appartamenti, con parcheggi, custode e addirittura un'area spa fitness riservata. Ci siamo però anche assunti la responsabilità di restaurare le parti storiche dell'edificio, senza dare una mano di bianco e via, come capita talvolta nel settore delle ristrutturazioni. Abbiamo tolto 14 strati di decorazioni e ristabilito l'aspetto originario. Sono serviti due anni interi di cantiere. E anche i cortili sono stati trasformati, con la collaborazione dello "scultore della luce" Richi Ferrero».

**I prossimi passi?**

«Stiamo lavorando ad altri due palazzi storici di Torino: uno in via delle Orfane all'angolo con via Santa Chiara e uno in via Lagrange, all'angolo con via Giolitti». **Col tempo, insieme agli ambiti di lavoro, siete cambiati anche voi.**

«Certo. Da semplice azienda costruttrice siamo diventati un'impresa immobiliare. Abbiamo costruito una vera squadra al nostro interno, con tanto di uffici

progettazioni, la Building engineering, più la parte amministrativa e quella finanziaria. Anche le maestranze in cantiere sono sempre le stesse, da vent'anni».

**I numeri che dicono, vi danno ragione?**

«È un periodo difficile per l'edilizia,

**A 360 GRADI**

**«Dopo i fabbricati industriali siamo passati al commerciale. Ora è iniziata una nuova sfida»**

soprattutto per i pagamenti. Ma buona parte dei nostri appartamenti in via Alfieri sono collocati e anche il 90% di Settimo Cielo. Il 2013, poi, lo vediamo discretamente roseo. Sono ottimista. Soprattutto perché, in questo periodo, il settore lusso garantisce margini interessanti».

### CAMBIAMENTO

**«Tutto è iniziato da una villetta di Mirafiori Sud. Adesso puntiamo sul settore del lusso»**

ci industriali, dalla Fiat alle altre aziende del ramo automotive. Ma la prima costruzione in assoluto fu una villetta a Mirafiori Sud. Da lì è cominciato tutto».

**Come la prima moneta di zio Paperone, insomma?**

«Esatto. Con i soldi incassati dopo aver venduto la villetta abbiamo comprato un terreno industriale a Nichelino, vicino a uno stabilimento già esistente. Proprio coloro a cui lo abbiamo venduto e per cui abbiamo fatto successivi lavori. Da cosa nasce cosa e per quasi dieci anni ci siamo occupati essenzialmente di questo settore, crescendo passo dopo passo».

**Il primo cambio di rotta?**

«Alla fine degli anni Novanta. Nel 1998 abbiamo deciso di spostarci sull'edilizia commerciale e abbiamo costruito il primo cinema Multisala in Piemonte, vicino alle vecchie Fornaci di Beinasco. Quello che è diventato il Warner village, di cui abbiamo curato anche la progettazione. Sempre lì abbiamo costruito anche un parcheggio da 2600 posti auto, una galleria di negozi, altri ampliamenti commerciali e il Brico center. E abbiamo anche cominciato a viaggiare: abbiamo realizzato un centro commerciale a Vigevano, poi siamo tornati a lavorare su Torino. Prima del grande salto, oltre confine».

**Per farlo, avete scelto una meta piuttosto insolita. E di certo non un mercato facile in cui inserirsi.**

«Siamo andati fino a San Pietroburgo, per un progetto studiato da noi. Ma non ci siamo mossi da soli, siamo andati con alcuni soci e, nel 2004/2005 abbiamo comprato 500mila metri quadrati di terreno alle porte della città. Abbiamo realizzato uno dei primissimi centri commerciali "alla occidentale" del Paese e lo abbiamo venduto nel 2007. Un colpo di fortuna, sicuramente, rispetto ad altri che ci hanno provato e sono tornati indietro con i debiti. Noi invece abbiamo quintuplicato il valore del terreno in pochi anni e anche il cambio delle valute dell'epoca ci ha sostenuto. Inoltre abbiamo sfruttato la nostra presenza lag-

