

Speciale realizzato dalla Provincia di Pistoia

In autunno si svolge PISTOIA TRANSNATIONAL, una serie di quattro importanti eventi funzionali allo sviluppo del territorio, che coniugheranno economia, cultura, innovazione e scambi di esperienze transnazionali, pubbliche e private, in una dimensione europea. L'iniziativa è organizzata dalla Provincia di Pistoia con la collaborazione della Camera di Commercio, delle Associazioni di Categoria e dei Sindacati dei lavoratori. Nei diversi appuntamenti saranno ospitati a Pistoia, per presentare le loro esperienze, i partners della Provincia da Germania, Olanda, Spagna, Austria, Inghilterra e Finlandia. Lo scopo è quello di far diventare PISTOIA TRANSNATIONAL un laboratorio europeo per le strategie di sviluppo territoriale, dove si confrontano esperienze e si incontrano operatori dei diversi paesi coinvolti, anche per promuovere, in funzione di attrazione di investimenti, il territorio. L'impegno, inoltre, è quello di dare cadenza periodica all'iniziativa. Pistoia Transnational è stata presentata, a cura degli organizzatori, a "Inno Trans" la fiera internazionale per la tecnologia nei trasporti presso la Fiera di Berlino dal 22 al 26 settembre scorso. Info: sito web della Provincia www.provincia.pistoia.it direttamente dall'home page.

PISTOIA TRANSNATIONAL

Un laboratorio europeo per lo sviluppo del territorio

Prossima iniziativa: impegni per il settore mobile 16-18 ottobre

Dal 16 al 18 ottobre Pistoia Transnational si concentrerà sul settore del mobile (Quarrata e Serravalle), cogliendo l'occasione dell'Incoming sul mobile imbottito quarratino organizzato dalla PMI (Agenzia per la promozione del mobile imbottito) presso la Stazione Leopolda di Firenze. Oltre ai buyers presenti per l'evento, ci saranno rappresentanti dei partners stranieri della Provincia, finlandesi, tedeschi e spagnoli, allo scopo di attivare ulteriori relazioni con il nostro territorio e per elaborare futuri progetti transnazionali, partecipando insieme ai bandi dell'Unione Europea: progetti specifici su idee innovative che rispecchino i diversi territori favorendo la produttività e l'occupazione. Giovedì 16 ottobre alle ore 21.00 Concerto per organo e violino dei musicisti finlandesi Antti Meurman ed Eero Vaaitainen nella Chiesa dello Spirito Santo di Pistoia, per rafforzare anche un rapporto culturale esistente da tempo. Per il 17 ottobre è previsto un workshop di preparazione progettuale tra i partners transnazionali e soggetti pistoiesi. Il 18 ottobre (al Polo Tecnologico dell'area ex Lenzi a Quarrata) si svolgerà il convegno "Design e tecnologia nel settore del mobile" dove si confronteranno, in una serie di tavole rotonde, rappresentanti dell'Accademia del design di Kuopio (Finlandia), l'Accademia del design di Münster (Germania), l'Agenzia

per la promozione delle imprese del mobile di Lahti (Finlandia), l'Aidima di Valencia (Spagna), anche con imprenditori ed esperti locali, sotto la guida di un giornalista del settore. L'iniziativa si concluderà la sera del 18 ottobre con un grande evento: la cerimonia di consegna del premio "Toscana Design Competition" il nuovo concorso internazionale per giovani Architetti e Designer di tutto il mondo promosso dalla PMI in collaborazione con la Provincia. Saranno presenti al Polo Tecnologico di Quarrata i primi vincitori da tutto il mondo per ritirare il premio dalle mani del Designer Denis Santachiara. Sarà allestita una mostra con i migliori progetti presentati.

im Handwerk, Münster) Denis Santachiara (Toscana Design Competition) Modelli per la promozione dei prodotti locali Con interventi di: Antilla Tapio (Promotto, Agency for promotion of furniture enterprises, Lahti) Alberto Mantellassi - (PMI scari, Quarrata) Esperienze dei laboratory di ricerca per la PMI Con interventi di: Carmen Biel - (Aidima, Valencia) Giuseppe Gori - (Assindustria, CEQ, Quarrata) Ore 19:30 Polo Tecnologico Quarrata Award "Toscana Design Competition" nuovo concorso internazionale per giovani Architetti e Designer di tutto il mondo promosso dalla PMI in collaborazione con la Provincia. Saranno presenti al Polo Tecnologico di Quarrata i primi vincitori da tutto il mondo per ritirare il premio dalle mani del Designer Denis Santachiara. Sarà allestita una mostra con i migliori progetti presentati. Iniziativa aperta al pubblico.

Per contatti:
Provincia di Pistoia Ufficio
Politiche Comunitarie
Piazza S. Leone 1 51.100 Pistoia
Tel. 0573 - 374269
E mail:
programmazione@provincia.pistoia.it

Per contatti giornalisti e media:
Portavoce Presidenza Provincia
Pistoia Silvia Innocenti Caramelli
tel. 0573 - 374509
fax 0573 - 374264
cell. 348 6401698
e mail
s.innocenti@provincia.pistoia.it

Evento mobile 18 ottobre 2008 Polo Tecnologico - Area ex-Lenzi, Quarrata Design e tecnologia per le piccole e medie imprese nel settore del mobile iniziativa aperta al pubblico. Organizzato con Toscana Design Competition Mattina: visite ad aziende del settore per operatori stranieri Ore 16,30 Benvenuto al Polo Tecnologico 17:15 Presentazione dei partners internazionali: Academy of Design e University of Applied Sciences da Kuopio (Finlandia), Academy of Design in Handicrafts da Münster (Germania), Aidima, Centro di Servizi formativi e tecnologici per le PMI da Valencia (Spagna), Promotto, Agenzia per la promozione del mobile da Lahti (Finlandia). 17:30 Tavole rotonde tematiche Apprendere la comunicazione per il design nelle PMI Con interventi di: Eija Vähälä (Kuopio Academy of Design, University of Applied Sciences) Jan Eisermann (Akademie für Design

Programma dettagliato

interventi di: Antilla Tapio (Promotto, Agency for promotion of furniture enterprises, Lahti) Alberto Mantellassi - (PMI scari, Quarrata) Esperienze dei laboratory di ricerca per la PMI Con interventi di: Carmen Biel - (Aidima, Valencia) Giuseppe Gori - (Assindustria, CEQ, Quarrata) Ore 19:30 Polo Tecnologico Quarrata Award "Toscana Design Competition" nuovo concorso internazionale per giovani Architetti e Designer di tutto il mondo promosso dalla PMI in collaborazione con la Provincia. Saranno presenti al Polo Tecnologico di Quarrata i primi vincitori da tutto il mondo per ritirare il premio dalle mani del Designer Denis Santachiara. Sarà allestita una mostra con i migliori progetti presentati. Iniziativa aperta al pubblico.

CON IL CONTRIBUTO DI



Intervista a Giorgio Maggi, titolare e reponsabile della Gabetti di Pistoia

ANDAMENTO DEL MERCATO IMMOBILIARE A PISTOIA E PROVINCIA

Disorientati. In un momento così economicamente delicato, ci è sembrato necessario fare il punto sul mercato immobiliare nella nostra provincia. Cercando di capire se investire in "mattoni" è, e soprattutto sarà, la scelta d'investimento più adeguata per i tempi che corrono. Abbiamo incontrato Giorgio Maggi, titolare della Gabetti di Pistoia per un'interessante intervista.

E' vero il timore circa un possibile crollo del mercato immobiliare?
Dall'inizio del 2008 sicuramente si è verificata una diminuzione delle compravendite, stimabile nell'ordine del 10/12%. La congiuntura attuale non è certo delle migliori e le ultime vicende finanziarie non fanno altro che alimentare paura e pessimismo sulla situazione economica e sulle prospettive future. E', comunque, priva di riscontri oggettivi l'opinione, peraltro non molto diffusa, circa un possibile crollo dei valori immobiliari.

La casa, e più generalmente gli immobili, stanno mantenendo i valori e i prezzi di vendita?
La casa è l'unico investimento assolutamente sicuro che, nonostante il momento recessivo e sicuramente preoccupante, ha garantito - e garantisce - un margine pari, se non superiore, al tasso di inflazione.

Come sta andando, per Gabetti, il mercato delle compravendite a Pistoia?
Nonostante il periodo infelice che stiamo vivendo, direi abbastanza bene. I prezzi si sono allineati con una leggera diminuzione rispetto al

2006 e al primo semestre del 2007 ma, soprattutto, si lavora in modo molto selettivo sui Clienti mirando, con ogni sforzo possibile, a soddisfare precise esigenze familiari, logistiche e finanziarie. Il Cliente che acquista con noi si sente al riparo da sgradite sorprese con la certezza di poter spuntare il reale prezzo di mercato e, quindi, di fare, comunque, quello che si definisce "un buon affare".

A proposito dei prezzi di mercato, chi deve vendere un immobile si trova spesso a valutazioni, da parte dei vari operatori del settore, piuttosto discordanti, con la conseguenza di non riuscire a vendere la propria casa in tempi accettabili e ricavarne ciò che desidera.

Il mercato degli operatori immobiliari sembra essere piuttosto variegato quanto, talvolta, poco strutturato. Chi decide di vendere la propria casa deve rivolgersi a strutture affidabili quanto professionalmente preparate. La stima del vero valore di mercato è quanto mai fondamentale per evitare facili illusioni di realizza quanto meno improbabili che, inevitabilmente, portano al mancato realizzo delle proprie aspettative e, quasi sempre, dilatano a dismisura il tempo necessario per reperire un acquirente. In una situazione congiunturale quale è quella in cui stiamo vivendo, con il potere di acquisto, oltretutto, estremamente ridotto, è assolutamente indispensabile che chi vende un immobile si affidi ad un professionista serio



e profondamente conoscitore del mercato. In situazioni in cui sono presenti molti immobili in vendita con una parallela diminuzione, per vari motivi, delle richieste di acquisto, il venditore deve capire che l'unica strada per valorizzare il proprio immobile è quella di una corretta, reale e professionale gestione della vendita tramite un operatore specializzato e, perché no, in grado di allargare il bacino dei potenziali acquirenti, come soltanto una struttura che è tra le prime a livello italiano nell'intermediazione immobiliare può garantire.

Ottimismo o pessimismo i questi frangenti a dir poco preoccupanti?
Sicuramente ottimismo ma con i piedi per terra. Il ribaltone dei mercati finanziari non significa la fine di tutto. Piuttosto è un forte campanello d'allarme e di richiamo ad un'economia più reale e fondata su impresa e lavoro



FORNITURA E INSTALLAZIONE
RIVESTIMENTI TERMOACUSTICI CONTROSOFFITTE E PARETI
DIVISORIE IN CARTON GESSO
RIVESTIMENTI A CAPPOTTO PER ESTERNI
RIVESTIMENTI IN PIETRA RICOMPOSTA

Via Statale, 819 - Località Catena - Quarrata (PT)
Tel. 0573/774112 - Cell. 337/698824



Edilizia • Pavimenti
Ambientazione bagni

Via Valdirbrana 167/A (loc. Ponticino) Capostrada - Pistoia
Tel. 0573 400880 - Fax 0573 503249 E-mail masolini_marini_snc@hotmail.com

C'è anche un'isola tra gli immobili di pregio in vendita a Pistoia durante BuyINToscana

11/11/2008 - Al via sabato il primo workshop dedicato al mercato immobiliare di lusso

Ventuno i compratori provenienti da diversi paesi europei ed extraeuropei come USA, Inghilterra, Olanda e Svezia pronti a valutare e selezionare le proposte degli oltre cinquanta venditori giunti da ogni angolo della Toscana. Il 15 e 16 Novembre, il Centro Congressi dell' Hotel Villa Cappugi diventerà teatro della manifestazione BuyINToscana, prima iniziativa di respiro regionale volta a promuovere e incentivare la compra-vendita di immobili di pregio in tutta la Toscana. Le richieste dei compratori sono molto varie: si va dalla classico casale di campagna ad attici nei centri storici delle maggiori città dai piccoli borghi medievali a terreni su cui sviluppare progetti ambiziosi, da immobili da destinare ad uso commerciale a quelli da sviluppare a scopo turistico. Da evidenziare la capacità di investimento di questi compratori stranieri: si parte da 750.000 € e si arriva fino a 10.000.000 euro. Non da meno sono le proposte dei venditori toscani: si parla di un castello, un intero borgo antico e pure un'isola, ma anche ville storiche, appartamenti nei centri storici e immobili di pregio che si rifanno alla migliore tradizione toscana, situati al mare, in montagna, in campagna o in città, in modo tale da soddisfare le esigenze più svariate. Tutto lascia credere che per i partecipanti al workshop si prospetteranno importanti occasioni, anche perché questi compratori sono decisi a sviluppare collaborazioni solide e continuative con le agenzie immobiliari e gli operatori che prenderanno parte al workshop. BuyINToscana, promossa da Confcommercio Pistoia e PistoiaInCasa con il contributo della Camera di Commercio di Pistoia e il patrocinio della Regione Toscana Provincia di Pistoia e Comune di Pistoia, viene dunque a qualificarsi non solo come un importante momento di rilancio per le agenzie immobiliari toscane, in un momento critico come quello che stanno attraversando, ma anche come una vetrina in grado di promuovere tutta la Toscana con le sue tradizioni e soprattutto anche con le sue zone meno conosciute, ma altrettanto belle e suggestive.

ECONOMIA IN CRISI

Polo siderurgico in ginocchio In arrivo 3000 casse integrazioni

Piombino: in poche settimane è stato perso il 90% degli ordini

di MAILA PAPI

- PIOMBINO -

A CRISI mondiale ha fatto perdere alla Lucchini Piombino, nel giro di poche settimane, il 90% degli ordini. Lucchini, Arcelor Mittal, Tenaris Dalmine, le tre grandi aziende che operano nel polo siderurgico piombinese, nel secondo in Italia dopo Taranto, hanno comunque confermato il piano investimenti, ma le commesse sono «congelate» e la cassa integrazione per molti è già scattata. Una situazione quasi paradossale: le fabbriche sono competitive ma sono costrette ad andare «in letargo» per il rallentamento fulmineo dell'economia nazionale e mondiale. Di tutto questo si è discusso ieri mattina in un consiglio comunale aperto sulla crisi che sta coinvolgendo le fabbriche piombinesi, e tante piccole e medie imprese dell'indotto. Si parla di quasi tremila cassaintegrati a fine anno. In Lucchini sono già 450, e potrebbero arrivare nel periodo natalizio a 1500; la ex Magona (oggi Arcelor Mittal), con i suoi circa 800 lavoratori, ha annunciato il fermo degli impianti dall'8 dicembre per un mese, e l'indotto conta un altro migliaio di dipendenti a rischio. Una crisi improvvisa, una crisi diversa da tutte le altre. Mentre in passato la cassa integrazione arrivava perché le aziende non erano competitive sul mercato, con impianti obsoleti, questa volta il prodotto realizzato dalle aziende è invece di quali-



tà, leader nei vari settori, ma è il mercato a non tirare. «La priorità è salvare la barca, l'equipaggio e il carico, per poi, passata la bufera, riprendere la navigazione» — ha detto l'amministratore delegato di Lucchini Piombino Marcello Calcinai — con l'attuale ritmo produttivo, al 60% della capacità dello stabilimento, e il portafoglio ordini attuale potremo continuare a colare fino al 20 novembre. La situazione è critica, è precipitata nell'ultimo

mes e adesso gli ordini sono al 10% dei periodi normali, salvo il settore rotale». Completamente ferma è la produzione delle vergelle che è delegata al settore edile, anch'esso in piena crisi. Così come è fermo tutto il prodotto legato all'automobile. Malgrado tutto Lucchini ha confermato gli investimenti (un miliardo di euro). Così come ha confermato il piano Arcelor Mittal Piombino che addirittura il 15 novembre, in piena crisi, e a meno

IL PUNTO

Le grandi aziende del polo siderurgico di Piombino in ginocchio a causa delle crisi economica mondiale. La ex Magona (800 dipendenti) ha annunciato il fermo degli impianti per un mese a partire dall'8 dicembre. Nuove «casse» alla Lucchini

di un mese dallo stop, inaugurerà la nuova linea di zincatura 5 che qualificherà ancora di più il prodotto Magona, per essere ancora più competitiva sul mercato. Ma anche per Magona l'amministratore delegato di Arcelor Mittal Leandro Nannipieri ha osservato che «è difficile non ipotizzare l'accesso alla cassa integrazione, anche se ma faremo il possibile per cercare di evitarla».

Regione: soldi ai fondi di garanzia per i finanziamenti alle imprese

- FIRENZE -

LA PRIMA boccata di ossigeno per le imprese (e per le banche) toscane è arrivata. Il presidente della Toscana Claudio Martini aveva già annunciato 48 milioni di garanzie pubbliche in più, capaci di garantire finanziamenti alle imprese per non meno di 500 milioni. Le prime risorse, 10 milioni, sono già state trovate e disponibili. Lo ha deciso la giunta ieri sera, con la terza variazione di bilancio dell'anno. Otto milioni e mezzo ce li ha messi direttamente la Regione, liberando fondi che nel 2008 non sarebbero stati utilizzati. Un altro milione e mezzo lo aggiungerà Fidi Toscana. Altri 5 milioni di euro saranno invece disponibili a partire dall'inizio del prossimo anno, assieme ai 33 milioni del fondo europeo su cui si lavora a Bruxelles per gli ultimi adempimenti tecnici. Dieci milioni di euro consentiranno di garantire oltre 100 milioni di finanziamenti, a sostegno dei progetti industriali delle aziende. Ma queste risorse (a differenza dei 33 milioni del fondo europeo) potranno essere utilizzate anche per consolidare il debito a breve delle imprese toscane.

Castelli, borghi antichi e ville storiche Compratori da tutto il mondo a Buy in Toscana

- PISTOIA -

SUI CATALOGHI dei venditori figurano già un castello, un intero borgo antico e un'isola. Le trattative per ville storiche, hotel, appartamenti e immobili di pregio fino ai 30 milioni di euro disseminati per tutta la regione, da Siena a San Gimignano, da Cortona all'isola d'Elba sono già pronte a partire. Mancano ancora dieci giorni, ma è già chiaro che le premesse di «Buy in Toscana», che si terrà all'hotel Villa Cappugi di Pistoia venerdì 15 e sabato 16 novembre, sono quelle delle grandi occasioni. Già venticinque sono i compratori specializzati che parteciperanno all'iniziativa promossa da PistoiaInCasa, Confcommercio Pistoia con il contributo della Camera di Commercio di Pistoia e il pa-

Incontro
di domanda e offerta
per immobili
fino a 30 milioni

trocinio della Regione Toscana e completamente dedicata alla fascia alta del mercato immobiliare. Vengono dagli Stati Uniti, dalla Spagna, dalla Svezia, dall'Olanda e dal Regno Unito anche in rappresentanza di grandi investitori russi innamorati della Toscana rurale. Nella due giorni pistoiense, gli addetti ai lavori potranno incontrarsi coi potenziali acquirenti in appositi uffici («un vero e proprio workshop», si spiega dall'organizzazione) e saranno supportati dagli interpreti messi a disposizione dagli organizzatori. Fra i primi broker ad aderire a «Buy in Toscana», Dan Johnson della società E-Quity di Londra che spiega di esser molto interessato alla manifestazione perché «la base dei clienti interna-

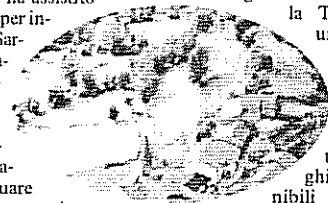
zionali è sempre più interessata alle opportunità di investimento in Toscana». «Nonostante la profonda crisi finanziaria del periodo — argomenta — l'Italia rimane una meta estremamente richiesta e la nostra società ha assistito

diversi clienti per investimenti in Sardegna e nel Salento. Attraverso la manifestazione di Villa Cappugi, ci auguriamo di individuare proprietà interessanti anche nella vostra regione dove, fino a questo momento non abbiamo acquisito nessuna proprietà». «Si tratta di un evento concettualmente innovativo — aggiunge Evan Mettheson della Coldwell Banker Real Estate Llc di Dallas — sicuramente utile a creare una rete di relazioni fra professionisti

del settore immobiliare. Nonostante le bene note recenti vicende finanziarie e la svalutazione del dollaro, il mercato statunitense è infatti comunque molto attento all'offerta di immobili di pregio. Ed è innegabile che la Toscana abbia un appeal straordinario nel nuovo come nel vecchio continente. Mi auguro di trovare colleghi italiani disponibili ad instaurare

collaborazioni a lungo termine».

L'AUSPICIO di Mettheson è rivolto anche a chi non ha ancora deciso di prendere parte alla manifestazione del 15 e 16. Sul sito internet www.buyintoscana.com, tutte le informazioni e gli approfondimenti sull'iniziativa.



ESTAV

SERVIZIO SANITARIO
REGIONE TOSCANA

centro servizi sanitari e ospedalieri
di Area Vasta
(ADU Careggi - ADU Meyer - Ausl 11 Empio
Ausl 10 Firenze - Ausl 4 Prato - Ausl 3 Pistoia)

BANDO DI GARA PER ESTRATTO
ESTAV Centro, con sede legale in Viale Michelangelo, 41 - 50125 Firenze, ai sensi del D.Lgs. n. 163/2006, mediante aggiudicazione all'offerta economicamente più vantaggiosa, indice procedura aperta per l'affidamento dei servizi di ingegneria civile per la gestione e la manutenzione delle apparecchiature biomediche in dotazione all'Azienda USL 10 di Firenze, per l'importo totale di € 4.659.500,00 + i.v.a., a base di gara (di cui € 4.650.000,00 + i.v.a. soggetti a ribasso d'asta e € 9.500,00 + i.v.a. oneri della sicurezza da adottare per eliminare le interferenze, non soggetti a ribasso d'asta) con possibilità di rinnovo ed estensione della gara; scadenza gara ore 12.00 del giorno 19/12/2008

Le offerte, redatte con la modalità previste dal Bando di gara, dovranno pervenire entro il termine perentorio sopraindicato al seguente indirizzo: ESTAV Centro - Sezione Aziendale di Prato - Viale della Repubblica 240, 59100 Prato. Gli atti di gara possono essere visionati sul sito internet: <http://informativa.datamanagement.it/estav-centro>. Per ulteriori informazioni rivolgersi a: Responsabile del procedimento Dr. Fedil Roberto rli@usl10.toscana.it tel. 0574/434901-4882 fax 0574/434802.

Il Direttore Generale
DR. LUCIANO FABBRI

In Casa apre al mercato internazionale

Tante novità alla kermesse immobiliare che si terrà a Villa Cappugi

LIBERIE

PISTOIA. Torna dopo il grande successo del 2007, "Pistoia In Casa", proposta principe del settore immobiliare della nostra provincia. Forti dei risultati ottenuti, gli organizzatori ovviamente cercheranno di ampliare le possibili soluzioni per riuscire a vendere al meglio i propri immobili. Ancora una volta la location della kermesse sarà il centro congressi di Villa Cappugi sabato 15 e domenica 16 novembre.

Non saranno soltanto i compratori i soggetti coinvolti all'interno delle varie iniziative, ma tutta la filiera immobiliare, il settore delle costruzioni, i fornitori di materiali e servizi, tutti invitati a partecipare a incontri, forum e convegni che animeranno la due giorni immobiliare.

«Il nostro obiettivo è quello di migliorarci - dice Glammarco Cardoso, organizzatore di "Pistoia In Casa" - perché non ci dobbiamo certo accontentare di quanto fatto nel 2007, che non è stato sicuramente poco, visto che alla fine della due giorni abbiamo avuto modo di avere più di 2000 persone negli stand oppure partecipanti ai convegni. Quest'anno vogliamo allargarci e aprirci anche a quelli che sono gli attori esterni, perché nel mercato degli immobili non è vantaggioso rimanere ancorati soltanto al territorio, ma concentrarsi anche sulla Valdichiana e su Prato per poter interagire con il maggior pubblico possibile. Vorrei ricordare, inoltre, che insieme alla seconda edizione

|||||
**Nella seconda edizione
la Banca di Pistoia
diventa lo sponsor
principale**

Un'immagine della conferenza stampa di In Casa alla Camera di commercio

|||||

di "Pistoia In Casa" ci sarà anche il debutto di "Buyin-Toscana", un workshop professionale finalizzato alla vendita di immobili di pregio ad una selezionata clientela internazionale, proprio per cercare di uscire dal nostro guscio provinciale».

La manifestazione, oltre ai tanti partner, ha quello fondamentale della Camera di commercio di Pistoia che, fin dal 2007, si è adoperata per la buona riuscita di questo evento.

«La Camera di commercio - conferma Daniele Basi, responsabile di "Borsa Toscana" - sarà presente non solo



per promuovere se stessa, ma per valorizzare tutto il territorio. Sarà installata una struttura telematica per poter avere contatti con l'estero ed aprirsi ad un mercato più ampio possibile, in un momento dove si stanno attraversando diverse difficoltà dal punto di vista finanziario e dell'edilizia».

Quando si parla di acquistare una casa, oltre all'edificio in se per se, bisogna fare riferimento a quelli che sono i fondi economici a disposizione ed è proprio per questo motivo che, in questa seconda edizione, entra a far parte dell'organizzazione an-

che la Banca di Pistoia, che sarà lo sponsor principale della manifestazione pistoiese.

«La nostra vicinanza alla proposta - sottolinea il direttore generale della Banca di Pistoia, Valter Vendemini - è un segno tangibile verso gli operatori del settore e i clienti. Capiamo perfettamente che il momento che stiamo attraversando è difficile ma mai come ora, dobbiamo essere razionali. Il settore edilizio è fondamentale e il mercato presente nella nostra provincia gode di buona salute».

Saverio Melegari

Buy In Toscana

Toscana Real Estate Workshop 2008



16 November 2008 Hotel Villa Cappugi Pistoia

the first professional marketplace
for exclusive estates

www.buyintoscana.com

Main Sponsor

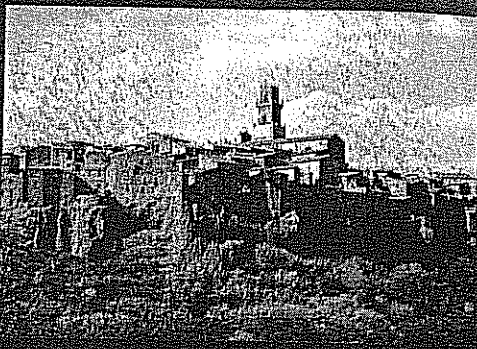


Provincia
di Pistoia



Supporting Partner





Il brand "Toscana"

L'idea di organizzare un evento che possa costituire una occasione di incontro fra domanda e offerta di immobili di pregio localizzati in Toscana nasce a seguito del successo di PistoiaINCasa, la prima rassegna del settore immobiliare organizzata a Pistoia nel novembre del 2007. L'interesse suscitato dalla manifestazione, rivolta principalmente al segmento retail della domanda immobiliare, ha portato i soggetti promotori di PistoiaINCasa a sviluppare un progetto di più ampio respiro, dedicato ad operatori professionali e focalizzato su immobili di elevata qualità e pregio.

Nel mese di luglio presso il palazzo della Confcommercio di Pistoia è stato presentato **BuyINToscana**. Tale evento si terrà presso l'**Hotel Villa Cappugi di Pistoia il 15 e 16 novembre** in contemporanea con PistoiaINCasa. BuyINToscana nell'intenzione dei promotori (Confcommercio Pistoia e PistoiaINCasa), rappresenterà un'importante occasione per il rilancio del mercato immobiliare in virtù della sua apertura a mercati esteri. La manifestazione avrà un profilo "Business oriented" ovvero si rivolgerà ai professionisti del "Real Estate" con l'intento di far incontrare la domanda di importanti acquirenti stranieri con l'offerta degli operatori immobiliari toscani. Nei due giorni di BuyINToscana 30 compratori stranieri provenienti da Paesi europei ed extraeuropei saranno a disposizione di un numero selezionato di operatori immobiliari toscani per valutare, analizzare e prendere in considerazione gli immobili di pregio da quest'ultimi presentati.



Un importante contributo alla realizzazione della manifestazione è stato fornito dalla Provincia di Pistoia, dalla Camera di Commercio di Pistoia e dalla Banca di Pistoia, tre importanti realtà del territorio che hanno sposato il progetto fin da subito valutando positivamente gli effetti che tale manifestazione avrà sia su Pistoia che su la Toscana in generale. Secondo il direttore di Confcommercio Pistoia **Tiziano Tempestini** con BuyINToscana si punta a valorizzare il brand "Toscana": «La domanda di immobili è in flessione e il continuo aumento dei tassi d'interesse non facilita la possibile ripresa. Da qui è nata l'idea di sviluppare il nostro impatto sul mercato internazionale con un evento che si fonda su un elemento portante: la Toscana». A detta del presidente della Banca di Pistoia **Pier Giorgio Caselli** BuyINToscana rappresenta un'occasione di rilancio: «Il nostro intervento attivo in questa manifestazione simboleggia l'impegno per la promozione dello sviluppo locale in un settore particolarmente importante del nostro tessuto economico». Dello stesso avviso il vicepresidente della Provincia di Pistoia **Giovanni Romiti**: «Questo evento rappresenta una risposta concreta da parte di imprese, associazioni e istituzioni ad un momento difficile del settore immobiliare acuito dalla crisi generale che sta attraversando l'intero paese».

Buy In Toscana

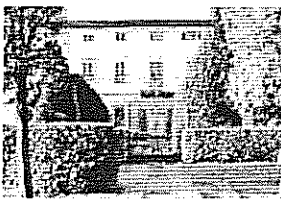
ana Real Estate Workshop 2008



Tutte le informazioni sulla manifestazione e i contatti diretti con l'organizzazione sono disponibili sul sito ufficiale www.buyintoscana.com

I nodi dell'istruzione e i diversamente abili al centro della seduta del consiglio provinciale

L'ASSISTENZA agli scolari diversamente abili e l'odg dell'assessore all'istruzione Giovanna Roccella sugli interventi del governo in materia d'istruzione e formazione saranno al centro della seduta odierna del consiglio provinciale (palazzo Balli, ore 15.30), che intende suscitare una discussione ad ampio respiro sull'attuale situazione della scuola italiana. Dovrebbero essere presenti in aula i presidi degli Istituti scolastici pistoiesi (superiori, medie, comprensivi e circoli didattici).



Villa Cappugi ospiterà l'evento

Casa, affari con gli stranieri

A Pistoia l'incontro tra agenzie e clienti esteri

ISVOLGERÀ all'Hotel Villa Cappugi, dal 14 al 16 novembre, BuyINToscana, la prima rassegna internazionale del mercato immobiliare di pregio in Toscana. La manifestazione, promossa da Confcommercio e PistoiaINCasa, con il contributo di Camera di commercio e Banca di Pistoia, rappresenta un'interessante opportunità per il rilancio del mercato immobiliare grazie alla sua apertura su mercati esteri. Gli organizzatori puntano a favorire l'incontro tra una domanda internazionale di immobili di pregio in Toscana e un'offerta selezionata, rappresentata da agenti immobiliari che operano nella regione.

NEI TRE GIORNI del workshop, un numero selezionato di compratori stranieri, provenienti da paesi europei ed extraeuropei, sarà invitato per valutare attentamente le proposte immobiliari presentate dagli operatori attivi in Toscana. «La domanda di immobili è in flessione e il continuo aumento dei tassi d'interesse non facilita la possibile ripresa. Da qui è nata l'idea di

sviluppare il nostro impatto sul mercato internazionale con un evento che si fonda su un elemento portante: la Toscana», dice il presidente Confcommercio, Stefano Morandi.

«LA MANIFESTAZIONE — aggiunge Lorenzo Rattazzi, responsabile buyers BuyINToscana — può rappresentare una grande opportunità per tutti coloro che operano nella intermediazione immobiliare nella nostra zona, in quanto offrirà loro l'occasione d'incontrare in meeting privati e riservati al Grand Hotel Villa Cappugi, un campione qualificato di compratori internazionali a cui presentare le proprietà di pregio in vendita nelle localizzazioni più interessanti della regione». «Ben felice di rappresentare lo sponsor principale della manifestazione — dice il direttore Banca di Pistoia, Valter Vendemini — ci sono due parole che colpiscono più di ogni altra leggendo l'invito: internazionale e pregio. La presenza di operatori europei porterà lustro alla città, la qualità degli immobili che saranno oggetto di trattative sono la testimonianza di quanto prestigiosa sia la manifestazione».

simone trinci

VERSINOUE REGOLE

Risparmio d'energia tra incentivi e penalità

IL RISCALDAMENTO a basso impatto ambientale, le «troppe regole» che ancora ostacolano la diffusione dei pannelli fotovoltaici, i vincoli paesaggistici.

Ed ancora: il sistema d'incentivi e penalizzazioni che l'amministrazione comunale intenderebbe inserire nei regolamenti edilizi e urbanistici per sostenere il risparmio energetico.

SONO QUESTI alcuni dei temi di cui si è discusso durante la tre

giorni di convegno organizzata dall'Ordine degli architetti alla Fortezza Santa Barbara nel fine settimana chiuso dal dibattito con l'assessore regionale Riccardo Conti e l'assessore comunale di Pistoia Silvia Ginanni.

«Un appuntamento — sottolinea il presidente provinciale dell'ordine, Giancarlo Galassi — che non si è reso utile soltanto per i nostri iscritti, ma

per l'intera città che abbiamo cercato di coinvolgere anche organizzando gli incontri in uno spazio, come la Fortezza, che crediamo debba essere recuperato alla vita cittadina».

OLTRE 500 persone hanno infatti preso parte ai seminari ed alle mostre organizzate grazie al contributo della Commissione 6 'Formazione ed informazione' dell'ordine, in collaborazione con la Soprintendenza per i beni architettonici e il paesaggio. Dal dibattito sono emerse alcune novità di rilievo, a cominciare dai vetri a fotovoltaico che, assolutamente compatibili con gli standard paesaggistici esistenti, consentirebbero la diffusione dei sistemi di riscaldamento eco-compatibili anche negli appartamenti del centro storico.

s.t.

Sava

Esempio riferito a Lancia Ypsilon 1.2 16V Argento prezzo di listino € 11.300 chiavi in mano, I.P.T. esclusa, prezzo promozionale di € 8.900,00 grazie a contributo speciale Lancia e contributi statali 2008 alla rottamazione. Finanziamento: Anticipo Zero, importo massimo finanziabile € 10.000 - durata 36 mesi, 36 rate mensili da € 300,58 comprensive dei servizi Prestito Protetto, Acquisto Iperbico, copripila e licenza GSA. Prezzo per un importo complessivo di € 1.873. Costo di gestione pratica € 300,00 + Iva 0,00% + TAG 2,35%. La copertura si riferisce ad un sistema residente a Bologna. Salvo approvazione Sava. Offerta valida fino al 30 Settembre 2008 per un numero limitato di vetture in stock. Contattare: call 4.31 e 8.861100 km (solo combinati). Emisore CO2 da 114 a 155 g/km.

LANCIA
TEL. 800 526212

* ALLA MEZZANOTTE DEL 30 SETTEMBRE L'INCANTO SVANISCE.



IN PIÙ, FINO AL 30 SETTEMBRE LANCIA YPSILON TUA CON:

- ANTICIPO ZERO
 - 3 ANNI DI FINANZIAMENTO A TASSO ZERO
 - 3 ANNI DI ASSICURAZIONE FURTO, INCENDIO E KASKO INCLUSI NEL PIANO
- NON LASCIARTELA SFUGGIRE.

* TUA DA 8.900 EURO

NEW YPSILON. FOR VERY YPSILON PEOPLE.



Le Concessionarie Lancia:

G & R SALVESTRINI

Via Copernico, 123 Pistoia - tel. 0573.934344

PISTOIA AUTO 2

Via Enrico Fermi, 6/8 Pistoia - tel. 0573.532922

SERVIZI

La mensa di Sant'Agostino chiude Lo stop a partire dalla fine del mese

La mensa di Sant'Agostino chiude. Affidata dal Comune a una gestione privata la mensa, secondo quanto sarebbe emerso ieri, andrebbe avanti fino al 31 luglio per poi chiudere e non riaprire dopo le ferie estive. Pare sia circolato anche un cartello con l'annuncio della prossima chiusura. Sembra che proprio nei giorni scorsi fosse in atto una trattativa tra l'amministrazione comunale e i privati per il rinnovo del contratto e che ci fosse la disponibilità delle parti a concludere l'accordo.



MENSA Timori
per i lavoratori
di Sant'Agostino

PER RILANCIARE IL SETTORE

Immobili di pregio per stranieri ricchi

È l'obiettivo di «BuyINToscana» in programma a Villa Cappugi

ALLA PRESENZA del direttore di Confcommercio Tiziano Tempestini, del presidente provinciale Fimaa Adriano Benedettini, del rappresentante della Camera di commercio Paolo Cerutti, degli organizzatori dell'evento e di un nutrito gruppo di agenti immobiliari toscani è stato presentato nei giorni scorsi *BuyINToscana*, il primo *workshop* immobiliare di immobili di pregio.

L'appuntamento è all'hotel «Villa Cappugi» di Pistoia il 15 e 16 novembre prossimi in contemporanea con *PistoiaINCasa*.

BuyINToscana nell'intenzione dei promotori (Camera di commercio, Confcommercio e «PistoiaINCasa»), rappresenterà un'importante occasione per il rilancio del mercato immobiliare grazie alla sua apertura ai mercati esteri. L'idea di organizzare un evento che possa costituire un'occasione di incontro tra domanda e offerta di immobili di pregio localizzati in Toscana nasce a seguito del successo di *PistoiaINCasa*, la prima rassegna del settore immobiliare organizzata a Pistoia nel novembre 2007.

La manifestazione, come ha illustrato Lorenzo Rattazzi consulente dell'organizzazione per il reperimento di compratori, avrà un profilo *Business Oriented*, ovvero si rivolgerà ai professionisti del «Real Estate» con l'intento di far incontrare la domanda d'importanti acquirenti stranieri con l'offerta degli operatori immobiliari toscani. Nei due

giorni di *BuyINToscana* 30 compratori stranieri provenienti da Paesi europei ed extra-europei (*buyers*) saranno a disposizione di un numero selezionato di operatori immobiliari toscani (*sellers*) per valutare, analizzare e prendere in considerazione gli immobili di pregio da quest'ultimi presentati.

Dopo la presentazione in anteprima del progetto, l'organizzazione di *BuyINToscana* divulgherà capillarmente il proprio messaggio in tutta la regione illustrando le opportunità e i vantaggi derivanti dalla partecipazione al workshop a tutti gli operatori toscani. Tutte le informazioni sulla manifestazione e i contatti diretti con l'organizzazione sono disponibili sul sito ufficiale www.buyintoscana.com.

Sava

Esempio riferito a Lancia Ypsilon 1.20v Argento prezzo di listino € 11.300 (chiave in mano, IPT esd.), prezzo promozionale di € 9.700 grazie a contributo speciale Lancia e contributi statali 2009 alla rottamazione. Finanziamento: importo massimo finanziabile € 8.000. Anticipo € 1.000. Spese di gestione pratica € 300,00 + bolli - TAEG 2,62%. La copertura si riferisce ad un cliente residente a Bologna. Salvo approvazione Sava. Offerta valida fino al 31 Luglio 2009 per vettura disponibile in Concessionaria. Consumi: da 4,3 a 6,6 litri/100 km (ciclo combi).



MODAMILA
VESTITI DI

FINO AL 31 LUGLIO
LANCIA YPSILO

3 ANNI DI FINANZIAMENTO
3 ANNI DI FURTO INCENDIO
3 ANNI DI TAGLIANDI
3 ANNI DI GARANZIA.