IMMOBILIARE Durante MF Real Estate Summit, evento organizzato dalle testate di Class Editori, gli operatori del settore hanno analizzato i trend e le sfide del comparto. Che attrae capitali e fattura 140 miliardi

Il mattone non dorme

di **Raffaele Crocitti**

Come rilanciare gli investimenti immobiliari e superare la stasi dei nuovi progetti? Quale ruolo possono giocare capitali, nuove tecnologie e soprattutto politiche urbane nella trasformazione delle città? La quinta edizione di MF Real Estate Summit, evento organizzato dalle testate di Class Editori tenutosi giovedì 29 ottobre al Museo Nazionale Scienza e Tecnologia Leonardo da Vinci di Milano, ha risposto a questi interrogativi attraverso la vivavoce dei principali operatori del settore immobiliare italiano. Lo sguardo è stato rivolto al futuro, per intercettare trend del mercato e analizzare un settore che da un lato continua a raccogliere capitali e a crescere ma che, dall'altro, fa i conti con tematiche quali la crisi abitativa, la transizione



energetica e costi più alti in termini di credito e costruzioni. Partendo dai numeri del comparto, «Il mercato immobiliare europeo è in ottima forma, ha volumi d'affari di 1.000 miliardi, di cui 140 miliardi dall'Italia, il doppio rispetto al 2000», ha detto Mario Breglia, presidente di Scenari Immobiliari. Un ottimismo, per i volumi del comparto, condiviso da Maurizio Cannone, fondatore di Monitorimmobiliare, che sottolinea come «la maggior parte dei volumi registrati in Italia riguarda le persone comuni che comprano e vendono casa, non solo i grandi fondi, che comunque sono sempre più attratti dal comparto immobiliare italiano».
Per risolvere i problemi abitativi il Comune di Milano si sta adoperando per riqualificare 12 mila appartamenti in dieci anni, come spiegato dall'assessore al bilancio e al demanio Emmanuel Conte. Secondo Giorgio Spaziani Testa, presidente di Confedilizia, la proprietà andrebbe stimolata e non limitata, proprio per risolvere alcuni problemi dati dal mismatch tra domanda e offerta: «Ser-

Confedilizia
Spaziani Testa: serve stimolare e non limitare la proprietà

Per piccoli e grandi proprietari serve stabilità e certezza normativa, una fiscalità competitiva e semplificazione amministrativa. In Senato c'è un disegno di legge che interviene sulla materia degli sfratti: servono tempi più rapidi per rientrare in possesso degli immobili. L'intervento in manovra sui canoni concordati (riduzione cedolare al 5%) è un'impostazione da sposare. Per aumentare offerta abitativa non serve vietare ma stimolare. Ora si rimetta mano alla contrattualistica.



Giorgio Spaziani Testa
Presidente Confedilizia

Class Editori
Pazzaglia e Chiappalone: MF Gpt è autorevolezza al servizio dei professionisti, che possono accedere ai contenuti pubblicati da Class in 40 anni di storia

I professionisti di ogni settore, compreso il real estate, necessitano di essere costantemente aggiornati sui trend di mercato. L'autorevolezza delle fonti è una base irrinunciabile per ottenere informazioni affidabili e costruire con consapevolezza le scelte di investimento. Class Editori ha sviluppato MF Gpt, il primo sistema in Italia di AI generativa autonoma applicato all'informazione economico-finanziaria. Grazie a questo strumento l'utente riceve una risposta personalizzata, approfondita e data driven, basata sull'archivio di tutti i prodotti pubblicati dalla casa editrice nei suoi 40 anni di storia. Si possono generare report approfonditi ma anche grafici e tabelle su società e settori. Un operatore immobiliare ad esempio può consultare il rendimento di un investimento e metterlo a paragone con quello di un asset diverso, come un Btp decennale.



Andrea Pazzaglia e Irene Chiappalone
Head of AI development e Head of new products

Comune di Milano
Conte: 12 mila nuove case nei prossimi dieci anni. Il modello è Parigi

Da 18 mesi abbiamo pensato a soluzioni per allentare la pressione abitativa a Milano. Concederemo diritti di superficie 90ennali, con obbligo di 60% a canone calmierato, di terreni del Comune. I primi bandi sono partiti ad aprile, ora sono arrivate le prime due offerte. Obiettivo 12 mila appartamenti in dieci anni. Ci sono 100 mila appartamenti vuoti, anche di Palazzo Marino: riqualificheremo tre edifici assegnandoli a una società costituenda. I modelli sono Parigi e Vienna.



Emmanuel Conte
Assessore al Bilancio, Demanio e Piano Straordinario Casa, Comune di Milano

Scenari Immobiliari
Breglia: il fatturato del mercato immobiliare italiano è di 140 miliardi

Il mercato immobiliare europeo è in ottima forma, ha volumi d'affari di 1.000 miliardi, di cui 140 miliardi dall'Italia, il doppio rispetto al 2000. La domanda abitativa urbana è molto forte, la situazione è positiva dal punto di vista dei numeri ma dall'altro lato c'è una domanda che non trova soddisfazione. L'inchiesta sull'urbanistica è stato un obbrobrio dal punto di vista economico. Se blocchi Milano blocchi il 15% del mercato italiano.



Mario Breglia
Presidente Scenari Immobiliari

Cdp Real Asset
Reali: costruiti 50 mila posti letto in dieci anni investendo 4 miliardi

Il Fia è un modello. Siamo riuscti ad attrarre capitale istituzionale complementare al nostro da banche e casse. Cdp ha investo un miliardo e ha attratto altri tre miliardi in 10 anni. Con questi 4 miliardi abbiamo costruito 50 mila posti letto tra social housing e studentati. Ora c'è il Fnas con una pipeline di 15 mila posti letto negli studentati. Il 25% della popolazione è over 65: nel senior housing abbiamo lanciato dei progetti pilota.



Paola Reali
Responsabile dei Fondi per l'Abitare Sociale di Cdp Real Asset sgr

Immobiliare.it Insights
Brucato: dai portali dati di mercato utili per le scelte dei compratori

Oggi i portali hanno un grande merito: raccogliere dati per studiare il mercato, e gli investitori ce li chiedono. Vediamo un mismatch tra domanda e offerta. A Milano si può arrivare a sconti dell'8%. Abbiamo creato un modello che dice quali sono i margini di trattativa e le azioni necessarie in termini di ristrutturazione per un certo immobile: queste sono azioni che cambiano caso per caso e ora l'acquirente può prendere decisioni data driven



Luke Brucato
Chief strategy officer di Immobiliare.it Insights

PlusValue
Carnevali: studiamo impatto e investimenti di un progetto con l'AI

Oggi l'AI aiuta a gestire tutte le fasi di realizzazione di un'operazione immobiliare grazie a una base dati trasparente e chiara. Questo dà un vantaggio competitivo rispetto al passato. Possiamo configurare il prodotto prima della realizzazione, studiare l'impatto ambientale e sociale del progetto e delineare la configurazione del capitale prima dell'investimento. Lo facciamo con la nostra piattaforma proprietaria a livello europeo.



Daniele Carnevali
Managing Partner di PlusValue

Rina Prime
Lomuscio: col digitale si integrano competenze umane, processi e dati

Stiamo progressivamente trasformando il modo in cui viene creato valore per gli investitori immobiliari. Il real estate ha tradizionalmente una filiera frammentata. Oggi il digitale consente di integrare competenze umane, dati e processi. Rina Prime non nasce come software house, nasciamo 130 anni fa come consulenza e certificazione. Oggi il digitale potenzia ciò che sappiamo fare meglio: asset intelligence e monitoraggio



Marco Lomuscio
Real Estate Senior Business Development & Sales PropTech Manager di Rina Prime

Politecnico di Milano
Pomè: le tecnologie ci sono ma mancano competenze adeguate

Proptech significa trasformazione del settore immobiliare verso transizione sostenibile. Le tecnologie esistono e sono usate, l'AI è solo una di queste, ma manca un'adozione massiccia. È un mismatch tra ciò che viene richiesto e ciò che viene fatto in concreto, il problema deriva dalla mancanza di competenze. La parola chiave è interoperabilità, cioè fare in modo che i dati comunichino tra loro per generare conoscenza.



Alice Paola Pomè
ricercatrice post-doc, Italian PropTech Network - Politecnico di Milano

Lendlease
Boschi: l'efficienza energetica passa per il tipo di materiali usati

L'efficientamento energetico ha una nuova connotazione. Da prestazioni energetiche si è arrivate a dover considerare la produzione, l'origine, dell'energia utilizzata. A un nostro prodotto (edificio) viene richiesto quale impatto energetico avrà sia nella sua costruzione che nella sua vita. Nel real estate il tema è la quantità di energia immagazzinata nei materiali usati per le costruzioni, un po' come le calorie per i prodotti alimentari.



Nadia Boschi
Head of Sustainability Europe di Lendlease, Esg Director di Lendlease Italy sgr

Innova
Cetrone: le regole sono il vero driver green per le nuove costruzioni

Le normative sono il vero driver di cambiamento nelle scelte progettuali immobiliari. le nuove regole hanno messo il focus sulla fonte dell'energia. Oggi c'è una percentuale obbligatoria di energia rinnovabile, pari al 60%, da garantire per il funzionamento degli immobili.
I costruttori vagliano quindi nuove tecnologie, come la pompa di calore, usata nel 92% delle nuove costruzioni.



Andrea Cetrone
Managing director business development, sales e marketing di Innova

Oneworks
Lacey: certificazioni ambientali sempre più rigorose ed esigenti

Nei progetti dello studio, sia a livello nazionale che internazionale, pubblico e privato, le costanti imprescindibili sono diventate la decarbonizzazione e l'adozione di certificazioni ambientali sempre più rigorose ed esigenti.
Ogni tipo di lavoro e location è diverso, ma ci sono elementi comuni, come le certificazioni energetiche, prima usate per lo più nel settore degli uffici, mentre ora sono essenziali in tutte le asset class, anche nel residenziale.



Tom Lacey
Director of Architecture di Oneworks

Wegreenit
Loiodice: con gli energy performance contract è garantita l'efficienza

Una quota che varia tra l'85% e il 95% del patrimonio immobiliare continuerà a esistere nel 2050, quindi la sfida è la riqualificazione per efficientare le prestazioni. Oggi possiamo stipulare energy performance contract, contratti in cui chi fa l'intervento garantisce sul risparmio energetico che ci sarà: con quel risparmio viene ripagata la rata dell'intervento. Se il risparmio non avviene, l'operatore è soggetto a una penale



Filippo Loiodice
Technical Director di Wegreenit, Building Regeneration & Energy Transition, Large-Scale Energy Retrofit

Monitorimmobiliare
Cannone: l'immobiliare italiano appartiene ancora alle persone

Il settore immobiliare residenziale italiano continua a registrare ottimi livelli di transazioni: un comparto che è prevalente rispetto alle altre asset class e che è ancora trainato dalle persone comuni, dalla signora Maria per intenderci, che comprano e vendono casa. Anche gli altri comparti sono in salute e attraggono capitali, ne sono esempi gli alberghi, la logistica e i centri commerciali, sul punto voglio ricordare la figura di Roberto Zoia.



Maurizio Cannone
Fondatore e Direttore responsabile di Monitorimmobiliare, Monitorlegale e Re Italy

Blossom Avenue Partners
Facchinetti: Milano va ridisegnata in ottica di metropoli più vasta

Milano non ha un ordine ben preciso storicamente. Oggi capiamo che le zone sono due: Nord-Ovest e Sud-Est. Ogni zona deve avere le sue particolarità. Serve avere il coraggio di investire sul disegno delle aree urbane. Finora si è investito sulla sua struttura ottocentesca (il centro storico, gli scali ferroviari e le ex fabbriche), bisogna invece ragionare su una superficie metropolitana moderna e più vasta. C'è attitudine al no ai nuovi progetti.



Marco Facchinetti
Fondatore e ceo di The Blossom Avenue Partners

Svicom
Cantini: Bicocca Village esempio del moderno centro commerciale

Il retail immobiliare è un prodotto complesso, dove al centro della creazione del valore c'è il consumatore. Prima retail era solo centro commerciale dove fare acquisti, oggi è un luogo di incontro dove fare esperienze e ottenere dei servizi, uno degli esempi di questa trasformazione è il Bicocca Village. Investire in tecnologie prima del covid ci ha dato un posizionamento strategico fondamentale. Gestiamo, oltre a patrimoni di immobili, anche patrimoni di dati.



Letizia Cantini
ceo & general manager di Svicom

ve stabilità e certezza normativa, una fiscalità competitiva e semplificazione amministrativa». Il settore è più vivo che mai e sta riuscendo a cavalcare tutte le novità che i tempi moderni offrono e richiedono: l'integrazione dell'AI e dei dati nelle scelte di investimento e di progettazione, l'ammodernamento urbanistico e la transizione energetica, la longevity e i veicoli finanziari che permettono di esporre il proprio portafoglio al real estate in modo innovativo. (riproduzione riservata)

Sulle edizioni di Milano Finanza del 7 e 14 novembre verranno pubblicati due speciali con approfondimenti sull'evento

Colliers

Borroni: puntiamo sulle medie città universitarie nel settore residenziale

Residenziale in crescita, nei primi sei mesi ci sono state 381 mila transazioni (+2,4%) rispetto a un anno prima. Previste 770 mila transazioni di cui solo il 10% è prodotto nuovo. Milano (25 mila) e Roma (37 mila) la fanno da padrone. Puntiamo anche sulle città secondarie, come Perugia (35 mila studenti, moltissimi stranieri) e Ferrara, dove spesso gestiamo l'unico cantiere della città. Una città da osservare è Genova, ha valori ancora contenuti, siamo già attivi con due cantieri e l'arrivo dell'alta velocità darà un forte impulso.



Claudio Borroni
head of residential di Colliers

Locare

Napoli: a regolare il settore degli affitti ci sono contratti obsoleti

La casa cambia conformazione. Il mercato del canone libero diminuisce a favore del concordato, che cresce del 30-35%. Al Sud va tantissimo, al Nord meno fatta eccezione per Milano. Si abusa del contratto transitorio, nato per situazioni eccezionali come periodi medi di lavoro, studio e salute mentre ora è diventato uno strumento ordinario. Crescono del 150% i contratti per studenti.
Governiamo un mercato (20% del pil), quello immobiliare, con norme vecchie di trent'anni.



Andrea Napoli
fondatore e ceo di Locare

Hmc

Pistoia: i brand della hotellerie si guardino dalla concorrenza

Negli hotel il nostro modello di business degli ultimi 20 anni, in cui abbiamo aperto 2 hotel all'anno. La competitività del settore è da analizzare: noi siamo manager, non imprenditori. Il driver di scelta del mercato ha due tipologie di approccio: quella finanziaria e quella psicologica, che deve guidare la posizione di chi vuole investire. Negli anni '90 nel turismo c'erano quattro brand che disegnavano il mercato. Oggi però quei marchi non hanno saputo tenere il passo, hanno sottovalutato la competitività del settore.



Riccardo Pistoia
General manager di Hmc-Hotel management consulting

Tonino Lamborghini

Zannoni: in Europa sempre più richieste le branded residence

Siamo arrivati a 11 progetti di branded residence, tra cui Brasile, Cina e India. Non basta mettere un nome su un palazzo, serve identità. Il brand residential è molto diffuso tradizionalmente in cinque città tra cui Miami, negli ultimi due anni invece il modello si sta espandendo: questo è stato l'anno dell'India. In Europa ancora non c'è un mercato strutturato ma dalla Spagna inizio a percepire forte interesse e anche a Milano si muove qualcosa. Negoziamo due progetti in Brasile, abbiamo il sogno degli Usa.



Paolo Zannoni
general manager di Tonino Lamborghini

Prelios

Busci: sul lungo periodo l'equity continua a battere il debito

La finanza immobiliare in Italia si fa con fondi e sicaf, c'è poco altro. Non esiste un mercato per investitori retail: in quel caso o compri una casa o fai crowdfunding. Nel 2020 siamo i primi ad avere aperto ai fondi di credito con sottostante immobiliare. Con i tassi alti di oggi, che non scenderanno nel breve, c'è un premio per il rischio dell'equity non adeguatamente remunerato rispetto al credito. Sul lungo periodo invece equity continua ad avere una performance deflazionata e quindi battere il debito.



Alessandro Busci
ceo di Prelios sgr

Studio Legale Lione Sarli

Lione: cartolarizzazioni e club deal sempre più diffusi nel mattone

Le operazioni immobiliari vanno strutturate e presentate con parametri finanziari, evidenziando flussi di capitale e rendimenti. I club deal e le cartolarizzazioni sono sempre più diffuse, attraggono forte interesse anche da investitori internazionali. La cartolarizzazione in particolare è molto interessante. Il bene viene separato dal resto del patrimonio aziendale con un spv e si permette di separare il rischio, inoltre con uno strumento molto liquido. Un occhio di riguardo va agli aspetti fiscali, affinché non erodano i rendimenti



Federico Lione
Founder di Studio Legale Lione Sarli

Visionnaire

Cavalli: la longevity è il trend del momento per gli immobili di lusso

Siamo un'azienda di tre genereazioni. I nostri sono i clienti più altospendenti al mondo. Oggi sono sempre più attenti alla longevità: cercano formule per vivere più a lungo possibile.
Abbiamo contattato Zel Longevity, società internazionale che si occupa proprio di longevity, e abbiamo introdotto nelle case purificatori di aria e acqua, trattamenti della luce, materassi performanti per dormire meglio.
In più nelle nostre residenze ci sono delle cliniche in-house, dentro le strutture.



Leopoldo Cavalli
executive president di Visionnaire

Ala-Assoarchitetti

Donati: la direttiva sulle case green dà impulso alle nuove costruzioni

Oggi la sfida è la rigenerazione e il recupero degli spazi. Il Museo Leonardo da Vinci ne è un esempio, da monastero è stato ospedale e poi museo. Vitruvio nell'antica Roma definiva l'architetto un medico delle costruzioni, deve conoscere tutto: tecnologia e norme.
Oggi non è possibile fare tutto da soli, servono team di progettazioni. Le istituzioni potrebbero dare impulso. La direttiva Case Green Ue può essere un'occasione importante, vediamo come sarà recepita dal governo.



Giuseppe Joi Donati
Vicepresidente per il Nord Ovest Ala-Assoarchitetti

Asti Architetti

Mazzolini: il Covid ha modificato le preferenze architettoniche

Non dimentichiamoci quello che è accaduto tra il 2020 e il 2022. Le nuove generazioni ce l'hanno ben presente e si nota nelle loro richieste architettoniche: qualità dell'aria, equilibrio tra condivisione e privacy, sostenibilità ambientale e ovviamente quella economica. Serve snellire le procedure legali e dei permessi che hanno riflessi anche sul budget dei progetti. Un esempio che arriva dalla nostra esperienza è Torre Velasca, modello mixed use commerciale, residenziale e uffici: è questo il modo per essere competitivi oggi.



Sergio Mazzolini
Architetto di Asti Architetti



Gentleman
IL MENSILE PER GLI UOMINI CHE AMANO LA VITA

25 ANNI
SENZA CONFINI

Un numero speciale per festeggiare un compleanno importante attraverso la voce e le storie di grandi imprenditori, artisti, filantropi e, soprattutto, amici. Ma anche con esperienze uniche e i prodotti che ci hanno reso grandi. In tutti i sensi

IN EDICOLA
E IN DIGITALE

ABBONATI O ACQUISTA LA TUA COPIA IN DIGITALE

Scarica l'app Gentleman oppure accedi al sito www.gentleman.it

Classeditori 40