

4 1 2 0 7
9 7 7 3 0 5 6
USE 3x40 - Chir. 10,00
Francate 6,00

Vanguard
VALUE TO INVESTORS

**POLIZZE VITA LE MIGLIORI
FRUTTANO PIÙ DEL 5%**

IN ALLEGATO

Class
la prima GUIDA
COMPLETA
per acquistare
IL MEGLIO DELLA
tecnologia

CLASSIFIED GLI ACCESSORI TOP PER SMARTPHONE

la prima GUIDA COMPLETA per acquistare IL MEGLIO DELLA tecnologia

I siti più sicuri
I pagamenti più smart
I servizi più utili

startup
i campioni
dell'impresa
made in Italy

obsolescere
il mercato
dell'auto
resta in forma

education
realtà virtuale
e video
entrano in classe

Vanguard
VALUE TO INVESTORS

www.milanofinanza.it

MILAN FINANZA

€ 5,80* Sabato 7 Dicembre 2024 Anno XXXVI - Numero 241 MF il quotidiano dei mercati finanziari

Classeditori

Spedizione in A.P. art. 1 c.1 L. 46/04, DCB Milano

*In abbinamento obbligatorio ed esclusivo con Class a €5,80 (MiFi €4,50 + Class €1,30)

MERCATI/1 C'ERA UNA VOLTA LO SPREAD
Rendimento al minimo da tre anni
Che fare col Btp che pare un Bund

MERCATI/2 TUTTI PUNTANO SUGLI USA, PERÒ...
Wall Street e dollaro da record
Ma l'America è sopravvalutata?

PAPERONI *Da Aponte a Perfetti e Agnelli de Pahlen: è di 80 miliardi la ricchezza delle famiglie tricolori residenti nella Confederazione. Così il governo cerca di farle tornare indietro*

MILIARDI IN FUGA

Chi sono e quanti soldi hanno gli italiani che vivono in Svizzera

ORSI & TORI

DI PAOLO PANERAI

Che il mondo intero sia a una svolta epocale credo che nessuno lo possa mettere in dubbio. Non solo per il crescere del numero delle guerre, che sono come un virus che contagia su larga scala. Ma anche per quella guerra che non è fatta di armi e di missili, ma di innovazioni tecnologiche sia nel campo bellico sia nel campo civile. E a questo trend, che appare inarrestabile, si accompagna il crollo di miti (come il mito economico della Germania entrata in profonda

recessione, o quello della stabilità politica della Francia in seguito al presidenzialismo introdotto da Charles De Gaulle e ora smentito dalle dimissioni dopo tre mesi del governo abborracciato nominato dal presidente Emmanuel Macron dopo elezioni con esito la crescita della destra). Detto in una parola: l'instabilità che tutto il mondo, non solo quello progredito, sta attraversando non si verificava con questa dimensione dalla fine della Prima e dalla Seconda guerra mondiale. Soprattutto per quanto riguarda l'economia e la finanza.

Come siamo arrivati a questo punto? Una risposta molto interessante la dà uno dei manager più brillanti che ha avuto l'Italia: il braccio destro del grande Gianluigi Gabetti con cui ha salvato più volte gli Agnelli e non solo. Si tratta di Mario



AZIONI AI MINIMI IN BORSA
Auto, nella crisi spuntano
occasioni d'acquisto

IL RISIKO BANCARIO
Agricole sale al 15% di Bpm
e lancia la sfida a Unicredit

I NUMERI E I NOMI CHE CONTANO
Più business per i lobbisti
La classifica degli italiani

QUADRIVIO & PAMBIANCO

- MADE IN ITALY FUND II -

Focus su Lifestyle, Fashion, Design, Beauty e Food & Wine

Il fondo di Private Equity che investe nel Lifestyle e nelle eccellenze del Made in Italy

Made in Italy Fund II è il secondo fondo di Quadrivio & Pambianco che investe nel Lifestyle e nelle eccellenze del Made in Italy. Il nuovo veicolo ha un target di raccolta di 500 milioni di euro.

Come per Made in Italy Fund I, la strategia di investimento è finalizzata a monitorare i principali trend internazionali, con l'obiettivo di investire in realtà ad alto potenziale di sviluppo e fortemente vocate all'internazionalizzazione. L'obiettivo è consolidare il posizionamento attraverso acquisizioni e add-on; oltre che accelerarne i percorsi di crescita, valorizzando expertise e condividendo know how e competenze.

madeitalyfund2.com

DONDUP MADE IN ITALY	PT TORINO
mohd	120% LINO NATURAL LUXURY
FILIPPO DE LAURENTIIS	AUTRY
GHÖUD	GCDS
sessùn	pa
ROUJ+	REBEYA
PROSIT ITALIAN WINE EXCELLENCE	xtraWine Enoteca Online

Investimenti di Made in Italy Fund I e Made in Italy Fund II

ENGEL & VÖLKERS



Sogna in grande



Scopri di più

Vendi ora la tua casa al giusto valore

REALIZZA CON NOI OGNI TUO DESIDERIO DI CASA.

Che tu stia pensando di vendere, comprare, affittare, i nostri consulenti esperti ti accompagneranno in ogni fase del percorso immobiliare.

Non vediamo l'ora di incontrarti in una delle nostre sedi su tutto il territorio nazionale.
Buone feste da Engel & Völkers. Da 45 anni l'agenzia immobiliare di fiducia per chi sa sognare in grande.



ENGEL & VÖLKERS ITALIA

www.engelvoelkers.it



Osservatorio Nomisma: il mercato delle locazioni in Italia mostra i primi segnali di ripresa

AFFITTI IN SALITA DEL 3%

Crescono i prezzi delle abitazioni ristrutturate

DI SERGIO GOVERNALE

Il mercato immobiliare italiano sembra mostrare i primi segnali di ripresa, come emerge dal terzo Osservatorio di Nomisma. Tuttavia, non mancano elementi di incertezza che continuano a condizionare il settore.

«Il settore sembra restituire i primi segnali di vitalità dopo il periodo di appannamento riconducibile agli effetti del progressivo inaridimento del canale creditizio a sostegno

degli acquisti di abitazioni», si legge nel rapporto.

Secondo lo studio, dopo una fase di rallentamento causata dal restringimento dell'accesso al credito, si registra un lieve incremento delle compravendite. «La recente crescita, seppur lieve, di intenzionalità e transazioni consente di delineare uno scenario nuovamente espansivo», si legge ancora. Ad accompagnare questa ripresa, c'è però una frenata dei prezzi, che chiudono l'anno in media ai livelli del primo semestre del 2024.

La stasi dei prezzi è frutto di un equilibrio fra una revisione delle aspettative in fase di offerta e una ridotta disponibilità a concedere sconti in trattativa. Tra le tredici città italiane analizzate, Milano spicca per un calo dei valori immobiliari dell'1,5% su base semestrale, seguita da Bari, Roma, Torino e Venezia. Tuttavia, secondo Nomisma, non si tratta di un segnale di indebolimento generale: il graduale ritorno di interesse da parte della domanda e il recupero degli scambi

sembrano invertire questa proiezione negativa. Guardando invece al quadro annuale, i prezzi delle abitazioni in ottimo stato registrano un incremento medio dell'1,7%, mentre quelle in buono stato crescono dell'1,5%.

Sul fronte delle locazioni, l'Osservatorio evidenzia un'accelerazione dei canoni di affitto, che crescono in media oltre il 3% annuo. «In attesa che attraverso il ricorso al credito l'acquisto di casa torni a essere accessibile per una quota di soggetti recentemente esclusi, il sovraffollamento che si è venuto a determinare sul segmento della locazione ha impresso un'ulteriore accelerazione ai canoni», si legge nel rapporto.

A Milano e Roma, i mercati più dinamici, i canoni sono aumentati rispettivamente del 3,2% e del 4,7% nell'ultimo anno, malgrado un leggero indebolimento della domanda. Contestualmente, il rendimento totale medio lordo annuo si attesta al 6,8%, stabile rispetto all'anno precedente.

In crescita anche la quota di famiglie che scelgono l'affitto per motivi economici, passata dal 56% del 2023 al 59,3% del 2024. Il rapporto sottolinea come questa situazione sia aggravata dall'assenza di politiche pubbliche a sostegno dell'accesso all'alloggio, lasciando al mercato il compito di gestire le dinamiche, con conseguenze rilevanti per le famiglie più fragili.

PREZZI MEDI DELLE CASE II SEMESTRE 2024

Città	(€/mq)	Prezzo medio
Milano	3.521	1.981
Venezia città	3.094	1.981
Roma	2.958	1.981
Firenze	2.573	1.981
Bologna	2.241	1.981
Napoli	1.905	1.981
Torino	1.608	1.981
Padova	1.595	1.981
Bari	1.577	1.981
Cagliari	1.457	1.981
Venezia Mestre	1.456	1.981
Genova	1.453	1.981
Palermo	1.151	1.981
Catania	1.143	1.981

Un altro indicatore monitorato è rappresentato dai tempi medi di assorbimento degli immobili. Negli ultimi dieci anni, il tempo necessario per vendere un'abitazione ha mostrato una tendenza discendente, stabilizzandosi attualmente intorno ai cinque mesi, con differenze significative tra città: Genova registra tempi più lunghi (cinque mesi e mezzo), mentre Milano è la più veloce (quattro mesi). Nel segmento locativo, i tempi per affittare un'abitazione si sono dimezzati, stabilizzandosi mediamente sotto i due mesi. In sintesi, il mercato sembra aver superato la fase più critica, ma rimangono irrisolti alcuni nodi strutturali. La ripresa dipenderà dalla tenuta dei redditi familiari, in un contesto in cui non si esclude un lieve peggioramento del mercato del lavoro, e dalla prospettiva di condizioni di accesso al credito meno stringenti. (riproduzione riservata)

Gresb assegna a due fondi di Coima Sgr la qualifica di Global sector di sostenibilità

I fondi immobiliari Coima Esg City Impact Fund (Impact), Coima Lampugnano Regeneration Fund, Coima Opportunity Fund II e Fondo Porta Nuova Garibaldi hanno ricevuto per il 2024 i migliori punteggi da Gresb («Global Esg Benchmark for Real Assets»), il sistema di rating più autorevole a livello globale per il benchmarking e il reporting Esg nel settore immobiliare.

I fondi premiati includono tra gli asset in portafoglio il futuro Villaggio Olimpico, che al termine dei Giochi Invernali 2026 diventerà il più grande studentato d'Italia realizzato in edilizia convenzionata, con 1.700 posti letto. Il Villaggio costituisce il primo tassello del grande progetto di rigenerazione urbana dello Scalo di Porta Romana, finanziato da Intesa Sanpaolo mediante un «Sustainability-linked Loan» del valore di 250 milioni di euro. Inoltre, in aggiunta a numerosi progetti ubicati nell'area di Porta Nuova – primo quartiere a livello mondiale a ottenere le certificazioni Leed e Well for Community, che riconoscono la sostenibilità sociale, ambientale ed economica di un progetto immobiliare – gli asset includono un'ampia area situata nel quadrante Nord-Ovest di Milano (Lampugnano), dove verrà realizzato un immobile direzionale di nuova generazione secondo i più alti standard tecnologici e di sostenibilità.

Il fondo Impact, per il terzo anno consecutivo, si posiziona al 1° posto tra i fondi che si occupano di Edilizia Residenziale e Direzionale in Europa, con rating a 5 stelle e un punteggio record di 99/100 punti. Impact è ad oggi il maggior fondo discrezionale di rigenerazione urbana in Italia – partecipato da primarie casse previdenziali e fondazioni bancarie con una dotazione di capitale superiore a 900 milioni di euro, e da Intesa Sanpaolo – e si pone l'obiettivo di contribuire alla transizione eco-

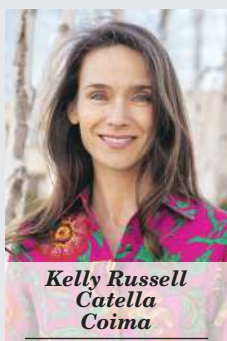
logica e sociale delle città italiane attraverso un'attività di investimento nel riuso edilizio a livello di edificio e di rigenerazione urbana a scala di quartiere;

Il fondo Coima Lampugnano Regeneration Fund, costituito per l'acquisto di un'area in zona Lampugnano a Milano per la realizzazione di un immobile ad uso uffici di nuova generazione, ha ottenuto un punteggio di 99/100 punti, raggiungendo la 1° posizione tra i fondi europei dedicati agli Uffici.

Il fondo Coima Opportunity Fund II – partecipato da Coima sgr e primari investitori istituzionali nazionali e internazionali, tra cui il governo di Singapore (Gic), Cassa Depositi del Quebec (Ivanhoe Cambridge), Poste Vita e Inarcassa – si posiziona anche quest'anno al 1° posto tra i peer group di sviluppo Gresb in Europa per la categoria Uffici, confermando il rating a 5 stelle (99/100 punti).

Infine, il fondo Porta Nuova Garibaldi, con un portafoglio caratterizzato prevalentemente da asset siti in Porta Nuova a Milano, raggiunge il 1° posto tra i Core Fund in Italia per asset a uso misto, con un rating a 5 stelle (90/100 punti).

Kelly Russell Catella, head of sustainability & communication di Coima: «Anche quest'anno GRESB ha premiato le performance di eccellenza e il nostro impegno continuo nella ricerca di innovazione nella riqualificazione del territorio. Uno dei nostri obiettivi per il 2030 è quello di classificare tutti i fondi ex art. 8 o art. 9 della Sustainable Finance Disclosure Regulation (SFDR), coniugando l'impatto ambientale e sociale dei nostri progetti sulle comunità di riferimento con il rendimento finanziario atteso dai nostri investitori istituzionali, nazionali e internazionali, che riconoscono gli elevati standard di sostenibilità nelle nostre strategie di investimento». (riproduzione riservata)



Kelly Russell Catella
Coima

©Giulio Berni

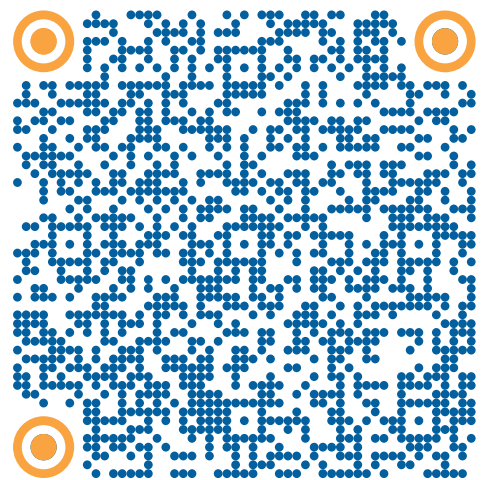
idealista

TASSI IN DISCESA NEL 2024

Confronta le offerte di più di 25 banche, fai un preventivo senza impegno e trova il **mutuo adatto a te!**



MutuiOnline.it
Più scelta, più risparmio



Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Fogli informativi disponibili sul sito.
Concessione finanziamento rimessa all'ente erogante. MutuiOnline S.p.A.
P. IVA 13102450155, Iscrizione Elenco Mediatori Creditizi presso OAM n. M17

In Italia il prezzo del mattone cresce dell'8,3% in 10 anni. Controcorrente il capoluogo lombardo (+48%)

MILANO È VICINO ALL'EUROPA

Ghisolfi (Abitare co): lo squilibrio tra reddito e costo della casa

DI SERGIO GOVERNALE

I prezzi nominali medi delle case, che includono pertanto l'inflazione, sono cresciuti in Italia dell'8,3% negli ultimi dieci anni, rispetto a un incremento medio che in Europa è stato pari al 66,6%. Il nostro Paese risulta penultimo nella classifica dei 27 membri dell'Ue, posizionandosi subito dopo la Finlandia, che ha registrato l'aumento più basso: più 5,5%. Il calcolo è dell'Ufficio Studi di Abitare Co., guidato da Alessandro Ghisolfi, effettuato elaborando i dati Eurostat. Nella classifica per nazioni spiccano nei primi tre posti i Paesi dell'Est Europa, come l'Ungheria (più 168%), la Lituania (più 114,2%) e la Repubblica Ceca (più 111,7%). Più in generale, infatti, l'area orientale del Vecchio Continente «stravince», dato che nelle prime dodici posizioni ci sono ben dieci nazioni. Uniche eccezioni sono il Portogallo (più 105,7%) e i Paesi Bassi (più 83,2%). «Anche se mettiamo a confronto il nostro Paese con Francia (più 31,2%), Spagna (più 47,6%) e Germania (più 49,2%), i valori di crescita sono molto lontani», ha osservato l'esperto. Se guardiamo alle performance delle principali città metropolitane italiane, secondo

l'elaborazione dell'Ufficio Studi di Abitare Co., «la sola Milano registra in dieci anni una crescita dei prezzi nominali decisamente superiore al dato medio, pari a più 48,5%, seguita da Bologna e Firenze, che negli ultimi dieci anni hanno registrato una crescita rispettivamente del 33% e del 19% e da Napoli del 2%. Roma rimane invece negativa con una perdita di circa il 13%, così come Genova (meno 33%), Torino (meno 5%) e Palermo (meno 21%)».

Come cambia la classifica se proviamo a guardare i prezzi di vendita delle case nelle capitali dei 27 Stati dell'Ue aggiungendo anche Milano? Tutte le città dell'Est Europa arretrano, per lasciare spazio a quelle occidentali. Per acquistare un'abitazione di 70 metri quadrati usata in buone condizioni, le zone più care sono infatti il Lussemburgo, con 791mila euro, e Parigi, dove il prezzo medio di 10.100 euro al metro quadrato fissa il costo a 707mila euro. Ma sopra i 500mila euro troviamo anche Amsterdam (532mila euro) e Stoccolma (504mila), seguite da Vienna (483mila), Copenaghen (455mila) e Helsinki (416.500 euro). Milano e Roma si posizionano invece all'ottavo e al tredicesimo posto, rispettivamente con

IL RADDOPPIO DEI PAESI DELL'EST

	Stati membri Ue	Var.% dei prezzi in 10 anni
1	Ungheria	168,8%
2	Lituania	114,2%
3	Repubblica Ceca	111,7%
4	Portogallo	105,7%
5	Lettonia	99,9%
6	Estonia	86,6%
7	Bulgaria	86,0%
8	Slovenia	83,2%
9	Paesi Bassi	79,8%
10	Croazia	79,7%
11	Polonia	75,6%
12	Slovacchia	71,5%
13	Lussemburgo	69,0%
14	Irlanda	64,1%
15	Austria	52,0%
16	Malta	50,6%
17	Grecia	49,2%
18	Germania	49,2%
19	Romania	48,4%
20	Spagna	47,6%
21	Belgio	36,2%
22	Danimarca	32,4%
23	Svezia	31,9%
24	Francia	31,2%
25	Cipro	10,2%
26	Italia	8,3%
27	Finlandia	5,5%

Fonte: Elaborazioni Centro Studi Abitare Co. su dati Eurostat

385mila e 308mila euro per 70 metri quadrati. Le città più economiche sono Tallin (105mila euro), Sofia (119mila) e Bucarest (126mila).

Sul fronte delle retribuzioni, Abitare Co. ha esaminato lo stipendio netto mensile di un lavoratore single senza figli in Europa. «Curiosamente in Italia, dove sappiamo che l'accesso alla casa è molto arduo, soprattutto nelle città metropolitane, in dieci anni questa retribuzione è aumentata del 20,8%, vale a dire il 12,5% in più rispetto al prezzo medio di una casa. Nelle altre principali nazioni dell'Ue, invece, lo squilibrio fra stipendio e prezzo di vendita di una abitazione è molto più evidente», ha evidenziato Ghisolfi. In Francia le case sono aumentate ad esempio del 31,2% in dieci anni, mentre lo stipendio del lavoratore single senza figli è cresciuto del 14%. «Questo significa che il delta in Francia fra aumento dei prezzi immobiliari e degli stipendi è di oltre il 17%. Stesso discorso in Germania, dove gli stipendi sono aumentati del 26% circa, mentre i prezzi delle case del 49,2%. In Spagna, il delta è ancora più ampio. Infatti gli stipendi sono cresciuti solo del 12,8%, mentre i prezzi delle case del 47,6%», ha concluso l'esperto. (riproduzione riservata)

Crescita record di Engel & Völkers Italia del 22% nel 2024 Il leader nell'immobiliare di pregio apre in aree strategiche

Il 2024 si sta chiudendo con risultati eccezionali per Engel & Völkers Italia, che ha registrato una crescita del 22% tra gennaio e novembre, rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

Questo risultato consolida il ruolo dell'azienda come leader in Italia nel settore immobiliare di pregio, grazie ad una strategia che coniuga innovazione, qualità e una capillare presenza sul territorio. Nel corso dell'anno Engel & Völkers Italia ha siglato 10 nuove licenze che stanno dando vita ad altrettanti shop operativi in località di pregio come Bari Centro, La Spezia-Lerici, Viterbo, le Colline del Prosecco, Vicenza, Pisa, Mondello-Costa Ovest, Savona-Varazze e Lucca. Una decima licenza sarà finalizzata entro dicembre, completando un anno di significativa ed ulteriore espansione.

Il 2024 ha visto nella prima parte dell'anno l'inaugurazione di nuove sedi in aree strategiche come Firenze, Bressanone, Alassio, Sorrento, Chiavari; alle quali si sono aggiun-

ti, nella seconda parte dell'anno, gli shop di Bari, Venezia Lido, San Vincenzo, Siusi, Milano Sempione, Lecce e Nardò. Nei prossimi mesi sono previste ulteriori aperture confermando l'intento dell'azienda di rafforzare la propria capillarità sul territorio nazionale. Con oltre 100 punti vendita tra divisione residenziale e commerciale, Engel & Völkers



Muhannad Al Salhi
Engel & Völkers
Italia

Italia si conferma un modello di successo. Il nuovo Market Center di Firenze, inaugurato a maggio, si aggiunge a quelli di Roma e Bologna, ampliando le possibilità di servire una clientela esigente con soluzioni personalizzate e di alto livello.

Engel & Völkers Italia ha raggiunto nel 2024 un totale di circa 1.300 collaboratori, grazie a campagne di reclutamento su scala nazionale, ed è oggi alla ricerca di circa 200 candidati in tutta Italia per perseguire i suoi ambiziosi obiettivi di crescita e posizionamento capillare. Non si tratta solo di numeri: Engel & Völkers Italia investe costantemente nella formazione dei propri agenti, of-

frendo corsi per l'abilitazione professionale e percorsi di crescita interna che portano a ruoli di tutor e team leader. L'obiettivo dell'azienda è creare una forza lavoro altamente qualificata e motivata, capace di offrire un servizio su misura e di altissimo livello. «La crescita del nostro team e il nostro impegno costante nella qualità e nella professionalità dei collaboratori, ci permette di offrire ai clienti un servizio sempre più personalizzato, caratterizzato dall'eccellenza nel rispondere puntualmente ed in maniera veloce alle loro esigenze.» Ha dichiarato Muhannad Al Salhi, ceo di Engel & Völkers Italia. «Nei prossimi anni, continueremo a investire strategicamente sul territorio nazionale, per cogliere le opportunità che il mercato offre. Il comparto immobiliare generalista in alcune aree italiane ha avuto alcune difficoltà mentre il settore del pregio, il nostro focus con un target di fascia media e medio-alta, è in costante crescita. Sempre più acquirenti, sia italiani che internazionali, vedono nelle principali località del Belpaese opportunità sia a titolo di investimento, sia come destinazioni residenziali. Il nostro obiettivo è rafforzare il mercato interno, senza mai perdere di

vista l'importanza di un'espansione internazionale».

Engel & Völkers Italia evolve il proprio approccio includendo anche la consulenza per investimenti immobiliari. Eventi come il «Dubai Properties Showcase», tenutosi a ottobre a Roma e Napoli, testimoniano questa evoluzione. Durante l'iniziativa sono state presentate al mercato italiano le opportunità offerte dal settore del lusso internazionale, rafforzando il posizionamento dell'azienda come consulente globale di riferimento. Competenza, esclusività e passione sono i valori fondamentali che guidano Engel & Völkers Italia. Questi principi sono alla base di ogni attività dell'azienda, dalla valorizzazione del patrimonio immobiliare italiano alla creazione di esperienze su misura per i clienti.

Guardando al futuro, Engel & Völkers Italia continuerà a investire in tecnologia e innovazione per offrire un servizio sempre più moderno e personalizzato. Con una rete internazionale solida e una visione chiara, l'azienda è pronta a consolidare ulteriormente il proprio ruolo di leader nel settore immobiliare di pregio. (riproduzione riservata)



Abitare Milano

A PARTIRE
DA €143.000
POSTO AUTO INCLUSO

ZONA GRATOSOGLIO



INVESTI NELLA GRANDE MILANO
NUOVA COSTRUZIONE A GRATOSOGLIO



NUOVA COSTRUZIONE



Tutta la documentazione grafica e testuale è puramente illustrativa e non costituisce vincolo contrattuale. Classe energetica A3 in fase di progetto.



WWW.OBLO-MILANO.IT
INFO@OBLO-MILANO.IT
TEL. 02.49.52.39.60



Nel 2024 l'Italia al primo posto per la crescita (+470%) degli investimenti nel mercato immobiliare

FONDI CON 3 MILIARDI DA SPENDERE

Pupillo (Mapic): vince la strategia di lungo periodo

DI SERGIO GOVERNALE

Il mercato immobiliare retail italiano è al centro di una fase di rinnovato dinamismo, con investimenti in aumento e una prospettiva di ulteriore sviluppo per il 2025. A margine della ventinovesima edizione del Mapic di Cannes, che quest'anno ha visto la partecipazione di 4.400 persone, il direttore Francesco Pupillo ha spiegato a *Milano Finanza* come il settore stia vivendo un momento di trasformazione: «Gli investimenti nel comparto retail stanno riprendendo e sentiamo un dinamismo nuovo. Gli investitori internazionali stanno guardando sempre più all'Italia, dove si prevede per il prossimo anno un aumento dei volumi di transazione. Il retail si sta stabilizzando e si orienta verso strategie meno opportunistiche e più orientate al lungo periodo».

Il nostro Paese è infatti quello che ha registrato la crescita più marcata a livello europeo in termini di volumi, con una crescita del 470% da inizio anno, seguita a distanza da Polonia (più 118%) e Spagna (più 117%), come ha rivelato Béatrice de Quinsonas, direttore Ricerca di Bpce Solutions immobilières in occasione della sessione dedicata alla visione degli investitori internazionali, con un volume di investimenti retail che dovrebbe raggiungere i 3 miliardi di euro entro fine anno.

Questa dinamica si inserisce in un contesto in cui il settore retail si conferma come una delle asset class più resilienti rispetto a logistica, residenziale e uffici. I rendimenti competitivi e l'evoluzione delle strategie di sviluppo stanno continuando ad attirare capitali internazionali, confermando l'Italia al centro

dell'interesse globale.

La pandemia e l'instabilità economica avevano messo a dura prova il comparto retail, ma il 2024 ha segnato una svolta: gli ingressi nei centri commerciali italiani sono tornati ai livelli del 2019 e i brand stanno riaffermando la loro presenza fisica. «Il retail ha superato la fase più difficile. Gli operatori hanno adattato le loro strategie, puntando su progetti mirati e innovativi. Non torneremo al modello pre-pandemia, ma stiamo costruendo un nuovo paradigma che unisce sostenibilità, esperienza e integrazione urbana», ha assicurato Pupillo. I progetti di rigenerazione urbana sono diventati il cuore pulsante del mercato. Non si costruisce più su terreni vergini, ma si trasformano spazi esistenti, creando quartieri a uso misto che combinano commercio, residenziale e intrattenimento. Milano è l'esempio più emblematico, con iniziative come il Villaggio Olimpico, l'ex Trotto e il progetto Quadrilatero, ma altre città seguono questa scia. Livorno, con Porta a Mare Waterfront, e Bolzano, con il WaltherPark, dimostrano che anche le realtà di provincia possono essere protagoniste di questa evoluzione. I progetti a uso misto, che combinano commercio, residenziale, cultura e intrattenimento, stanno dunque diventando la norma, rispondendo ai bisogni quotidiani dei cittadini e offrendo agli investitori opportunità di lungo periodo. Questa nuova direzione è stata confermata anche dagli operatori presenti al Mapic, che hanno evidenziato come il retail fisico stia evolvendo per rispondere alle



Un evento del Mapic a Cannes

mutate esigenze del mercato. Pupillo ha sottolineato come i centri commerciali, un tempo focalizzati unicamente sull'acquisto, stiano diventando hub multifunzionali, con un'offerta che include ristorazione, intrattenimento e servizi innovativi: «Un esempio significativo è rappresentato proprio dal progetto WaltherPark a Bolzano, che integra funzioni commerciali e residenziali, puntando su sostenibilità e servizi innovativi. Altre città italiane stanno seguendo questa tendenza. A Livorno, il progetto Porta a Mare Waterfront unisce retail, residenziale e spazi pubblici, in linea con una visione che punta alla rigenerazione urbana come volano di sviluppo». L'impatto delle nuove tecnologie, come l'intelligenza artificiale, sta accelerando questa trasformazione. «L'IA sta influenzando tutta la catena di valore del retail, dall'ottimizzazione delle scorte alla personalizzazione delle campagne marketing. È uno strumento che sta cambiando radicalmente il modo in cui i brand interagiscono con i consumatori, creando nuove opportunità di crescita», ha osservato il direttore di Mapic. Le innovazioni introdotte dall'IA non si limitano alla gestione interna, ma si estendono anche all'esperienza

cliente, con negozi sempre più integrati digitalmente. Le nuove soluzioni tecnologiche permettono di prevedere le tendenze di vendita, ottimizzare i costi operativi e migliorare l'efficienza delle campagne pubblicitarie, aprendo così nuove prospettive per il futuro del settore.

Anche il rapporto tra e-commerce e negozi fisici si è stabilizzato, con il retail tradizionale che torna al centro delle preferenze dei consumatori. I settori abbigliamento, cura della persona e casa continuano a crescere, mentre l'elettronica, dopo il boom post-pandemia, si sta normalizzando. La capacità del retail fisico di rispondere ai bisogni dei consumatori è dimostrata dai dati di ottobre 2024, che indicano una crescita costante nei flussi di visitatori.

Le previsioni per il 2025 delineano un mercato retail italiano ancora più dinamico e maturo. Gli investitori stanno puntando su asset core e progetti di rigenerazione che garantiscano rendimenti stabili e sostenibili. Secondo Pupillo, «il retail si sta evolvendo verso modelli più equilibrati e selettivi. I brand hanno chiari piani di espansione e gli investitori vedono nell'Italia un mercato di grande potenziale». Questa visione è condivisa da Roberto Zoia, presidente del Consiglio nazionale dei centri commerciali, che ha evidenziato come il 2024 abbia segnato una ripresa concreta: «Il retail italiano ha dimostrato una stra-

ordinaria resilienza. Gli ingressi nei centri commerciali sono in crescita, i fatturati continuano a salire e gli investitori stanno tornando con entusiasmo. Il 2025 si prospetta come un anno di ulteriore consolidamento, con un settore sempre più capace di adattarsi alle sfide e di creare valore». Per Zoia, inoltre, il 2024 ha segnato un punto di svolta, con transazioni significative come quelle di Roma Est e Forum Palermo, che hanno attirato capitali internazionali e rilanciato l'interesse per il retail italiano. Oggi non è più solo Milano a essere al centro dell'attenzione. Gli investitori cercano asset performanti, capaci di dominare il loro bacino di riferimento, indipendentemente dalla città. Questa strategia sta creando nuove opportunità in tutto il territorio italiano.

Il settore sta dimostrando, dunque, una capacità unica di attrarre investimenti anche in contesti meno centrali, senza necessariamente limitarsi ai grandi progetti. Gli investitori esteri apprezzano particolarmente questa caratteristica, vedendo nell'Italia non solo un «mercato maturo», come ha rimarcato Pupillo, ma anche uno spazio in cui la diversità e la qualità dei progetti rappresentano un vantaggio competitivo. Con queste premesse, il retail italiano si prepara a un 2025 di ulteriore crescita e consolidamento, confermando una delle asset class più dinamiche e resilienti del panorama immobiliare europeo. (riproduzione riservata)



Francesco Pupillo
Mapic Italia

Diviana apre in Via Monte di Pietà a Milano il primo hub europeo Il brand di luxury furniture rivoluziona il residenziale di lusso

Milano accoglie nel cuore del quadrilatero della moda in Via Monte di Pietà 13/1, il lancio internazionale di un marchio d'arredo rivolto al settore residenziale di altagamma. Si tratta di Diviana, brand indiano che si propone di superare gli attuali confini dell'arredamento di lusso, puntando a guidare, innovare e ispirare il settore del luxury furniture su scala globale.

Il capoluogo meneghino è stato selezionato per il debutto europeo del brand, dopo la valutazione di altre sei sedi a livello mondiale. Per Diviana, Milano, simbolo di eccellenza globale nel design, nella moda e nella cultura, incarna lo spirito di eleganza, artigianalità e innovazione del brand. Questo debutto non è solo un ingresso in Europa, ma rappresenta l'impegno di Diviana di aggiungere una nuova voce alla ricca

narrativa del design di questa città, per diventare una parte importante dell'eredità di Milano e dell'Italia nel mondo del design.

Fondata nel 2009 da Kapil Chopra, imprenditore visionario del settore dell'arredo-design, Diviana è un marchio che in pochi anni è cresciuto fino a diventare un simbolo di raffinatezza in tutta l'area Asiatica e Middle Est con oltre 50 progetti residenziali di pregio solo



nell'ultimo anno in 25 città. Attualmente l'azienda comprende 900 professionisti appassionati e qualificati in tutto il mondo, un fatturato di circa 15 milioni di euro e un investimento in Italia e in Europa che nel prossimo biennio raggiungerà i 50 milioni di euro. «L'obiettivo di Diviana – spiega Chopra – non è solo quello di partecipare al mercato del lusso, ma stabilire nuovi standard di raffinatezza ed esclusività grazie alla nostra miscela unica di qualità, eleganza e a una vasta gamma di prodotti premium-to-luxury. Noi creiamo mobili che trascendono la mera estetica, infondendo in ogni ambiente un senso di raffinata eleganza e profondità emotiva. Ogni pezzo è meticolosamente progettato per ispirare, elevando spazi ordinari in straordinari santuari di stile e raffinatezza, incarnando l'essenza stessa del vivere

moderno. Non ci limitiamo a produrre mobili - prosegue il founder - ma creiamo pezzi che parlano di uno stile di vita definito dall'eleganza, dall'innovazione e dal rifiuto di scendere a compromessi con la qualità. L'azienda è consapevole che il vero lusso consiste nel creare ambienti su misura che riflettano il gusto dei clienti e ne elevino lo stile di vita. I nostri clienti sono intenditori di design, individui che cercano non solo la bellezza, ma anche il significato e la distinzione in ogni angolo dei loro spazi». Realizzato su una superficie di circa 220 mq, il progetto di interior design per il primo Flagship Store Diviana ha avuto come obiettivo principale la valorizzazione delle nuove collezioni Sublime e Q Collection entrambe firmate dall'Art Director del brand Marco Corti. (riproduzione riservata)

Abitare co.[®]

Live the future Now

Per vivere i tuoi momenti più belli



Trova la tua casa tra oltre 1.000 Appartamenti 40 Cantieri a Milano, Roma e Bologna

Un'accurata selezione di appartamenti, pensata per chi cerca non solo una casa,
ma un'emozione da vivere ogni giorno.

www.abitareco.it



Advisor & Broker

Abitare co.[®]

Milano
Via Savona, 52 20144
+39 02 48.95.84.16

Roma
Via Sicilia, 50 00187
+39 06 30.32.58.81

Ricavi per 50 milioni di euro tra arredi consegnati e in consegna nell'ultimo triennio 2022-2024

CDG DOMINA L'INTERIOR A MILANO

Contract Discript Group sviluppa il Built to Rent

DI BEATRICE MADDALONI

Contract District Group, nonostante il trend del real estate meneghino che vede fermo cantieri, slittamenti e ritardi delle imprese nelle consegne degli immobili causati dall'incertezza autorizzativa, registra un giro d'affari di oltre 50 milioni di euro tra arredi consegnati e in consegna nell'ultimo triennio 2022-2024 nella sola città di Milano ed altrettanti in proiezione al 2027 tra Milano e Roma, sia grazie ad un consolidato backlog di progetti residenziali lanciati negli ultimi 20 mesi sia, nella capitale, in forza delle prime significative consegne in immobili lanciati negli ultimi due quarters del 2024.

Negli ultimi 20 mesi, con una media di oltre 16 milioni di euro/anno di forniture di arredamenti eseguite al 95% nella sola città di Milano, CDG conserva il primato di maggior player distributivo di interior del capoluogo lombardo contando su due soli showroom chiusi al grande pubblico (di cui uno inaugurato a metà del 2022).

Il primato non si ferma ai volumi, ma si estende anche alla dimensione organizzativa tra le più articolate e digitalmente all'avanguardia dello scenario distributivo italiano di prodotti di interni: CDG conta infatti

oltre 80 professionisti interni che si occupano dell'intero ciclo di servizio, dalla progettazione alla fornitura e al customer care post installazione, avvalendosi di un sistema informativo proprio in grado di monitorare ogni fase e i processi ad esse legate. Risultati ottenuti grazie anche alla strategia di diversificazione in nuovi canali di business avviata dal 2023, come l'apertura della nuova divisione interna del family contract, e grazie all'ampliamento dell'offerta di nuovi brand partner e all'incremento dei servizi destinati al settore affitto residenziale build to rent. L'apertura al family contract è pensata con servizi ritagliati per i professionisti del mondo della progettazione e dell'Interior Design e per i loro clienti privati; lo showroom master del gruppo Milano Contract District è diventato un vero e proprio «one stop shop» nel quale gli studi di architettura, aderendo ad un club riservato – ilDesign.club – vengono supportati in tutti quei servizi funzionali a velocizzare ed efficientare la buying experience di un committente esigente lavorando ed assecondando le indicazioni del progettista che si avvale di un'organizzazione di 80 figure professionali in aggiunta a quelle del proprio studio

oltre 80 professionisti interni che si occupano dell'intero ciclo di servizio, dalla progettazione alla fornitura e al customer care post installazione, avvalendosi di un sistema informativo proprio in grado di monitorare ogni fase e i processi ad esse legate. Risultati ottenuti grazie anche alla strategia di diversificazione in nuovi canali di business avviata dal 2023, come l'apertura della nuova divisione interna del family contract, e grazie all'ampliamento dell'offerta di nuovi brand partner e all'incremento dei servizi destinati al settore affitto residenziale build to rent. L'apertura al family contract è pensata con servizi ritagliati per i professionisti del mondo della progettazione e dell'Interior Design e per i loro clienti privati; lo showroom master del gruppo Milano Contract District è diventato un vero e proprio «one stop shop» nel quale gli studi di architettura, aderendo ad un club riservato – ilDesign.club – vengono supportati in tutti quei servizi funzionali a velocizzare ed efficientare la buying experience di un committente esigente lavorando ed assecondando le indicazioni del progettista che si avvale di un'organizzazione di 80 figure professionali in aggiunta a quelle del proprio studio

oltre 80 professionisti interni che si occupano dell'intero ciclo di servizio, dalla progettazione alla fornitura e al customer care post installazione, avvalendosi di un sistema informativo proprio in grado di monitorare ogni fase e i processi ad esse legate. Risultati ottenuti grazie anche alla strategia di diversificazione in nuovi canali di business avviata dal 2023, come l'apertura della nuova divisione interna del family contract, e grazie all'ampliamento dell'offerta di nuovi brand partner e all'incremento dei servizi destinati al settore affitto residenziale build to rent. L'apertura al family contract è pensata con servizi ritagliati per i professionisti del mondo della progettazione e dell'Interior Design e per i loro clienti privati; lo showroom master del gruppo Milano Contract District è diventato un vero e proprio «one stop shop» nel quale gli studi di architettura, aderendo ad un club riservato – ilDesign.club – vengono supportati in tutti quei servizi funzionali a velocizzare ed efficientare la buying experience di un committente esigente lavorando ed assecondando le indicazioni del progettista che si avvale di un'organizzazione di 80 figure professionali in aggiunta a quelle del proprio studio



In quest'ottica l'expertise del gruppo e la qualità dei brand offerti è fondamentale ed è per questo che da parte di Contract District Group c'è una costante ricerca di nuove aziende eccellenti da far salire a bordo per poter soddisfare richieste sempre più ampie articolate nei gusti e nei costi. In questo virtuoso contesto si è appena conclusa anche una riqualificazione totale di alcune ambientazioni dello showroom di Milano e Roma con spazi dedicati a nuovi partner o rinnovati per accogliere i prospect professionali in un contesto sempre aggiornato ed immersivo.

«La nostra forza è far vivere al cliente una buying experience immersiva del proprio interior, e per far sì che questo avvenga, ci prefissiamo degli obiettivi sempre più sfidanti, per i quali dobbiamo offrire servizi innovativi, tecnologia e una nuova offerta

di brand partner tra i migliori del Made In Italy – spiega Lorenzo Pascucci, Ceo & Founder di Contract District Group.

Tra i nuovi partner troviamo ad esempio Schumacher, importante brand americano da poco sbarcato in Italia, con proposte di tessuti, carte da parati, passamanerie e tappeti di prestigio.... idee green indoor e outdoor di Verde Profilo realizzate su misura e con minuziosa cura nei dettagli; cornici ed elementi decorativi innovativi e di design firmati Noël & Marquet; Sigma Coating con prodotti come vernici e pitture innovative per interni ed esterni, prodotti per il legno, smalti e finiture micacee, malte tecniche per risanamento. A questi se ne aggiungono altri come Protek® con controtelai e porte e finestre scorrevoli a scomparsa; serramenti di alta qualità artigianale firmati Uniform; IDEA GROUP per

le soluzioni di arredo bagno; Italian Parquet; Leica; Clei con le soluzioni di mobili a scomparsa, le cappe di arredo per la cucina falmecc; piscine integrate o esterne di GBR; la prima piattaforma italiana di High Quality Delivery Cosaporto; proposte di legno per esterni di FELLI. Anche l'ampliamento vero l'asset Build 2 Rent,

che negli ultimi anni sta aumentando con una maggiore richiesta di affitto di case arredate formula» chiavi in mano», è un fattore fondamentale del successo di CDG.

«Il Built 2 Rent è un tema in forte espansione e stiamo gestendo importanti progetti - assicura Lorenzo Pascucci - Occorre però prestare attenzione che l'affitto di case arredate possa non trasformarsi in una semplice commodity, sulla quale non c'è poi differenziazione e l'omologazione porta sempre a bassa redditività. Per questo motivo, grazie all'ampiezza di offerta di brand e marchi, stiamo progettando soluzioni di interior e luci in cui gli appartamenti abbiano un forte valore identitario che aiuti a renderli più attrattivi e confortevoli per il conduttore e più profittevoli per chi cerca di massimizzarne la redditività». (riproduzione riservata)

La catena internazionale B&B Hotels punta a 150 aperture entro il 2030 Il piano di crescita in Italia del modello di ospitalità di successo

Lo sviluppo di B&B Hotels, catena alberghiera internazionale nata in Francia nel 1989, non si arresta e conta oggi oltre 850 hotel nel mondo e 75 in tutta Italia, grazie alle sei nuove aperture nel 2024, tra cui Alba e Settimo Torinese, rafforzando il proprio ruolo di protagonista nel panorama dell'ospitalità. Nel 2024, il gruppo ha registrato un Occupancy Rate (OR) che ha superato l'80% su base annua, con previsioni di un +85% per il quarto trimestre dell'anno. Questo risultato dimostra la forza di una formula vincente che unisce l'accoglienza calorosa di una gestione familiare alla solidità e ai servizi di una grande catena internazionale.

Camere confortevoli, design moderno e funzionale, colazione generosa e servizi di qualità superiore a un prezzo accessibile sono le basi del successo di B&B Hotels. Contestualmente, l'innovazione digitale gioca un ruolo chiave, grazie a strumenti come l'econciierge, strumento digitale che fornisce consigli personalizzati per arricchire l'esperienza degli ospiti. Con un'offerta competitiva per clienti business e leisure B&B Hotels è in grado di rispondere ai bisogni di una clientela moderna e sempre più esigente, mantenendo standard di prezzo ridot-

to ma con regimi di qualità elevati. Questo modello ha permesso una continua espansione: entro la fine dell'anno sono previste nuove aperture a Como, Bergamo, Fabriano e a Maribor in Slovenia. In particolare, Como arriverà a ospitare la terza struttura del gruppo, Bergamo raddoppierà la propria presenza e Fabriano rappresenterà il debutto di B&B Hotels nelle Marche. L'obiettivo di B&B Hotels è di raggiungere in Italia 150 nuove aperture entro il 2030, per arrivare a oltre 10mila camere complessive, in città strategiche, vicino ai centri storici, stazioni, aeroporti, senza dimenticare località secondarie come Sassari, Trapani e Santa Margherita, favorendo anche la destagionalizzazione. Il modello di business di B&B Hotels



si basa su solidi investimenti immobiliari. La catena stipula contratti di locazione ventennali con proprietari e investitori, con rari acquisti diretti di immobili. Ogni struttura viene ristrutturata e arredata con un investimento medio di 2-3 milioni di euro, trasformando edifici dismessi in hotel moderni e funzionali, capaci di valorizzare il mercato e mantenere elevato il valore degli immobili a lungo termine.

L'efficacia del modello è stata premiata a livello internazionale, infatti B&B Hotels ha ricevuto prestigiosi riconoscimenti, tra cui «Largest Hotel Chain in the Midscale Segment» e «Fastest Growing International Hotel Chain» agli ITHIC Awards (2015-2024), dimostrando l'impatto della sua visione innovativa e la solidità delle sue operazioni.

Guardando al futuro, il gruppo persegue un ambizioso piano di espansione in Europa ed è sempre più orientato verso un modello di ospitalità responsabile, sostenibile e all'avanguardia, capace di coniugare la crescita con la tutela dell'ambiente e l'integrazione sociale.



Liliana Comitini
B&B Hotels

Con una visione chiara e un modello che mette al centro il cliente, B&B HOTELS continua a essere un punto di riferimento per un'ospitalità moderna, accessibile e di qualità, che unisce innovazione, sostenibilità e un tocco autentico di calore umano.

L'attenzione è anche sulla sostenibilità che si riflette anche nelle pratiche quotidiane delle strutture alberghiere della catena che è certificata già dal 2021. B&B Hotels nel tempo ha implementando iniziative ecologiche come l'uso di energie rinnovabili e la riduzione dei rifiuti attraverso programmi di riciclo. La formazione continua del personale sulla sostenibilità garantisce che ogni membro del team contribuisca attivamente a queste pratiche. Con questo approccio integrato alla responsabilità sociale d'impresa, B&B Hotels non solo migliora la propria reputazione nel settore dell'ospitalità ma crea anche un impatto positivo sulle comunità locali in cui opera. La combinazione di tecnologia avanzata e impegno verso l'ambiente posiziona B&B Hotels come leader nel settore alberghiero contemporaneo. (riproduzione riservata)



THE NEW RETAIL EQUATION: GROWING IN A FAST-CHANGING WORLD

Join the International retail real estate event to build the ultimate lifestyle and shopping destinations.

MAPIC is highlighting the best extension and mixed-use projects and is taking the pulse of retail cross-border development.

5,000 participants expected from 75 countries

1,600 Retail, Leisure, Food players

mapic[®]

LeisurUp[®]
by **mapic**

26-28 November 2024
Palais des Festivals Cannes

Built by
RX In the business of building businesses

mapic.com

L'allestimento a misura dell'acquirente ottimizza del 76% i tempi di vendita e dà valore agli immobili

A ROMA VINCE L'HOME STAGING

Mari Team Immobiliare: prezzi +8,5% sulla media

DI ENRICO SBANDI

Vendere una casa velocizzando i tempi del 76%: è il risultato che si arriva ad ottenere grazie all'home staging, la preparazione dell'immobile da vendere o da affittare con un allestimento a misura di acquirente. Che si tratti della carta vincente per ridurre i tempi di vendita e aumentare gli incassi, è dimostrato dalle case study presentate da specialisti del settore nella capitale, concludendo in 45 giorni la vendita di un appartamento ristrutturato nel quartiere Prati e addirittura in due sole settimane un piccolo appartamento in periferia, entrambi al prezzo pieno richiesto. Ma la tendenza è più radicata: gli immobili appositamente preparati per la vendita hanno registrato una permanenza media sul mercato di soli 40 giorni, contro i 171 giorni degli immobili senza home staging. «La riduzione conseguita dei tempi di vendita è del 76% - commenta Sanja Radovanovic, direttore creativo e co-founder di Mari Team Immobiliare -. La realizzazione del prezzo pieno di vendita è l'indicatore chiave

del successo di questa tecnica, se si considera che lo sconto medio nazionale è dell'8,5%, ciò significa che abbiamo venduto ad un + 8,5% rispetto alla media nazionale».

Succede a Roma, città con un mercato immobiliare davvero vivace. È caput mundi anche nel mattone, in realtà, in Italia, seconda solo alla superstar Milano. La provincia di Roma, in base ai dati 2023 raccolti dall'Agenzia delle Entrate, è il fulcro delle compravendite, con 52.789 transazioni, rappresentando il 77,7% del totale regionale e la Capitale, in prospettiva del Giubileo, ha registrato 34.342 transazioni, pari al 65,1% del totale provinciale, quota che a livello regionale pesa per il 50,5% di tutte le transazioni immobiliari del Lazio. Va precisato che il mercato immobiliare del Lazio lo scorso anno ha rallentato, con -12,5% rispetto all'anno precedente, ma quest'anno è in ripresa, con dati positivi nel primo semestre.

A livello nazionale, Roma, con 34.342 transazioni nel 2023 e quotazione media di 2.760 €/m², si posiziona come uno dei



Sanja Radovanovic
Mari Team Immobiliare

mercati immobiliari più significativi. È al secondo posto dopo Milano in termini di fatturato (dove la quotazione media è di 4.716 €/m²), e al primo posto in termini di volume di compravendite (Milano ha registrato 24.832 transazioni nel 2023). Per quanto riguarda le caratteristiche della domanda, nella prime due frazioni di quest'anno si registra un aumento del 25% nelle richieste per immobili con terrazzo o giardino e del 30% per appartamenti già ristrutturati. Le soluzioni più richieste hanno spazi dedicati allo smart working è cresciuta del 15%, cresce l'attenzione verso l'efficienza energetica e la sostenibilità degli edifici (+20%). Sono cambiamenti che riflettono nuove priorità, che derivano dalle recenti esperienze come la pandemia e dalla crescente consapevolezza ambientale.

«Il mercato immobiliare romano dimostra una notevole resilienza. - commenta Gianluca Mari, ceo di Mari Team Immobiliare, che offre la sua visione sul futuro del mercato - Dopo il calo del 2023, vediamo forti segnali di ripresa nel 2024. C'è un interesse costante per immobili di qualità, soprattutto se offrono spazi esterni o sono energeticamente efficienti. L'home staging si conferma uno strumento fondamentale per ottimizzare i tempi di vendita e massimizzare il valore degli immobili. La posizione di Roma come secondo mercato immobiliare in Italia non è solo un dato statistico, ma una conferma del potenziale di innovazione e adattamento del settore nella Capitale. Ci aspettiamo che questa tendenza continui, con un focus crescente su tecnologia, sostenibilità e qualità della vita urbana». (riproduzione riservata)

Bobo Vieri in Grimaldi Franchising

Grimaldi Franchising, una delle principali reti di consulenza immobiliare in Italia con oltre quarant'anni di storia, si appresta a chiudere il 2024 con diverse novità: nuova governance, un logo aggiornato, un piano strategico ambizioso e l'ingresso di Christian «Bobo» Vieri come socio e brand ambassador. L'ex calciatore ha infatti acquisito il 5% del capitale, rilevato da Esperia Investor, holding che investe in società tecnologiche del settore real estate e dei servizi finanziari, come Monety (mediazione creditizia), Recrowd (piattaforma di crowdfunding immobiliare), Voxel Building Solutions (riqualificazioni ed energie rinnovabili) e G Rent (proptech per l'hospitality di lusso e corporate).

Esperia, che ad aprile era salita al 90% di Grimaldi Franchising, ha ora ridotto la propria quota all'85%, mentre il restante 10% rimane di proprietà di Racco Group. Grazie alle sinergie con una holding ad alto tasso di innovazione come Esperia nasce quindi la svolta «phygital» di Grimaldi, presentata nei giorni scorsi allo stadio San Siro di Milano, dove si è tenuta la convention con 500 affiliati. La società vuole porsi come evoluzione dal tradizionale franchising immobiliare a una vera e propria infrastruttura digitale - con chatbot, strumenti basati sull'intelligenza artificiale, tool per la gestione dei social e il digital marketing -, pronta a soddisfare le nuove esigenze di clienti e partner, al servizio della vasta rete di agenzie distribuita su tutto il territorio italiano. Rete che il piano strategico presentato da Grimaldi punta a consolidare: entro il 2027 le agenzie saliranno a 225 dalle 180 odierne (più 25%), mentre i consulenti partner passeranno da 700 a 1.100 (più 60%). Inoltre, il nuovo corso di Grimaldi vedrà la compresenza del franchising e della storica divisione agency, la cui missione sarà agire in prima persona sul mercato, supervisionando cantieri e frazionamenti, promuovendo e gestendo immobili di lusso e avendo un proprio portafoglio. (riproduzione riservata)

Reos: agenti immobiliari vincenti con Big Data e Ai

Oggi, l'agente immobiliare di successo non è più solo un esperto del mercato locale, ma un vero e proprio analista di dati, capace di sfruttare un'enorme mole di informazioni per offrire un servizio sempre più personalizzato ed efficiente.

I Big Data stanno trasformando ogni fase del processo di compravendita immobiliare: dalla valutazione degli immobili alla ricerca dei potenziali acquirenti, dall'analisi delle tendenze di mercato alla previsione dei futuri hot spot immobiliari. «Gli agenti che sapranno cavalcare quest'onda tecnologica si troveranno in una posizione di vantaggio, capaci di offrire insights preziosi e di guidare i propri clienti attraverso decisioni informate e strategiche» dice Massimiliano Pochetti, Ceo di Reos.

La qualità dei dati a disposizione è fondamentale per il successo di qualsiasi sistema di intelligenza artificiale e data analytics. Dati accurati, completi e pertinenti sono il carburante che alimenta algoritmi e modelli di machine learning performanti. Senza di essi, anche l'architettura IA più sofisticata produrrà risultati inaffidabili o fuorvianti.

Attraverso questi dati, infatti, si può analizzare tendenze di mercato a lungo termine, identificare aree emergenti prima che diventino «hot spots», prevedere fluttuazioni dei prezzi con maggiore accuratezza

«Queste capacità «predittive» per-

mettono agli agenti di fornire consigli strategici ai loro clienti, sia per gli investimenti a lungo termine che per le decisioni di acquisto o vendita a breve termine - spiega Pochetti -. Quasi tutti i «valutatori online» disponibili oggi sul mercato, si limitano a «raccolgere» le informazioni online e ad offrire «medie ponderate» nella migliore delle ipotesi. Basti pensare che oltre il 60% di questi dati, pubblicati su portali immobiliari e siti web, non sono utili a creare un dato strutturato e quindi utilizzabile».

Alcuni, invece, operano applicando coefficienti di merito/demerito partendo dall'€/mq di zona proposto semestralmente dall'Omi. L'esperto spiega che nel primo caso, va da sé che i risultati o le informazioni proposte non sono credibili e affidabili. Nel secondo caso, siamo di fronte ad un sistema valutativo ormai obsoleto che non rispecchia, specie nei grandi mercati, il valore degli immobili analizzati.

A tutto questo poi va aggiunto che qualsiasi valutazione/analisi che non sia supportata da dati e procedure verificabili, non ha alcun valore oggettivo e resta un'opinione.

Durante la pandemia, l'Agenzia delle Entrate ha lanciato una piattaforma online per la trasparenza immobiliare, consentendo l'accesso gratuito ai valori delle compravendite e permettendo così di consultare i prezzi al metro quadro in ciascuna zona. Ci sono però criticità

che ne limitano l'efficacia. Per esempio, la mancanza di collegamenti precisi tra i prezzi e le posizioni sulla mappa ostacola una visione chiara del mercato immobiliare. Inoltre, i valori dichiarati possono risultare errati.

«Date queste limitazioni, diventa fondamentale l'uso di strumenti avanzati che sfruttano le potenzialità dell'intelligenza artificiale e dei big data, come quelli offerti da euromq.it - dice Pochetti -. Questa piattaforma non solo fornisce una visione più chiara e dettagliata del mercato, ma elabora i dati, corregge eventuali errori e offre informazioni più accurate. Ciò consente ai professionisti di prendere decisioni più informate e strategiche».

L'esperto sottolinea che nell'era dei Big Data, gli agenti immobiliari devono sviluppare nuove competenze per prosperare. Devono quindi pensare all'alfabetizzazione dei dati, vale a dire saper interpretare e utilizzare efficacemente i dati. Occorre che sviluppino un pensiero analitico, ossia la capacità di estrarre conclusioni significative da grandi set di dati e infine devono mostrare abilità nel presentare insights basati sui dati in modo chiaro e comprensibile ai clienti (comunicazione dei dati).

In questo è euromq con i suoi servizi di aiuto. «Il nostro obiettivo è accompagnare l'agente immobiliare del futuro nell'utilizzo dei dati per offrire un servizio superiore, senza mai perdere di vista il tocco umano, che rimane essenziale in un settore basato sulla fiducia e sulle relazioni personali» conclude Pochetti. (riproduzione riservata)



Massimiliano Pochetti
Ceo di Reos

Solid

by Scarabeo



scarabeosrl.com



scarabeo

L'importo medio richiesto per i mutui casa sale al massimo degli ultimi 10 anni a 139.947 euro

MUTUI ONLINE: BOOM DELLE SURROGHE

La durata media si attesta a 24 anni e 2 mesi

DI SANDRA RICCIO

Con il taglio dei tassi ad opera della Banca centrale europea (Bce), il finanziamento per la casa sta diventando sempre più accessibile. A dominare il mercato è la crescente preferenza per i mutui a tasso fisso. Questo è quanto emerge dalle richieste dei clienti di MutuiOnline.it: nel corso del 2024, questa tipologia di mutuo è stata selezionata nel 99,2% dei casi, con un incremento che raggiunge il 99,4% nei mesi di ottobre e novembre.

Le ragioni di questo primato stanno nei numeri: grazie a un tasso medio che a novembre si attesta ben al di sotto del 3% (2,87%) e con le migliori offerte arrivano al 3,64%.

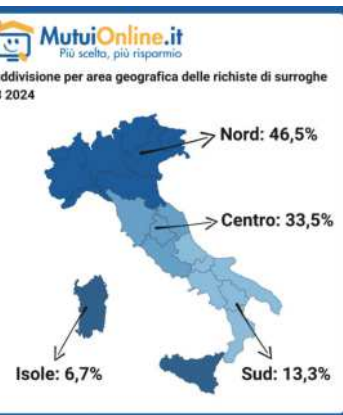
Al contrario, il trend del tasso variabile è in discesa a partire da inizio anno e, grazie ai tagli decisi dalla Bce a partire da giugno, si osserva una flessione ancora più decisa negli

ultimi mesi.

C'è poi un altro aspetto che sta emergendo: tra le banche e i potenziali clienti cresce sempre di più l'interesse per i mutui green. Il trend è dovuto soprattutto ai tassi più convenienti con la convenienza dei mutui green che ha una forbice compresa tra i 20 e i 40bps rispetto ai mutui standard.

A dominare il quadro è tuttavia la grande richiesta di surroghe. I tassi in discesa, soprattutto per quanto riguarda il fisso, hanno spinto la domanda di surroghe che nel corso dell'anno sono aumentate di tre punti sul mix rispetto al 2023 e sono arrivate al 34,1% del totale nel 2024, dato che, considerando solo i mesi di ottobre e novembre, sale al 34,8% del mix.

In aumento è anche l'importo medio richiesto che sale sui livelli più alti degli ultimi 10 anni a quota 139.947 euro in media. L'andamento evidenzia una maggiore fiducia tra le famiglie, che tornano a investire nel mutuo per la casa. La durata media dei mutui domandati si attesta a 24 anni e 2 mesi. Nel frattempo, sono state pro-



gnale molto positivo per il mercato, che si conferma in chiara ripresa – afferma Nicoletta Papucci, portavoce di MutuiOnline.it –. L'abbassamento dei tassi sta rendendo l'accesso al credito più conveniente per i consumatori e anche le banche dimostrano una rinnovata fiducia, concedendo importi maggiori e mutui dalla durata più estesa. L'alta quota di richieste di surroga degli ultimi mesi testimonia come

rogate le misure di garanzia: la manovra di Bilancio 2025 ha ampliato fino al 2027 lo stanziamento per il Fondo prima Casa, che offre una garanzia pubblica a famiglie e giovani under 36 sul mutuo per l'acquisto dell'abitazione principale. Il Fondo è rivolto a tutti i cittadini non proprietari di altri immobili a uso abitativo; tra le categorie alle quali è riconosciuta la priorità rientrano i nuclei monogenitoriali con figli minori conviventi e i giovani di età inferiore ai 36 anni.

In questo contesto di mercato, per i consumatori è fondamentale avere a disposizione

un servizio gratuito e di facile utilizzo come quello offerto da MutuiOnline.it, in modo da orientarsi tra le varie offerte e scegliere la soluzione più adatta alle proprie esigenze. Attraverso la comparazione di un'ampia gamma di prodotti delle 25 banche partner, MutuiOnline.it permette ai clienti di individuare facilmente le migliori offerte di mutuo e trovare le condizioni economiche più convenienti in modo veloce e trasparente.

«L'inflazione nell'Area Euro è vicina all'obiettivo del 2% e i tagli ai tassi di interesse da parte della Bce sono un se-

mpre più mutuatari stiano approfittando della situazione favorevole di mercato per comparare le offerte disponibili e risparmiare sulla loro rata. Nei prossimi 12 mesi gli ulteriori tagli da parte della Bce dovrebbero portare a un calo dell'Euribor di oltre 120 punti base, che porteranno nell'arco di un anno i mutui a tasso variabile a un Taeg uguale, o più basso, dei fissi. Questo riequilibrio tra le due tipologie di finanziamento porterà più scelta per i consumatori, soprattutto grazie alla possibilità di comparare le offerte». (riproduzione riservata)

Filcasa Agency cresce nella vendita di immobili in costruzione e nel frazionamento di interi stabili per clienti istituzionali

Nel cuore di Milano, Filcasa Agency si distingue per un approccio innovativo nel settore immobiliare. Nata oltre quarant'anni fa, l'azienda ha evoluto la propria missione, passando dalla semplice intermediazione a una consulenza avanzata e personalizzata, integrata da tecnologie moderne come schermi touch e virtual room.

La trasformazione di Filcasa Agency non si limita all'utilizzo di strumenti tecnologici. L'azienda ha ampliato la sua gamma di servizi, specializzandosi nella vendita di immobili in costruzione e nel frazionamento di interi stabili, collaborando con società private e grandi fondi internazionali. Questo modello operativo innovativo è accompagnato da una filosofia chiara: creare valore in ogni fase del pro-

cesso immobiliare, dalla compravendita alla locazione, fino alla gestione. «Quella che ritengo la nostra vera forza è saper fornire lo stesso servizio e la stessa professionalità ai grandi clienti che ci danno diverse centinaia di milioni di immobili da vendere ma anche ai clienti privati che si rivolgono a noi per un'esigenza abitativa, che sia vendita o affitto», ha sottolineato il responsabile commerciale Danilo Facchinetti.

L'apertura nel 2023 di un flagship store in zona Risorgimento ha segnato un punto di svolta per l'azienda. Una sede unica su due piani con quattordici vetrine su strada, che ha consentito di ottimizzare le operazioni e promuovere un lavoro di squadra più coeso. «La nostra nuova sede è stata progettata per far vivere al cliente un'esperien-

za immersiva: un luogo in cui sentirsi accolti, come a casa, e avere una visione dettagliata e prospettica degli immobili proposti», ha spiegato il responsabile marketing Delia Rapretti. Tra i servizi esclusivi offerti, spicca il FilCafè, un bar interno, che rende l'esperienza ancora più unica. Non a caso il pay-off dell'azienda è «Feel at Home»!

Filcasa ha implementato infopoint all'avanguardia in varie zone di Milano, come The Nest in via Fontana, Heliora in via Valcava e Interno 47 in via Ettore Ponti. Questi spazi innovativi permettono di presentare progetti non ancora realizzati. «Gli Infopoint sono i più tecnologicamente all'avanguardia, perché raccontano un progetto non ancora realizzato. Restano, però, anche i più tradizionali

uffici vendita presso gli immobili già esistenti in corso di frazionamento», ha evidenziato Facchinetti.

«L'evoluzione della nostra società ha portato a un ampliamento dei servizi e del pubblico di riferimento. Sono davvero fiero dei cambiamenti intrapresi», ha commentato il presidente di Filcasa Agency Rodolfo Buzzoni. La strategia aziendale punta, infatti, a rafforzare la consulenza per società e fondi di gestione patrimoniale, senza trascurare le esigenze di privati e piccoli investitori. «Abbiamo rafforzato notevolmente l'attività di consulenza per società e fondi di gestione patrimoniale, affiancandola alla tradizionale mediazione e con un occhio sempre vigile sul mercato», ha aggiunto Buzzoni.

Con competenze normative, tecniche e una marcata attenzione alle esigenze del cliente, Filcasa si è affermata come un punto di riferimento nel mercato milanese. «Siamo in grado di coniugare competenze normative e tecniche, offrendo servizi custom a seconda delle esigenze dei clienti», ha assicurato Rapretti.

Filcasa Agency si posiziona così come simbolo di innovazione e accoglienza nel panorama immobiliare, unendo modernità, professionalità e attenzione ai dettagli per offrire un servizio realmente distintivo nella capitale finanziaria italiana. (riproduzione riservata)



Infopoint The Nest in via Fontana



Flagship Store di Filcasa a Milano

“The San Giovanni baptistery shades our home.

What a view!”

Apartment located in front of Santa Maria del Fiore Cathedral.



Il 20 dicembre la nuova asta per l'assegnazione dell'area del progetto di rigenerazione urbana

CARDETO DISTRICT ALL'INCANTO

Ad Ancona immobili di lusso in centro con 300 abitazioni

DI ENRICO SBANDI

La rigenerazione urbana eseguita a partire dalla riconversione di antichi fabbricati, ex opifici oppure edifici adibiti a funzioni sociali come ospedali o caserme rappresenta oggi una delle migliori opportunità per migliorare l'ambiente cittadino, grazie a interventi di nuova urbanizzazione pensati e realizzati per il miglior inserimento funzionale dell'immobile nel contesto urbano. Quindi, non solo capacità abitative e residenziali, ma spazi verdi, aree funzionali alla socialità, ripensamento e sviluppo delle infrastrutture in chiave sostenibile, compresi i percorsi per la mobilità. È un tema proprio non solo delle grandi metropoli, ma che tocca da vicino anche città di medie dimensioni come Ancona. Nel capoluogo mar-

chigiano un progetto che dava nuova vita e funzione all'antica costruzione dell'ex ospedale Umberto I, ma soprattutto alla retrostante area del Cardeto, potrebbe finalmente arrivare alla fase della attuazione, dopo una serie di traversie che ne hanno, da 19 anni a questa parte, ritardato la concretizzazione.

Cardeto District, è l'avveniristico piano di rilancio di un'area, alle spalle dell'ex ospedale, che era stata rilevata dalla Regione nel 2007 dall'ascolana Santarelli Costruzioni, con un investimento di 72 milioni di euro. Il progetto di dare vita a un complesso con circa 300 abitazioni, tra superattici con vista sulla città e im-



sito Cardeto District, che illustra i dettagli dell'iniziativa, ipotizzano la possibilità di trasformare in unità immobiliari di pregio gli attici degli edifici. E per differenziare l'offerta immobiliare, sono previsti centri assistenziali e residenziali dedicati agli anziani, oltre ad attività per la terza età come aree fitness, orti comuni e spazi creativi.

Il piano comprende la realizzazione di

residenze destinate ad ospitare studenti, scelta resa opportuna dalla vicinanza con il polo universitario di Villarey. Le parti abitative andranno a integrarsi con aree destinate allo studio e spazi dedicati a programmi di formazione e sviluppo professionale. Per gli spazi esterni al piano terra si ipotizza una molteplicità di funzioni, che va dagli uffici agli studi professionali, integrati da piccole attività commerciali. Altri potranno essere dedicati ad attività come laboratori didattici e aree di coworking. Fra pochi giorni si saprà se dai rendering si potrà, con un nuovo acquirente, passare alla pratica realizzazione. (riproduzione riservata)

obili di lusso in pieno centro, circondati dal verde del parco è stato fermato dalla crisi del mattone e dal fallimento da quasi 300 milioni dell'impresa costruttrice, nel 2019. Per cedere l'intera superficie sono andate deserte due aste: la più recente, con base di 27 milioni di euro, ha fatto seguito ad una precedente vendita al valore peritale di 36 milioni, quotazioni ritenute evidentemente troppo elevate dai potenziali investitori.

Si proverà a ripartire con la prossima vendita, fissata per il prossimo 20 dicembre, partendo da un prezzo base d'asta di 17,543 milioni di euro. La deadline per il deposito dell'offerta sarà il 20 dicem-

bre 2024 dalle ore 10 alle ore 12. L'importo della cauzione dovrà ammontare al 10% del prezzo offerto, con un assegno circolare non trasferibile. In fase d'asta il rilancio minimo sarà di 100mila euro.

Gli anni perduti non incidono sulla attualità del progetto, basato su un'analisi preliminare che ha ripensato lo spazio urbano dando vita a un quartiere da sviluppare con caratteristiche innovative, dalla bioarchitettura all'efficienza energetica, dal mix funzionale alla mobilità dolce, con uno studio accurato per minimizzare l'impatto ambientale e massimizzare la qualità della vita dei futuri residenti e fruitori. Le indicazioni contenute nel



A gestire i passaggi generazionali ci pensa il Family Office immobiliare La proposta del Gruppo Sarpi per la nicchia di mercato esigente

Uno dei passaggi generazionali più critici riguarda i casi di gestione di un'eredità immobiliare. Stime e divisioni creano conflitti in buona parte dei casi, che finiscono per trasformarsi in depauperamento del patrimonio, tema tanto più delicato e avvertito quanto più alto è il valore degli immobili. La fascia maggiormente interessata alla questione è quella dei privati pluriproprietari di interi stabili, che presidiano una fetta piccola, ma importante del patrimonio immobiliare nazionale, indicata in quota di circa il 6%. Una stima, effettuata da Sarpi Immobiliare, che riguarda gli immobili nelle città di Milano, Torino, Bologna, Firenze, Roma e Napoli, inquadra circa 160 proprietari privati di circa 2.500 immobili - alcuni intestati anche di decine di stabili - che rispondono ai requisiti di possedere più di un palazzo, con un controvalore di portafoglio personale di almeno 3 milioni di euro.

È una nicchia del mercato che ha bisogno di servizi precisi, innanzitutto di assistenza professionale per valorizzare il proprio patrimonio immobiliare e per creare un assetto adeguato in prospettiva del passaggio di mano al venir meno del proprietario attuale.

È qui che arriva la soluzione Fides Family Office RE, spiega Emanuele Barbera, Ceo del Gruppo Sarpi Immobiliare: «Siamo al fianco delle famiglie che vogliono valorizzare il proprio patrimonio immobiliare o che, in alternativa, intendono costruirne uno per lasciare un passaggio generazionale di valore».

La proposta sviluppata da Sarpi Immobiliare, che sta incontrando un



Emanuele Barbera
Gruppo Sarpi Immobiliare

riscontro di mercato in rapida crescita, differisce dai Family Office, centri che assistono le famiglie nella gestione finanziaria e amministrativa nei campi più disparati, proprio per la sua specializzazione, che ne fa un unicum a livello nazionale.

«Il nostro servizio è declinato a partire dal prendere in esame il patrimonio immobiliare di cui il privato è proprietario. Lo analizziamo a fondo, ne inquadrando la valutazione di mercato corrente, poi formuliamo la nostra proposta di razionalizzazione. Laddove occorra possiamo procedere a frazionamento o divisione del patrimonio, aiutiamo nell'organizzare e assistere la ristrutturazione, insomma, ci incarichiamo di tutte quelle operazioni in modo che, al venir meno del titolare, gli asset oggetto dell'eredità non solo siano stati già messi a reddito, ma vengano lasciati nelle condizioni ottimali per procedere alla divisione», spiega Barbera. Il taglio medio per un'analisi di patrimonio, posseduto o da costruire, è di 5 milioni, per la creazione di un patrimonio immobiliare il servizio parte da una soglia di 3 milioni, il minimo per poter sviluppare una rendita soddisfacente, si sale a 4 nel caso di pa-

trimonio già in possesso che si vuole ristrutturare.

«L'intervento ci viene richiesto, oltre che per riordinare e far gestire un patrimonio, anche da chi vuole costruirne uno. Un'altra tipologia infatti è rivolta a chi, sempre privato - prosegue il Ceo di Sarpi Immobiliare - intende reinvestire nel mattone, magari avendo realizzato somme importanti attraverso operazioni finanziarie o dalla cessione di un'attività produttiva, per assicurare reddito ed eredità alla propria famiglia. Il nostro apporto in tal caso, definito il budget che s'intende investire, consiste nell'individuare gli asset che andranno a comporre questo patrimonio immobiliare, per poi procedere all'acquisto, alla ristrutturazione, quindi alla messa a reddito. Come valore aggiunto - conclude Barbera - in alcuni casi interveniamo anche economicamente, laddove occorra, per dare una mano alle famiglie che hanno un palazzo, vorrebbero venderlo, ma per farlo al meglio hanno bisogno di eseguire dei lavori, senza disporre della liquidità. Siamo in grado di intervenire, come gruppo, inserendo anche questo nel nostro pacchetto di servizi». (riproduzione riservata)



Per la tua consulenza immobiliare evoluta.

Con noi prenderai le giuste decisioni per guidare le scelte dei tuoi clienti.

Ti forniamo dei report capaci di modificarsi nei contenuti ed accompagnarti in tutte le fasi della trattativa.



Ecco le nostre:



Analisi di mercato

Potrai mostrare al tuo cliente i dati principali sull'andamento del mercato attuale ed ottenere una richiesta di valutazione dell'immobile.



Valutazioni immobile

Una volta rilevate le misure dell'immobile, potrai trasformare l'analisi di mercato in un report per la valutazione immobiliare.



Valutazioni per l'acquisto

Se ottenuto l'incarico, potrai creare il report per i potenziali acquirenti e far emergere le caratteristiche dell'immobile che stai vendendo.



SERVIZIO CLIENTI: 06.22969615

Festeggia 11 anni di attività con l'acquisizione del primo albergo diffuso di Milano di oltre 70 alloggi

ETESIAN COMPRA BRERA APARTMENTS

Asso Gab: il mercato degli affitti brevi vale 11 miliardi

DI ENRICO SBANDI

Gli affitti brevi sono un comparto in crescita, in Italia. Sviluppano un giro d'affari che, a seconda dei criteri di scansione delle unità immobiliari inserite nel computo, oscilla fra i circa 11 miliardi di euro censiti dal Centro Studi dell'Associazione Italiana Gestori Affitti Brevi e gli 8 miliardi indicati da Isart su elaborazione di dati dalla piattaforma Airbnb.

Dalla Toscana, catalogata come prima regione d'Italia con 1,3 miliardi di fatturato e circa 180 mila alloggi disponibili, arriva la notizia di Etesian, spa con sede a Firenze specializzata in vacation rental che festeggia l'undicesimo anno di attività con l'acquisizione di Brera Apartments, la prima esperienza, fondata nel 2009, di albergo diffuso a Mi-

lano. Grazie a questa operazione, la società va ad aggiungere al proprio portafoglio d'offerta, finora consistente in 150 appartamenti, gli oltre 70 appartamenti gestiti da Brera Apartments con un posizionamento alto spendente, tutti nel cuore di Milano. Ulteriore crescita viene sviluppata grazie ad un'ulteriore cinquantina di unità tramite un property manager locale.

Grazie a queste operazioni di acquisizione la società, che ha chiuso il 2023 con fatturato di 7,4 milioni di euro e incassi (GBV) di 9,2 milioni, per 41.113 notti vendute e circa 60mila turisti accolti, prevede di incrementare il fatturato a 12 milioni con



Alvise Vigilante
Etesian Spa

GBV di 16 milioni, oltre a raddoppiare il numero di notti vendute e gli ospiti, con il raddoppio anche del patrimonio in gestione. L'asset under management passa infatti dai 45 milioni attuali a circa 90 milioni in seguito alle acquisizioni di Firenze e Milano.

«Il mercato degli affitti brevi e dei property manager suscita attenzione, e anche parecchio clamore, per lo più ingiustamente - spiega Alvise Vigilante, ceo di Etesian Spa -. Difficilmente vengono messi in risalto gli aspetti positivi di un settore giovane, dinamico e per certi aspetti inarrestabile, perché orientato al futuro. Nel patrimonio immobi-

liare della città di Milano, ad esempio, solo il 2% è nel mercato degli affitti brevi, si tratta di 19mila immobili, per lo più di piccole dimensioni, di cui fra l'altro una buona parte non è locata nell'intero arco dell'anno. Sul totale di circa 800milaimmobili, il 64% a Milano costituisce prima casa, il 22% è sul mercato della locazione tradizionale. Va aggiunta una quota che va dal 10 al 13% di immobili non occupati, la gran parte dei quali è di proprietà pubblica».

La domanda di affitti brevi è in crescita, c'è sempre maggiore richiesta di alloggi per poter godere meglio sia le città sia le location più piccole, perché il fenomeno del vacation rental è diffuso anche nei piccoli centri, e ormai non solo in quelli a spiccata vocazione turistica.

«È vero che il mercato degli

affitti tradizionali attraverso un momento difficile, ma occorre anche guardare per quali motivi - continua Vigilante -, la morosità nei contratti 4+4, per esempio è un problema annoso: se affitti la casa con quella formula rischi di non riuscire a rientrarne in possesso se non dopo costose e lunghe battaglie legali. E poi, quando l'immobile dopo 4 o dopo 8 anni viene restituito, spesso è in condizioni disastrose, oltre al problema che finché non ne torni in possesso l'immobile non è liquidabile. Sono problemi che dovrebbero essere affrontati e risolti dal punto di vista normativo, anche se pare che sia più semplice cercare un capro espiatorio per questioni che sicuramente esistono, ma che difficilmente possono essere imputate alla nostra attività». (riproduzione riservata)

Con Scarabeo l'intelligenza artificiale entra nel settore della ceramica

L'intelligenza artificiale entra anche nel settore della ceramica. Scarabeo Ceramiche, protagonista del settore dell'arredo bagno e sanitari in ceramica, ha annunciato il lancio del suo innovativo Assistente Digitale. Si tratta di una soluzione pionieristica che fa di Scarabeo Ceramiche la prima azienda del distretto industriale di Civita Castellana ad implementare l'Intelligenza Artificiale (AI) nei propri processi. L'innovazione appena introdotta, non solo migliora l'efficienza aziendale ma offre anche un servizio clienti personalizzato e disponibile 24 ore su 24, 7 giorni su 7, trasformando l'esperienza d'acquisto per i consumatori.

Questo progetto è reso possibile grazie alla partnership strategica con CuDriEc S.r.l., tra i principali attori italiani operanti nell'applicazione dell'intelligenza artificiale al marketing digitale e nello sviluppo di soluzioni tecnologiche avanzate per le aziende. Di cosa si tratta? L'Assistente Digitale rappresenta una svolta significativa

nel miglioramento dell'esperienza cliente e nell'efficienza aziendale, offrendo supporto continuo e personalizzato. Offre infatti un'assistenza clienti 24/7. Vuol dire che l'Assistente è sempre disponibile per rispondere a domande, fornire informazioni dettagliate sui prodotti ed offrire assistenza pre e post-vendita. In questo modo il cliente ha l'opportunità di ottenere un'assistenza non-stop. La novità offre inoltre una consulenza personalizzata: grazie all'AI, l'Assistente Digitale comprende le esigenze dei clienti e suggerisce soluzioni su misura, in base ai gusti ed alle necessità. C'è poi anche un altro aspetto. La nuova soluzione è completamente user friendly. Significa che l'interfaccia garantisce un accesso rapido e semplice a tutte le informazioni sui prodotti Scarabeo, con schede tecniche dettagliate ed aggiorna-

menti in tempo reale. È inoltre presente un supporto multilingue: il software è capace di gestire richieste in tutte le lingue del mondo, soddisfacendo le esigenze di una clientela internazionale. Con questa novità, dopo 50 anni Scarabeo Ceramiche continua a distinguersi per la sua capacità di unire tradizione ed innovazione. Con il lancio dell'Assistente Digitale, l'azienda si posiziona all'avanguardia nell'innovazione del settore ceramico, dimostrando come l'intelligenza artificiale possa rivoluzionare non solo l'efficienza aziendale, ma anche l'esperienza del cliente. Questa

iniziativa non rappresenta solo un passo avanti tecnologico, ma un vero e proprio cambiamento di paradigma che unisce tradizione e modernità. L'implementazione di soluzioni AI consente di personalizzare il servizio e migliorare l'interazione con i consumatori, aprendo la strada a un futuro in cui tecnologia e creatività si fondono per creare prodotti sempre più in linea con le esigenze

del mercato. «Siamo entusiasti di essere i primi nel nostro distretto ad adottare l'Intelligenza Artificiale. Questa iniziativa non solo migliorerà l'efficienza aziendale, ma offrirà ai nostri clienti un servizio personalizzato ed innovativo», afferma Giampaolo Calisti, Ceo di Scarabeo Ceramiche. Per il distretto è un passo avanti importante che guarda al futuro. «Siamo orgogliosi di essere pionieri nell'adozione dell'IA nel nostro distretto e ringraziamo Scarabeo Ceramiche per aver dato fiducia, finalmente, ad un'azienda del territorio. L'Assistente Digitale è attualmente in fase beta, ma siamo già ad un buon livello di servizio. Ogni interazione con lui migliorerà la base di conoscenza e lo renderà sempre più performante», sono le parole di Alessio Alessandrini, co-founder di CuDriEc S.r.l. (riproduzione riservata)



Giampaolo Calisti
Ceo di Scarabeo
Ceramiche

Studio IB arreda con arte: l'eccellenza per il design

In un mondo in cui la produzione di massa sembra prevalere, c'è chi crede fermamente nell'importanza di preservare l'artigianalità. È Studio IB, nato ufficialmente nel 2020, a Milano, come una naturale espressione della visione creativa e della profonda passione per il design di Ina Borisova, designer e fondatrice del marchio. L'obiettivo è da sempre quello di esaltare l'eccellenza artigianale italiana attraverso la creazione di mobili esclusivi che rendano unica ogni casa. «In particolare, il mio studio si focalizza sulla lavorazione del marmo italiano, un materiale che considero un simbolo di eleganza e raffinatezza - racconta Ina Borisova -. Ogni mia creazione va oltre la semplice funzionalità: è una vera opera d'arte che nasce da un connubio tra linee pure, attenzione

meticolosa ai dettagli e una praticità concepita su misura per chi sceglie i miei prodotti». Dopo una formazione che ha saputo coniugare le discipline dell'interior design e dell'ingegneria del prodotto, Ina Borisova ha avuto l'opportunità di collaborare a progetti di grande prestigio. Tra

questi, i padiglioni di Azerbaigian e Stati Uniti per l'Expo 2015 di Milano. «Tuttavia, il desiderio di esprimere appieno la mia visione personale mi ha portato alla decisione di fondare Studio IB, uno spazio dove poter dare vita a creazioni che rispecchiano la mia passione per il design e l'artigianato di alta qualità» spiega. Studio IB Milano si distingue oggi per la sua capacità di trasformare i marmi più pregiati al mondo in mobili unici ed esclusivi. «Per me, il marmo non è semplicemente un materiale da lavorare: è una tela inesplorata, un dono della natura che custodisce al suo interno storie millenarie, pronta a essere trasformata in un capolavoro - racconta Ina Borisova -. Ogni pezzo

realizzato nel mio studio racconta una storia unica, un viaggio artistico che celebra la bellezza e la maestosità della natura. Le mie creazioni si caratterizzano per l'equilibrio perfetto tra praticità ed estetica, un aspetto che considero imprescindibile. La funzionalità non deve mai essere sacrificata sull'altare della bellezza: al contrario, deve dialogare armoniosamente con essa». Ogni pezzo è realizzato con un'attenzione minuziosa per i dettagli, sfruttando al meglio la versatilità del marmo. Le venature naturali del materiale diventano il cuore pulsante delle creazioni, conferendo loro un carattere distintivo e irripetibile.

Lo showroom a Milano rappresenta un punto di riferimento per chi desidera scoprire da vicino la qualità e la bellezza delle ultime realizzazioni. È uno spazio pensato per accogliere chi apprezza una bellezza distintiva, dove è possibile immergersi nell'universo di Studio IB e comprendere la passione che guida ogni progetto.

La filosofia dello studio si rivolge a un pubblico esigente, composto da persone che non cercano semplicemente un mobile, ma una creazione unica che possa arricchire il proprio spazio abitativo con eleganza e personalità. «Ogni progetto che realizziamo è concepito in modo personalizzato e su misura, tenendo conto delle esigenze specifiche di chi si rivolge a noi» dice Ina Borisova che poi conclude: «Studio IB sta inoltre espandendo la propria visione oltre i confini italiani, mirando a conquistare una clientela internazionale che condivide la mia passione per il design esclusivo. Le mie creazioni, ispirate da un mix di tradizione artigianale e innovazione moderna, sono pensate per chiunque voglia arredare la propria casa con un tocco di arte e funzionalità». (riproduzione riservata)



ICBS

REAL ESTATE SERVICES



Dott. Antonio Campagnoli

Dott. Emanuele Barbera

I nostri servizi di Advisory



AGENCY

*La soluzione su misura
per commercializzare
la tua proprietà*



VALUATION

*Il servizio di valutazione
per il tuo patrimonio
immobiliare*



CONSULTING

*La miglior valorizzazione
del tuo patrimonio
immobiliare*



PROPERTY

*Cura ed attenzione
nella gestione
immobiliare*



INVESTMENT

*La ricerca delle
migliori opportunità
d'investimento*



PROJECT

*Garantiamo
miglior progettazione
dei tuoi spazi*



Nel 2024 il patrimonio dei fondi immobiliari ha raggiunto i 138 miliardi di euro, in aumento del 5,3%

ROMA HA 15,4% DELLA NAZIONE

Scenari Immobiliari: 25 Sgr detengono il 95% del mercato

DI SERGIO GOVERNALE

L'Italia si conferma protagonista nel mercato dei fondi immobiliari, con un patrimonio immobiliare che nel 2024 ha raggiunto i 138 miliardi di euro, in aumento del 5,3% rispetto all'anno scorso, e previsioni di ulteriore crescita del 5,1% per il 2025. Secondo il quarantacinquesimo Rapporto di Scenari Immobiliari, presentato nei giorni scorsi a Roma, il Belpaese conta ben 665 fondi attivi, gestiti da sessanta società di gestione del risparmio. Le prime 25 Sgr, che detengono il 95% dei fondi, possiedono un patrimonio medio per società pari a 5,5 miliardi di euro, il doppio della media generale. Nel 2024, l'interesse si è concentrato su comparti diversificati, con un aumento del peso del residenziale e del ricettivo, mentre uffici e logistica restano stabili. A livello globale, il patrimonio immobiliare gestito da fondi e Reit (real estate investment trust) ha toccato quota 4.750 miliardi di euro (più 2,15%), con l'Europa che contribuisce per il 35% del totale, pari a 1.630 miliardi di euro.

La capitale svolge un ruolo di primo piano nelle strategie dei fondi immobiliari italiani, che hanno circa 2.800 cespiti in gestione, in crescita rispetto a un anno prima. Con 6,5 milioni di metri quadrati gestiti, Roma rappresenta il 15,4% del patrimonio nazionale. Negli ultimi dieci anni, la città ha attratto 10 miliardi di euro di investimenti, la metà dei quali dedicati al comparto uffici, seguiti da retail, alberghi e residenziale. Il settore abitativo costituisce quasi un quarto delle superfici complessive gestite dai fondi nella città, con circa 1.200 cespiti, cinque volte il dato relativo a Milano. «Gli uffici della capitale pesano a livello nazionale oltre il 20% e il 47,1% del totale: nelle aree centrali sono localizzati gli immobili con una superficie massima di 5mila metri quadrati. Il comparto degli uffici è ampiamente la quota di mercato preponderante nel patrimonio gestito della capitale, ma il 42%, in linea rispetto ai dodici mesi precedenti, è assimilabile al settore prime», si legge nel rapporto. «Il mercato degli investimenti immobiliari globale si avvia a chiudere il 2024 con un vo-



Forum di Scenari Immobiliari

lume di poco inferiore agli 800 miliardi di dollari e un incremento rispetto al 2023 di oltre l'8%. I risultati ottenuti dall'industria del real estate, dopo i minimi degli scorsi dodici mesi, dipendono dall'andamento disomogeneo della crescita economica e delle tendenze dei fondamentali nei territori e per le asset class, il che ha determinato un approccio prudente nella prima metà dell'anno e maggiore audacia nei mesi successivi», ha commentato Mario Breglia, presidente di Scenari Immobiliari. Anche Francesca Zirnstein, direttore generale di Scenari Immobiliari, ha sottolineato l'importanza dell'asset allocation italiana: «L'asset allocation del patrimonio gestito italiano ha visto variare lieve-

mente il peso dei vari comparti: in crescita il residenziale e il ricettivo, stabili gli uffici e la logistica. Prospettive di ulteriore sviluppo per il comparto nel 2025 ipotizzano, sulla base delle indicazioni raccolte tra le Sgr che partecipano al nostro gruppo di lavoro, una maggiore diversificazione dei portafogli e un incremento delle masse gestite».

Il rapporto evidenzia inoltre che il settore residenziale, asset fondamentale per i Reit Usa, sta emergendo come una nicchia promettente in Italia. Il consolidamento del patrimonio gestito, unito a una crescente diversificazione degli investimenti, traccia le linee di un futuro dinamico e orientato alla trasformazione. (riproduzione riservata)

Affitti brevi: la burocrazia che soffoca gli host

«L'attuale normativa è sproorzionata e rischia di penalizzare l'intero settore degli affitti brevi». Giambattista Scivoletto, fondatore di Bed-and-Breakfast.it, commenta così l'obbligo di segnalazione degli alloggiati e il divieto di self-check-in introdotto con la circolare n. 38138/2024 del Ministero dell'Interno. Una misura, spiega, che appare sproorzionata e in contraddizione con lo spirito dell'Agenda europea per l'economia collaborativa, che sottolinea l'importanza di regole non discriminatorie, proporzionate e necessarie al perseguimento dell'interesse generale. Il provvedimento riporta l'attenzione su una norma vetusta, il Regio Decreto del 1931, che impone ai gestori di comunicare ogni giorno le generalità degli ospiti alle autorità di pubblica sicurezza. Sebbene concepita in un contesto storico ormai superato, tale normativa grava ancora oggi su oltre 500mila operatori italiani. «In Francia questo obbligo non esiste per i cittadini: solo gli stranieri devono compilare una fiche individuale di police, che viene conservata dal gestore e mostrata solo su richiesta delle autorità», spiega Scivoletto. Una prassi che, oltre a ridurre i costi burocratici, garantisce una maggiore proporzionalità tra sicurezza e sostenibilità gestionale. La circolare ha posto un freno all'uso di tecnologie come le keybox e sistemi di check-in remoto. Questi strumenti, sempre più diffusi per la loro praticità, permettono agli ospiti di accedere agli alloggi senza incontrare fisicamente il gestore, riducendo i costi e migliorando la flessibilità operativa. Tuttavia, il Ministero ha sottolineato che questa prassi compromette la sicurezza, poiché non consente un'identificazione certa degli ospiti. «Obbligare i piccoli host a essere presenti 24 ore su 24 è incompatibile con la realtà del settore. Molti di questi gestori operano su base familiare e occasionale e imporre loro vincoli tipici di una grande struttura alberghiera porterà inevitabilmente all'abbandono dell'attività», ribadisce l'esperto. (riproduzione riservata)

Le colline piacentine fanno boom di richieste Cara (Kc Immobilgest): lo spazio crea valore

Nel panorama immobiliare italiano, le città come Piacenza, Cremona e Parma emergono come protagoniste di una nuova stagione di opportunità. Offrendo una qualità della vita elevata, prezzi competitivi e caratteristiche abitative difficilmente reperibili nei grandi centri urbani, queste città saranno tra le più attrattive del 2025. Lo ritiene **Kastriot Cara**, titolare di KcImmobilGest, giovane realtà che opera a Piacenza e dintorni, a Milano, Roma, in Liguria e nel Canton Ticino, che lavora prevalentemente con la clientela privata e, per consulenze mirate, con gli investitori istituzionali anche stranieri. Piacenza si distingue per un mercato immobiliare dinamico e accessibile. La domanda è cresciuta nel 2024, alimentata da milanesi alla ricerca di abitazioni più spaziose e convenienti. Con prezzi al metro quadro che oscillano tra i 3.500 e i 5 mila euro, la città offre una vasta gamma di soluzioni: da appartamenti signorili in contesti storici a case con terrazzi, giardini e garage doppi. Le colline piacentine, in particolare, hanno registrato un boom di richieste, diventando un punto di riferimento per chi cerca immobili immersi nel verde. «Le previsioni per il 2025 indicano un ulteriore aumento delle compravendite, grazie alla crescente attenzione verso gli immobili ad alta efficienza energetica e ai progetti di riqualificazione urbana», ha assicurato l'esperto.



Kastriot Cara Kc Immobilgest

Cremona, storicamente meno visibile sul mercato immobiliare nazionale, sta guadagnando interesse per la sua capacità di coniugare tradizione e sviluppo. La città si sta affermando come un'opzione ideale per chi cerca una dimensione a misura d'uomo, con prezzi ancora contenuti e progetti di sviluppo urbano che attraggono sia famiglie sia investitori. «Nel 2025, Cremona potrebbe consolidare questa crescita, beneficiando della vicinanza a Milano e della possibilità di offrire un'alternativa abitativa per chi non trova soluzioni adeguate nel capoluogo lombardo», ha aggiunto Cara. Parma mantiene una posizione solida nel mercato immobiliare grazie al suo mix unico di storia, cultura e innovazione. La città attira acquirenti interessati a soluzioni abitative di qualità, con una particolare attenzione verso l'efficienza energetica e

gli spazi esterni.

«Le previsioni per il 2025 indicano una domanda stabile, con un lieve aumento delle compravendite nella seconda metà dell'anno. Parma si conferma una scelta vincente per chi desidera una città vivibile, ben collegata e con un'offerta immobiliare variegata», ha continuato il titolare di KcImmobilGest.

Se le città secondarie si muovono verso una crescita, il mercato immobiliare nazionale rimane condizionato dai fattori che hanno caratterizzato il 2024. L'anno è stato segnato da tassi di interesse elevati, inflazione e instabilità geopolitica, che hanno ridotto la capacità di spesa delle famiglie e rallentato le transazioni.

Nonostante le difficoltà, Milano si conferma il baricentro del settore, soprattutto per il segmento degli immobili di lusso. Tuttavia, la carenza di offerta e i prezzi proibitivi spingono molti acquirenti verso le province limitrofe. Nel 2025, la città continuerà ad attrarre investitori stranieri e a focalizzarsi su immobili sostenibili, ma la ripresa sarà lenta e legata alla stabilità economica globale.

«Il mercato italiano inizierà l'anno con un andamento sottotono, ma una possibile riduzione dei tassi e soprattutto l'auspicio della fine dei conflitti in corso potrebbero favorire nel secondo semestre la ripresa dell'economia in generale e del mercato immobiliare in particolare», ha concluso Cara. (riproduzione riservata)