

9 773055 111346
U&E 3,40 - Chir. 10,00
Francate 6,00

Vanguard®

VALUE TO INVESTORS



MUTUO È L'ORA DI FARLO
O CONVIENE ASPETTARE?

BCE A DICEMBRE TAGLIERÀ
I TASSI DI 0,50% SOLO SE...

MILANO
FINANZA

Vanguard®

VALUE TO INVESTORS



€ 4,50 Sabato 23 Novembre 2024 Anno XXXVI - Numero 231 MF il quotidiano dei mercati finanziari



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

ESCLUSIVO INTERVISTA A JEAN-PHILIPPE IMPARATO, CAPO DI STELLANTIS IN EUROPA

Così rilanciamo la Fiat

PIAZZA AFFARI

Il Ftse Mib tratta a multipli più bassi del 20% rispetto alla media a dieci anni
Le mid cap addirittura del 30%. Come scegliere quelle che possono recuperare

BORSA BLACK FRIDAY

Ecco le azioni più a sconto
Sono occasioni o trappole?

ORSI & TORI

DI PAOLO PANERAI

Che cos'è che rende precaria la vita di oggi, guardando all'oggi e al domani?
La risposta è la più facile che possa esistere, se solo si leggono i titoli dei maggiori media internazionali e italiani dedicati all'AI. Eccone allora un campionario, attraverso tutto quanto è stato titolato a livello nazionale e internazionale negli ultimi sette giorni.
«Non ci sarà alcun aumento immediato della produttività grazie

all'Intelligenza Artificiale. Calmatevi tutti un po'», scrive *The Economist*.

«La Bce teme forti correzioni in borsa legate all'AI»; sommario «Luis De Guindos, vicepresidente della Bce: possibile una bolla dovuta alla concentrazione dei mercati in poche società Usa. Christine Lagarde, presidente della Unione Europea: Modello Ue a rischio», ha scritto *MF* martedì 19. E ha aggiunto in un altro articolo: «Intelligenza artificiale: è bolla?», dice il titolo. E il sommario: «La speranza è che l'amministrazione Trump renda più facile le acquisizioni nel settore tech. Intanto ci sono unicorni (cioè una startup privata valutata almeno un miliardo di dollari ndr) vecchi di 15 anni che non si sono ancora quotati». «I vincoli reali dell'intelligenza artificiale nel 2025», titola



DALL'ESSELUNGA ALLA COOP
Quali polizze potete
comprare al supermercato

PARLA IL GOVERNATORE SCHIFANI
Sorpresa: la Regione Sicilia
ha quasi risanato il bilancio

IL DIKTAT DELL'ANTITRUST USA
Quanto può valere Google
se vende il browser Chrome

OBBLIGAZIONI KME 2024-2029

5,75%*

SEI ANCORA IN TEMPO!

Continua la possibilità di sottoscrivere alla pari **Obbligazioni KME Group SpA 2024-2029** al tasso fisso del **5,75%*** e/o riceverne **108 scambiandole alla pari con 5 Obbligazioni KME Group SpA 2020-2025 (ex INTEK GROUP SpA 2020-2025 - 4,5%)**

Track record (prezzo medio di quotazione): Obbligazioni KME Group SpA 2020-2025 dal 18/2/2020 euro 100,62**; Obbligazioni KME Group SpA 2024-2029 dal 2/8/2024 euro 100,93**

L'offerta di Scambio termina il 26 novembre 2024

L'offerta in Sottoscrizione prosegue fino al 29 novembre 2024***

Per aderire alle Offerte, rivolgiti alla tua banca o al tuo intermediario

* Tasso fisso nominale annuo lordo

** Dati calcolati al 23/10/2024

*** ISIN da utilizzare per la sottoscrizione: IT0005619801

KME
ENGINEERING COPPER SOLUTIONS

Per maggiori informazioni sulle offerte: www.itkgroup.it/it/operazionestraordinaria
MESSAGGIO PUBBLICITARIO. Prima dell'adesione leggere attentamente il Documento Informativo e il Prospetto Informativo disponibili sul sito internet www.itkgroup.it/it/operazionestraordinaria o presso gli intermediari incaricati della raccolta delle adesioni, nonché le altre comunicazioni pubblicitarie ai sensi di legge. L'approvazione del Prospetto Informativo da parte di Consob non deve essere intesa come approvazione dei titoli offerti. L'offerta pubblica di scambio è effettuata in regime di esenzione, pertanto il Documento Informativo non è stato oggetto di approvazione da parte di Consob.

+39 840 4029760

800 137 248

dall'estero +39 06 97630215

Colombi&C/ P. DavidDominic.it



PALAZZO
◆ P O M A ◆
Milano Dateo Living

*Il prestigio storico si veste
di modernità a Palazzo Poma*

Il fascino dell'architettura incontra il **comfort** e l'**innovazione tecnologica**, creando una nuova esperienza abitativa di alto livello.

Qui una progettazione attenta si combina con un **interior design raffinato**, dando vita ad una **collezione esclusiva di appartamenti** da vivere con le persone che ami.

SCOPRI TUTTE LE RESIDENZE IN VENDITA E SCEGLI UNO STILE DI VITA ALL'INSEGNA DELL'ELEGANZA E DEL BENESSERE.



+39 02.48.95.84.16

PALAZZOPOMA.IT

UN'INIZIATIVA DI:

Investire

ADVISOR E BROKER:

Abitare co.[®]

Tutta la documentazione grafica e testuale è puramente illustrativa e non costituisce vincolo contrattuale. Classe energetica A

Mario Breglia: «Il mercato immobiliare italiano cresce più della media europea»

IL BOOM DELLA LOGISTICA

Il costo energetico frena lo sviluppo di data center

DI MIMMO STOLFI

L'Italia guida la crescita immobiliare europea, con previsioni di aumento del fatturato del 3,4% entro la fine del 2024 e del 4% nel 2025. Si tratta di una ripresa stabile favorita dal taglio dei tassi della Bce e dalla crescente fiducia degli investitori stranieri. Una tendenza molto positiva, nonostante il rallentamento in alcune aree come Milano. Mario Breglia, presidente di Scenari Immobiliari, ha sottolineato nel corso di MF Real Estate Summit 2024 la resilienza del mercato italiano, entrando nel dettaglio della crescita anche molto diversificata tra i diversi settori del mondo immobiliare.

Domanda. Quali novità ha portato il 2024 nel real estate italiano?

Risposta. Mi piace iniziare con una citazione «colta». Totò diceva che è la somma a fare il totale. Il totale del mercato immobiliare italiano, quindi il fatturato scambi per valore nel 2024, farà un ulteriore salto in avanti, arrivando a una crescita del 3,4%, la più alta tra i grandi Paesi europei. E le previsioni per l'anno prossimo sono ancora più rosee, visto che ci si attende un ulteriore incremen-

to del 4%. All'interno di questa crescita totale, la situazione è abbastanza diversificata. Scendendo nel dettaglio, il mercato residenziale ha chiuso intorno alle 700mila compravendite lo scorso anno. Quest'anno dovrebbe risalire di un 7%-8% con prezzi in crescita rispetto all'inflazione prevista. Se l'inflazione, infatti, si assesterà intorno all'1,5%, i prezzi degli immobili dovrebbero salire tra l'1,8% e il 2%. Il mercato degli uffici, invece, rimarrà stabile, anche se molto diversificato all'interno del Paese: bene Milano, benino Roma, male le altre città. Il settore turistico-alberghiero è in esplosione soprattutto in alcune aree del Sud. Mentre il settore commerciale locale resta molto suddiviso al suo interno, con il retail periferico che vive una crisi progressiva che si trascina da tanti anni. I piccoli negozi delle città principali invece vanno abbastanza bene. Per quanto riguarda i centri commerciali, anche qui si possono sintetizzare due andamenti: quelli di nuova generazione stanno andando bene perché sono pensati per una domanda diversa rispetto a quella del passato. I centri commerciali costruiti negli anni '90 e fino al 2000 vivono una crisi progressiva che non



Mario Breglia
Presidente
Scenari Immobiliari

è ancora arrivata all'apocalittica situazione americana, fatta da innumerevoli cimiteri di mall, ma che non ne è poi così lontana.

D. Tira ancora la logistica?

R. Sì, va a gonfie vele. Le catene di distribuzione delle grandi aziende di e-commerce sono diventate impressionanti e allargano sempre più il loro raggio d'azione. Le Poste italiane, per esempio, oggi non sono un trasportatore di lettere, ma di pacchi. Dopo la crisi pandemica, il mercato immobiliare de-

gli immobili logistici in Italia è diventato maturo, sostenendo la crescita del 2021, affrontando i molti rischi del 2022 e l'inasprimento economico e la situazione geopolitica del 2023, e iniziando il 2024 con una contrazione dei risultati rispetto ai trimestri precedenti ma come seconda miglior asset class immobiliare con un incremento ponderato dei rendimenti netti a livello nazionale, che si attestano al 5,8.

D. Si parla molto di data center. Questo tipo di edifici si sta diffondendo anche sul territorio italiano?

R. Per il momento è un fenomeno limitato all'area milanese. Il tema data center va legato tanto al settore immobiliare quanto all'energetico, basti pensare che giganti americani come Amazon e Google si stanno dotando di microreattori nucleari. In Italia la corrente elettrica è costosa e spesso soggetta a cali, perciò realizzare data center che consumano moltissima energia è un tema importante per le infrastrutture energetiche del Paese. Poi il mercato immobiliare è sempre pronto, ci sono milioni di metri quadrati di aree abbandonate da recuperare anche per costruire data center. (riproduzione riservata)

Crisafi (Remind), Mattone sostenibile e sociale

Presidente nazionale di Remind, l'associazione delle buone pratiche del pubblico e del privato per il SI (Sicurezza, Sostenibilità, Innovazione e Investimenti), Paolo Crisafi ha collaborato alla costituzione e allo sviluppo della Rappresentanza Immobiliare in Italia partendo dalla finanza e dai servizi Immobiliari e allargando agli altri settori produttivi del Paese con particolare attenzione alle



Paolo Crisafi
Presidente nazionale
Remind

interconnessioni tra immobiliare, infrastrutture e mobilità. «Non è più pensabile una crescita che non si sposti con la sostenibilità», dice Crisafi, «in tal senso, mi piace sottolineare l'importante azione che il governo Meloni sta portando avanti proprio sulle politiche industriali immobiliari». L'istituzione di una cabina di regia per la valorizzazione e la dismissione del patrimonio immobiliare pubblico risponde a una necessità sentita da decenni. «Questo patrimonio, che include immobili inutilizzati o parzialmente utilizzati», conclude Crisafi, «rappresenta un'opportunità strategica per generare valore e mettere in atto uno sviluppo sostenibile, secondo principi di efficienza economica, tutela ambientale, adeguatezza culturale e inclusione sociale. Quindi, si deve finalmente dire no alle politiche di emergenza e a quelle che non mettono al centro le persone». (riproduzione riservata)

Tancredi, più chiarezza normativa per gli investitori

Come reagisce Milano al terremoto giudiziario, che ha portato a tre sequestri di aree urbane, con almeno 14 fascicoli aperti? «Con compostezza e apertura al dialogo», afferma l'assessore alla Rigenerazione urbana, Giancarlo Tancredi. Il Comune, insieme con privati e istituzioni, sta studiando soluzioni concrete e segue attentamente i lavori delle Commissioni parlamentari per una legge che stabilisca nuove linee guida.

Uno dei nostri progetti principali è il piano straordinario per la casa, che mira a creare 10mila nuovi alloggi utilizzando aree pubbliche».

Alla domanda su come si inserisca il Piano di governo del territorio nel quadro della rigenerazione urbana, Tancredi spiega: «Siamo prossimi alla scadenza del piano attuale, che va aggiornato. Puntiamo a rafforzare il Piano casa e a dare più chiarezza normativa a chi opera nel settore».

Nonostante l'incertezza legislativa, Milano continua ad attirare investitori, anche stranieri. «Progetti come Mind, Santa Giulia, il villaggio olimpico allo scalo di Porta Romana e altri dimostrano il forte interesse per la città», dice Tancredi, citando anche importanti iniziative culturali come la Biblioteca Europea e la Magnifica Fabbrica.

Un tema centrale rimane l'accessibilità abitativa, soprattutto per i giovani. «Il piano straordinario per la casa è un passo fondamentale per garantire alloggi a prezzi accessibili, considerando anche il crescente numero di studenti e turisti». Riguardo agli affitti brevi, Tancredi sottolinea la necessità di regolamentazione: «Se da un lato sono una risorsa, dall'altro rischiano di ridurre le opzioni abitative tradizionali». (riproduzione riservata)



Giancarlo Tancredi
Assessore alla Rigenerazione urbana del Comune di Milano

Giulio Buciuni: «Si può realizzare un modello più equo per la competitività dei territori secondari»

UN FUTURO PER LE AREE PERIFERICHE

Milano attrae le migliori risorse a discapito delle altre città

DI MIMMO STOLFI

Milano ha realizzato negli ultimi decenni una crescita sensazionale, confermando su base territoriale il modello di winners-take-all che contraddistingue l'economia digitale. Spesso, infatti, la crescita di una superstar city avviene a spese di altre città e aree periferiche. Questo fenomeno è stato studiato a fondo da **Giulio Buciuni**, professore di Entrepreneurship alla Business School del Trinity College di Dublino, che, con il collega Giancarlo Corò, ha scritto un libro, *Periferie competitive* (Il Mulino), che si interroga su come ristabilire condizioni di maggiore equilibrio nella distribuzione territoriale dei fattori critici dello sviluppo.

Domanda. Professor Buciuni, il grande sviluppo di città come Milano ha avuto come contraltare la crisi di aree periferiche. Quali sono le cause di questo fenomeno?
Risposta. Negli ultimi 15 anni si è assistito a due grandi fenomeni: da un lato, la riduzione della distanza tra il Nord e il Sud del mondo; dall'altro, una nuova e crescente forma di disuguaglianza economica all'interno dei singoli Paesi. Un fenomeno che in Italia già si conosceva, ovvero il «divide» tra Nord e Sud, ma che va sempre più ampliandosi. Si tratta di una preoccupante tendenza che altri Paesi stanno già vivendo da diversi anni.



Giulio Buciuni
Business School del Trinity
College di Dublino

Basti pensare agli Stati Uniti, dove tutta l'economia e la ricchezza sono concentrate su parte della East Coast e della West Coast e un po' in Texas, perché vi investe Tesla. Tutto il resto è deserto, o quasi. Questa grande forbice nasce nel passaggio da un modello di capitalismo industriale a uno post-industriale che oggi investe anche l'Italia. Un passaggio che ridisegna la geografia del Paese, mettendo da parte le aree periferiche. Penso ai gloriosi distretti industriali che sono stati studiati per tanti anni in tutto il mondo. Si è passati da un modello diffuso, policentrico a un modello concentrato su pochi grandi hub. In Italia l'hub è uno solo e si chiama Milano. Per la città è una buona notizia. Anche se ha le sue contraddizioni. Chi cerca casa a Milano fa molta

fatica. È questa la vera crisi di chi oggi affronta l'immobiliare a Milano. Una crisi dovuta dal successo della città. Lo stesso accade a San Francisco, a Dublino, a Londra ma anche a Bangalore perché si tratta di un fenomeno mondiale. Questo problema non riceve in Italia l'attenzione che merita visto l'impatto negativo che ha sulla vita di tantissimi cittadini. È giustissimo celebrare il progresso economico di Milano ma bisogna ricordare, senza voler fare nessuna polemica, che questo avviene a discapito di un pezzo d'Italia che trasferisce a Milano risorse finanziarie e capitale umano. C'è un travaso di competenze e di finanze che mette a rischio la tenuta economica, sociale e anche democratica del Paese.

D. Quindi il destino di queste aree periferiche, lontane della città superstar, è perdente oppure possono trovare i modi per diventare competitive, come lei racconta nel suo libro?

R. Esistono dei casi controfattuali. Studiando gli ecosistemi di innovazione nelle città secondarie di Galway, Raleigh-Durham, la valle della Ruhr e la Via Emilia, si può identificare un modello più equo e democratico per la competitività dei territori. Connettività globale grazie alla presenza di gruppi multinazionali ancorati al territorio, interazione tra università e imprese, finanza locale per

Leader visionari e flessibili per il real estate di domani

«Il real estate del futuro richiede leader visionari». Così afferma **Alessia Bezzecchi**, docente alla Bocconi, che vede nella formazione avanzata e multidisciplinare una leva strategica per affrontare le sfide di sostenibilità e digitalizzazione del settore immobiliare. Per Bezzecchi, «è essenziale dotarsi di competenze avanzate e trasversali» che permettano di integrare l'innovazione tecnologica in tutte le fasi degli investimenti. Solo con una leadership flessibile, capace di adattarsi all'innovazione, è possibile valorizzare gli asset immobiliari e ridurre i rischi. Questo approccio olistico, che abbraccia tecnologia, economia e sostenibilità, rappresenta il fondamento per creare valore nel lungo periodo e rende gli investimenti più attrattivi sia per gli utilizzatori che per gli investitori. (riproduzione riservata)



Alessia Bezzecchi
Università Bocconi

l'innovazione imprenditoriale sono tre ingredienti fondamentali per rendere competitive le città secondarie. Per identificare queste periferie competitive sono molto utili i dati del real

estate. L'apprezzamento o la decrescita della domanda immobiliare ci aiutano a capire dove va l'economia complessiva delle città. (riproduzione riservata)

Investimenti e prospettive per spingere la dimensione internazionale

Emanuele Bellani, ceo di Yard Reaas, azienda che fornisce soluzioni avanzate per la gestione e l'analisi del patrimonio immobiliare, analizza prospettive e scenari del settore, evidenziando la caduta dei confini del business.

Domanda. Quali opportunità d'investimento internazionale ritenete più promettenti?

Risposta. La nostra società si occupa dal 2007 di seguire i principali investitori internazionali istituzionali in ambito immobiliare seguendo quasi tutti i tipi di asset class, dalla logistica agli uffici, dal residenziale agli studentati. Gestendo la fase analitica dei servizi dei principali investitori, abbiamo un punto di osservazione privilegiato perché vediamo prima quelle che saranno poi le tendenze.

D. Come intendete sfruttare questa opportunità?

R. L'internazionalizzazione è un fenomeno molto forte oggi.

Gli investitori vedono l'Europa come un'unica piattaforma di investimento, per questo l'oggetto privilegiato diventano le città, Milano, Londra, Madrid, Parigi. All'estero, soprattutto in Francia e UK, le grandi aziende di servizi sono già una realtà, in Italia è un percorso che abbiamo iniziato e



Emanuele Bellani
Ceo, Yard Reaas

che stiamo portando avanti.

D. E sul fronte investimenti?

R. Guardando ai trend di investimento, i vari asset class sono sempre in grande evoluzione. La logistica continuerà a crescere, ma torneranno anche uffici, shopping center e retail. Il settore dei servizi è particolare ma ha un vantaggio: ha forte resilienza anche nei momenti più difficili, perché molto adattabile.

D. Un'anticipazione delle vostre strategie nei mercati esteri?

R. L'osservazione internazionale ci permette di trovare nuove linee di business, ma soprattutto di allargare la nostra struttura attraverso l'apertura del capitale a dei fondi per poter crescere in modo organico. Acquisendo aziende all'estero che eseguono gli stessi servizi acceleriamo il processo di crescita. I servizi sono un settore particolare con un

vantaggio rispetto agli altri, anche nei momenti più difficili, hanno una forte resilienza e la possibilità di modificarsi o di cercare di allinearsi.

D. I clienti, invece, quali trend seguono?

R. Gli investitori subiscono le tendenze del momento. Una sorta di moda. Prima è stata la logistica e ora sono gli studentati. Ovviamente tutto è legato al territorio. Se parliamo di strutture ricettive per studenti abbiamo come focus aree dove ci sono università o centri studio. E il bacino di utenza non è solo italiano, anzi. Il flusso è grandemente internazionale o non locale. Chi viene da fuori ha la necessità di trovare una comunità che offra tutti i servizi.

D. Una parola chiave per descrivere il futuro.

R. Concretezza, che è il meccanismo con cui si trasferisce realmente un investimento dalla carta, dalla parola, dalla pubblicità alla realizzazione finale in tempi rapidi. (riproduzione riservata)

Tra i megatrend del settore, ci sono sostenibilità, rigenerazione, hospitality e student housing

QUANDO MATTONE FA RIMA CON VISIONE

I leader degli investimenti immobiliari scrutano il futuro

Il mercato immobiliare sta vivendo un periodo di forte trasformazione. Vecchie tendenze si esauriscono lasciando campo libero alla creatività di chi sa inventare o cogliere al volo nuovi fenomeni che caratterizzeranno sempre più il futuro di un settore che sta diventando più ampio e diversificato. La rigenerazione urbana è certamente uno dei trend vincenti nel real estate. Landlease è un gruppo che da anni ha dimostrato di crederci moltissimo. Mind, Milan Innovation District, ne è un esempio eloquente, un distretto dell'innovazione che coinvolge pubblico e privato, aziende, start up, centri di ricerca e di formazione, favorendo lo scambio e l'incrocio delle competenze. «A oltre tre anni dall'avvio dei primi lavori», dice l'executive project director, **Fabrizio Zichichi**, «Mind è diventata un'area di Milano che comprende non solo spazi di lavoro, ma anche luoghi di ritrovo, spazi pubblici, risto-



Fabrizio Zichichi
Mind



West Gate, l'area di Mind i cui edifici saranno i primi di sviluppo privato a uso misto

ranti, scuole, palestre, spazi per eventi e un supermercato, tutti caratterizzati dalla vocazione per l'innovazione e la sperimentazione di soluzioni volte a migliorare l'esperienza dell'utente e gli impatti ambientali. L'obiettivo è testare a Mind tecnologie che verranno applicate su larga scala in città e in tutto il mondo».

Il distretto ha già raggiunto una popolazione di più di 10mila persone che continua a crescere e lo farà sempre di più da oggi all'inizio del 2027 con l'apertura dell'università e del nuovo campus che significa altre 20mila persone tra studenti, ricercatori e professori. «La visione fondamentale di Mind», continua Zichichi, «è sempre stata quella di innovare, di far sì che tutte le varie componenti all'interno del progetto potessero collaborare, esprimersi e trovare anche nuove iniziative che andassero a formare quello che sarà il nuovo quartiere.

Crediamo fortemente nelle iniziative che favoriscono la creazione di una nuova comunità che, insieme a quella esistente, sia in grado di far crescere nuove start up all'interno del nostro territorio. L'obiettivo è quello di riuscire a investire oltre 2 miliardi e mezzo all'interno del territorio di Mind».

Tra i principali megatrend che potranno avere un impatto sull'evoluzione del real estate guardando soprattutto al medio-lungo periodo, **Alessandro Busci**, head of fund management, di Prelios, ne individua una cruciale legata alla sostenibilità: «Oggi non è possibile», osserva Busci, «costruire o ristrutturare un immobile che non sia sostenibile dal punto di vista ambientale perché saresti fuori dai giochi. E l'immobiliare è tra i settori che producono più CO2. Un problema molto

evidente in Italia, dove l'83% degli edifici è stato costruito o ristrutturato prima degli anni '90. Deloitte stima tra gli 800 milioni e il miliardo l'investimento necessario per rendere lo stock immobiliare italiano adeguato alle norme sulle emissioni di CO2.

Un altro trend interessante nasce dalla maggiore attitudine al trasferimento delle nuove generazioni e dei nuovi pro-

fessionisti. Occorre perciò investire per incrementare lo stock degli studentati al fine di rendere maggiormente competitive anche le università italiane. C'è, infatti, un grande divario tra l'Italia e gli altri Paesi europei. Questa forbice tra l'offerta esistente e la crescente domanda di alloggi universitari sta creando una grande opportunità per gli investitori immobiliari».

Gli studi legali che assistono i player del real estate sono un interessante osservatorio per capire quali sono i trend del settore. Partendo da quello che chiedono i clienti del mondo immobiliare si possono individuare i fenomeni emergenti. «La domanda nel settore è cambiata assieme alla norma fiscale di attrazione dei talenti per facilitare i rimpatri», dice Lorena Pellissier, partner di Belluzzo International Partners. «Una delle problematiche a cui assistiamo è lo scontro tra chi vuole rimpatriare e la burocrazia italiana. Il servizio, inoltre, deve essere su misura, tenendo conto delle necessità di ogni cliente. In crescita anche l'interesse degli

high net worth individual, che investono nell'asset class mediante trust per garantire il passaggio generazionale». Il ritorno dei talenti ha avuto un impatto significativo sul mondo immobiliare, soprattutto a Milano. Si tratta di persone che sono meno sensibili al prezzo degli immobili e questo finisce per avere un impatto a volte distortivo sul mercato. (riproduzione riservata)



Cascina Triulza, Mind

Covivio punta su uffici flessibili e rigenerazione urbana

Arallentamento degli investimenti, Covivio guarda al futuro del real estate con ottimismo. **Lorenzo D'Ercole**, head of asset and technical management, descrive il settore come in ripresa, nonostante le sfide degli ultimi anni, sostenuto dalla diversificazione e dall'attenzione alla qualità degli asset.

Il segmento alberghiero, in particolare, ha visto un rimbalzo importante, grazie al turismo post-pandemia e alla crescente domanda di soggiorni di alta qualità. «I risultati ottenuti ci fanno sperare in una crescita stabile e in un consolidamento anche in Italia, dove vediamo una forte potenzialità nel segmento» spiega D'Ercole.

Sul fronte degli uffici, il panorama è più complesso. Nonostante il diffondersi dello smart working e la flessione dell'occupazione in altri



Lorenzo D'Ercole
Covivio

mercati, Covivio ha riscontrato una stabilità nel segmento italiano, specialmente a Milano, dove il tasso di occupazione rimane alto. «La crisi degli uffici è stata forte in alcuni mercati, come gli Stati Uniti, ma qui in Italia, e soprattutto a Milano, abbiamo mantenuto alti tassi di occupazione». Secondo D'Ercole, è chiaro che lo smart working rimarrà come elemento di flessibilità nelle politiche aziendali, ma il rientro in ufficio è già in corso: «Il bisogno di spazi condivisi per generare idee e migliorare la profittabilità delle aziende sta riportando le persone nei luoghi di lavoro».

Anche per il futuro degli uffici la qualità è la chiave del successo, con un'offerta che punta su spazi capaci di attrarre clienti esigenti. In questa visione, non si parla solo di luoghi di lavoro, ma di spazi di aggregazione che rispondono alle esigenze di be-

nessere e socialità. Per questo, Covivio ha avviato una linea di business dedicata ai «service office» e agli «office flex», offrendo un prodotto flessibile, arricchito da servizi di food e wellbeing, che stimolano il ritorno dei tenant. Questa formula sta dando ottimi risultati sia in Francia sia in Italia, e presto verrà introdotta anche in Germania.

Com'è noto però per Covivio il core del real estate passa per la rigenerazione urbana, con progetti chiave a Milano, come il distretto Symbiosis e lo scalo di Porta Romana, dove l'azienda lavora per restituire valore alla città attraverso rigenerazioni che coinvolgono interi quartieri e non solo singoli edifici. «Soprattutto nel cuore delle città, è un'opportunità per creare spazi che rispondano ai bisogni delle comunità e delle aziende», conclude. (riproduzione riservata)

Una casa smart, fonte di benessere esperienziale. La nuova sfida per interior designer e progettisti

ABITARE DIGITAL E GREEN

Tecnologia e sostenibilità hanno cambiato gli spazi domestici

DI LAURA PIZZARDELLO

L'integrazione della tecnologia intelligente e i principi di sostenibilità stanno trasformando gli ambienti di lavoro e abitativi. I designer si trovano di fronte a una sfida stimolante ma non priva di insidie. «Se fino a qualche tempo fa la progettazione degli spazi era data dalla possibilità di rispondere a funzioni precise, adesso bisogna rispondere a esigenze più complesse. Spesso la progettazione specializzata di elementi di arredo non soddisfa questi bisogni mentre i prodotti più tecnologici ed esperienziali si rivelano più adatti ad andare incontro a chi vive nell'ambiente domestico» entra diretta nel merito **Barbara Camocini**, professoressa del Dipartimento di Design del Politecnico di Milano. La parola chiave quindi per gli interior design oggi è diventata: benessere, ne è convinto anche **Massimo Villa** di RBM More azienda che produce tutti i componenti per la realizzazione e la gestione di impianti idrotermosanitari di ultima generazione: «Abbiamo sviluppato una competenza forte per le soluzioni climatiche e portiamo l'esperienza industriale, con cui si realizzano

i grandi sistemi, all'interno dei cantieri come prodotto finito: la casa, la camera d'albergo». Dalle costruzioni industriali alle abitazioni private, un passaggio che ha affrontato anche Unox Casa la prima azienda mondiale che produce forni per ristorazione a livello professionale: «Forniamo tecnologie ai maggiori chef di tutto il mondo. Con il Covid è nata la nostra "divisione casa", per renderle disponibili a tutti. Oggi sappiamo che gli edifici intelligenti integrano tecnologie avanzate, come l'automazione degli impianti o i sistemi di gestione energetica per migliorare l'efficienza e il comfort degli spazi. Questa evoluzione ci ha consentito di passare dal macro al micro, la casa, con più agilità» conferma **Matteo De Lise**, managing director dell'azienda amata anche dallo chef stellato Massimo Bottura.

Quindi la prima cosa è conoscere se stessi per capire bene cosa aumenta il grado di benessere personale in un ambiente. C'è un comfort acustico, olfattivo, visivo, i sensi sono predominanti, «È per questo motivo che la tecnologia diventa l'elemento chiave.



Barbara Camocini
Politecnico di Milano



Massimo Villa
RBM More



Matteo De Lise
Unox Casa



Giuseppe Tortato
Architeti



Graziella Schiavone
AIPI



Joi Donati
Ala Assoarchitetti
Lombardia

L'approccio strutturale deve consentire agli edifici di modificarsi nel tempo. In passato ci volevano 40 anni prima un edificio diventasse vecchio, oggi ne bastano 3 o 4. Dopo il Covid tutto quello che pensavamo fosse necessario è cambiato e continua a farlo. Quindi

dobbiamo costruire edifici che possano accogliere tecnologie in evoluzione dove la gente stia bene a 360 gradi e dove l'impiantistica sia quel qualcosa in più che arricchisce l'esperienza» dice **Giuseppe Tortato**, fondatore di Giuseppe Tortato Architeti, e conclu-

de: «Credo che gli edifici sostenibili siano quelli che dureranno negli anni. Quelli con caratteristiche che, nel tempo, resisteranno di più». Concorde anche **Graziella Schiavone**, segretario generale di AIPI, Associazione Italiana Professionisti Interior Designers Lombardia secondo la quale l'innovazione gioca un ruolo fondamentale sia in termini di materiali che di strumenti per efficientare gli edifici al fine di renderli più duraturi e precisa: «Anche l'intelligenza artificiale è un grande strumento per noi che però non deve sostituire il lavoro del professionista. L'AI con il contributo dell'esperienza umana può raggiungere risultati elevati». Sulla salvaguardia dello status quo e il patrimonio storico ha un'idea ben precisa **Giuseppe Joi Donati** di Ala Assoarchitetti Lombardia: «Bisogna salvaguardare gli edifici, soprattutto quelli storici, e il benessere di chi vi abita. A volte città, come Milano e Roma, colgono le occasioni di rigenerazione urbana per ridare vita a interi quartieri» conclude. (riproduzione riservata)

Locazioni brevi, una soluzione redditizia che aumenta il gettito fiscale

La nuova edilizia residenziale pubblica è un fenomeno in espansione e offre servizi abitativi in affitto per favorire l'accessibilità, la sostenibilità dei costi di locazione e la formazione di nuove comunità di residenti. Come può coesistere con il fenomeno delle locazioni brevi? «Hanno finalità diverse ma possono coesistere perché rispondono a istanze diverse», secondo **Luca Capodiferro**, vicepresidente vicario nazionale e presidente del Centro Studi di Confabitare. Housing sociale si fa ma non tutti hanno le idee chiare su come deve essere fatto, perché rischia di svolgere un ruolo che dovrebbe essere più di competenza pubblica. La locazione breve, invece, può e deve essere una risposta fondamentale per il mercato, a patto però che si capisca il business e a chi si rivolge. È vituperata solo perché in competizione con l'alberghiero. Se io voglio andare in una città, essere totalmente libero per tre giorni, sceglierò magari una locazione breve su una delle famose piattaforme. Ma se preferisco avere una serie di servizi sceglierò un albergo che me li garantisca. Ed ecco annullata la contrapposizione». Due modalità di locazione che fanno parti di uno stesso scenario. Lo dimostrano anche i dati



Luca Capodiferro
Centro Studi
Confabitare



Marco Grumetti
Fiaip

della Federazione Italiana Agenti Immobiliari Professionali, (15mila operatori presenti sul territorio nazionale): nel 2023 sono stati fatti 1,6 milioni di contratti ad uso abitativo che nascono per un'esigenza temporanea. Un fenomeno che **Marco Grumetti**, vicepresidente vicario di Fiaip spiega così: «La maggior parte delle unità immobiliari in Italia è in mano ai singoli cittadini, i quali grazie alla cedolare secca sono riusciti a dare una redditività importante al loro immobile. Nel conflitto tra affitti brevi e locazioni più a medio o lungo termine credo che la radice del problema sia la forma dei contratti di locazione, non solo per la durata ma anche per la certezza del pagamento e per il rientro del possesso dell'edificio alla fine del contratto o in caso di morosità». Nel 2023 l'acquisto di seconde case è aumentato del 23%, molte delle quali destinate alla locazione, «Non si può pensare di scaricare i problemi sociali sui proprietari di case. L'housing sociale è altra cosa. Il cittadino fa i suoi investimenti e paga le tasse. L'aumento del gettito fiscale negli affitti, grazie alla cedolare secca, c'è stato, a riprova che diminuendo le tasse aumenta il gettito, non il contrario» conclude Grumetti. (riproduzione riservata)

Housing sociale come occasione di crescita

L'housing sociale è una nuova forma di offerta di servizi abitativi integrati che si basa sulla sostenibilità dei costi di locazione, sul recupero e la valorizzazione del patrimonio immobiliare esistente e sulla promozione di nuove comunità di residenti. Questo sistema di locazione offre soluzioni abitative diversificate in affitto, per un target di popolazione con un reddito non adeguato per il mercato immobiliare privato: «Bisogna conoscere la domanda per orientare l'offerta ed è proprio analizzandola che si comprende che non si tratta semplicemente della casa in sé, ma di un luogo dove vivere caratterizzato da servizi specifici dedicati a diversi tipi di utenza e a determinate condizioni economiche. Sul traino delle città europee il fenomeno di locazione moderna potrebbe essere un'opportunità di efficientamento, adeguamento e implementazione di interi quartieri e quadrilateri. C'è tutta una fascia di mercato, che è quella che sta tra l'edilizia popolare tradizionale e il libero mercato, che non è presidiata da nessun tipo di offerta, alla quale bisogna dare comunque delle risposte. Un tentativo è stato fatto con il Piano casa del 2009, prima ancora con l'introduzione della definizione di alloggio sociale nel decreto ministeriale del 2008. Ma la strada da percorrere è lunga» conclude **Elena Molignoni**, head of Real Estate di Nomisma. (riproduzione riservata)



Elena Molignoni
Nomisma

Il segmento contech riguarda la pianificazione, la progettazione e la costruzione degli edifici

LA RIVOLUZIONE DEL PROPTTECH

Startup e piattaforme digitali cambiano tutta la filiera

DI MIMMO STOLFI

Il proptech è un nuovo modello di business che applica le tecnologie digitali al settore immobiliare. Nell'era dell'automazione, della realtà virtuale aumentata, del blockchain, l'innovazione digitale non poteva non influenzare anche il modo in cui si affitta, si compra, si valuta e si costruisce un bene immobile. «Proptech è un neologismo», chiarisce il professor **Andrea Ciaramella**, fondatore e coordinatore di Italian PropTech Network, «che è stato usato in ambito accademico per la prima volta all'università di Oxford nel 2017. È la fusione di due parole, property e technology, e di fatto descrive quella filiera di soluzioni native digitali che impatta su tutto il ciclo di vita dell'immobiliare, dal cantiere fino alla gestione degli edifici». È un fenomeno globale che vede protagonisti giovani startup in tutto il mondo con tassi di crescita importanti e notevoli volumi di investimento. «Nel 2018 c'erano una quarantina di startup italiane»,



Andrea Ciaramella
Italian PropTech Network

ricorda Ciaramella, «oggi siamo intorno a 400, con interessanti tassi di crescita anno su anno, intorno al 22%. Se si immagina un'operazione immobiliare tradizionale, occorre cercare un'opportunità di investimento, trovare un'area, comprarla, far partire un cantiere, costruire, mettere a reddito e gestire l'immobile per l'intero ciclo di vita. Ognuna attività può essere supportata da una soluzione nativa digitale che velocizza i processi, rende trasparenti dati e informazioni, supporta tutta la filiera dei professionisti».

Anche **Luke Brucato**, chief strategy officer di Immobiliare.it, ha vissuto le prime esperienze di proptech in Italia. «Forse il più grande esempio di property e technology degli ultimi vent'anni», dice Brucato, «è stato il passaggio dalle riviste cartacee di annunci immobiliari alle vetrine di annunci online. Un



Luke Brucato
Immobiliare.it

passaggio dato per scontato, ma è stato rivoluzionario. Non solo ha cambiato l'esperienza della ricerca e della vendita, ma ha permesso, per esempio, all'industria finanziaria di avere a disposizione una visione completa di quello che è in vendita e di averla in maniera digitale».

Un esempio delle grandi potenzialità del proptech nei vari ambiti del mondo immobiliare è dato da Contract District Group, marketplace per il design system. La missione del gruppo è rendere unica l'esperienza d'acquisto, grazie a servizi esclusivi e a una progettazione integrata di prodotti di interior design.

«Per integrare la filiera dell'interior design all'interno del mondo dell'immobiliare residenziale», dice **Lorenzo Pascucci**, fondatore e ceo del gruppo, «è stato necessario investire su una piattaforma tecnologica che desse



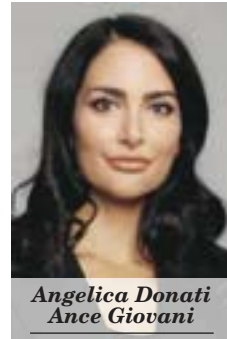
Lorenzo Pascucci
Contract District Group

la possibilità di integrare al massimo tutti gli aspetti della filiera e della catena del valore che stanno dietro alla vendita di una casa, tralasciando un flusso di semplificazione nella proposta e personalizzazione degli arredi che diversamente creerebbe ostacoli, inefficienze e rallentamenti nello sviluppo di costruzione o ristrutturazione di un immobile».

Ovviamente le nuove tecnologie hanno investito prepotentemente anche l'edilizia: «Il proptech ha un impatto importante sulla gestione degli immobili», osserva **Angelica Donati**, presidente Ance Giovani, «al suo interno, c'è il segmento contech che invece riguarda la fase costruttiva, poiché rappresenta l'insieme delle tecnologie che permettono di innovare il modo attraverso cui si pianificano, si progettano e si co-

struiscono edifici, oltre alla produzione e all'assemblaggio dei loro componenti».

La soluzione più conosciuta è senz'altro il Bim, Building information modeling, un modello che contiene le informazioni di tutto il ciclo di vita di un'opera. Inserendo tutti i dati, si possono integrare in un unico sistema tutte le diverse componenti ed expertise che sono necessarie per la



Angelica Donati
Ance Giovani

costruzione di un edificio o di un'infrastruttura.

«Di fatto oggi tutti i progetti importanti devono essere fatti in Bim», continua Donati. «Il suo utilizzo, dalla fase di progettazione alla fase di costruzione, fino alla gestione, rende techready tutto quello che si costruisce. Chiaramente, per quanto le imprese di costruzioni vogliano essere il più innovative possibile, sono molto condizionate dalle richieste dei committenti. Quindi, il messaggio che dovrebbe passare è che l'innovazione premia e perciò vanno premiati i progetti più innovativi». (riproduzione riservata)

Crowdfunding immobiliare ed educazione finanziaria

Nato nel 2012 negli Stati Uniti, il crowdfunding immobiliare si è sviluppato con gli anni anche in Italia. Si tratta di una modalità innovativa, che in tutto il mondo vale circa 45 miliardi di euro, che permette di partecipare, attraverso la raccolta di fondi online, al finanziamento di un progetto immobiliare, in cambio di una remunerazione del capitale. «Il valore aggiunto del crowdfunding immobiliare», spiega **Valentina Lanfranchi**, responsabile mercati e governance di Aifi, «sta anche nell'educazione finanziaria che acquisisce l'investitore al dettaglio che entra in un asset class a cui non avrebbe potuto accedere in altro modo, visto che i tagli di investimento sono molto piccoli». Ma cosa pensano le banche di questa innovativa modalità di finanziamento del real estate? «Le banche collaboreranno sempre di più con le piattaforme di crowdfunding», dice



Valentina Lanfranchi
Aifi



Adela Kito
Solution Bank

Adela Kito, head of underwriting, di Solution Bank «anche per facilitare il completamento della raccolta di risorse finanziarie necessarie a un progetto immobiliare. Solution Bank lo sta già facendo da tempo e continuerà a farlo, sostenendo le imprese che utilizzano anche canali di raccolta alternativi. Siamo convinti, infatti, che il crowdfunding sia un'opportunità che va coniugata alla dovuta attenzione alla gestione dei processi, alla governance e alla chiarezza di presentazione del rischio-rendimento». Ma non sono tutte rose e fiori per il crowdfunding immobiliare.

«In seguito al nuovo regolamento europeo», spiega Valentina Lanfranchi, «la struttura di mercato degli operatori è cambiata. Ci sono state piattaforme di crowdfunding che sono uscite dal mercato e quelle che sono rimaste si sono dovute concentrare troppo sulla burocrazia. (riproduzione riservata)

Il territorio attrattivo ha regole, servizi e infrastrutture

Secondo **Angelo Artale**, direttore generale di Finco, azienda che opera nel settore delle costruzioni e dell'ingegneria, il futuro del settore immobiliare ha come parola chiave: manutenzione. «Bisogna essere realistici, l'Italia, che si vanta di avere tre quarti del patrimonio culturale, ha



Angelo Artale
Finco

po pochi», ma l'assessore, invece, intendeva che erano troppi e anche organizzati male. Intervenire, in questo caso, avrebbe però fatto perdere voti». Un altro punto debole per il direttore generale di Finco è la burocrazia, considerato il vero fardello del Paese: «Ministri e assessori hanno delle idee bellissime a riguardo, peccato che poi nella fase di controllo non si fa mai nulla. E questo è un punto fondamentale. La pressione fiscale in Italia non è tanto diversa da quella dei paesi nordici ma è la distribuzione a essere differente.

In Svezia, il 90 per cento dei cittadini le tasse le paga, chi più chi meno secondo un sistema di redistribuzione delle risorse per servizi e strutture utili alla comunità». La conclusione di Artale è un concetto molto lineare: «L'Italia ha bisogno di una classe politica che si prenda la responsabilità di fare scelte impopolari mettendo in conto che il mandato finisca prima che le riforme in atto vengano portate a termine». (riproduzione riservata)

Riappropriarsi degli spazi per migliorare la qualità della vita

COSTRUIRE IL FUTURO RESIDENZIALE

Digitalizzazione e rigenerazione urbana sono le parole chiave

Il mercato immobiliare italiano sta affrontando sfide in un contesto di instabilità economica e sociale. Un comparto che sta cambiando rapidamente, a causa soprattutto di fattori ambientali e socio-economici, è il residenziale, attraversato da una rivoluzione che investe i modelli e gli stili dell'abitare. «Abbiamo avuto un proficuo incontro sulla digitalizzazione con il governo in carica», dice **Domenico Di Canosa**, presidente di Smart buildings alliance, un'associazione che ha l'obiettivo di supportare tutti gli attori del settore edile, degli enti pubblici e privati e



Domenico Di Canosa
Smart Buildings Alliance

delle istituzioni intorno al tema del digitale. «La digitalizzazione è una parte importante e strategica del programma del Pnrr, alcuni capitoli di spesa vanno in questa direzione per gli interventi sugli immobili», continua Di Canosa; «quindi abbiamo chiesto di realizzare una cabina di regia a livello nazionale che comprenda tutti gli stakeholder - dalle associazioni dei consumatori a quelle di filiera fino

agli ordini professionali - per poter stabilire una strategia che affronti la necessità primaria dell'abbattimento dell'impatto ambientale del parco edilizio nazionale. E non solo. L'Italia deve essere pronta a misurarsi con la sfida degli edifici intelligenti, adottando soluzioni digitali sicure, competitive ed innovative per migliorare la qualità della vita dei cittadini. Poter far comprendere la necessità della digitalizzazione di tutta una serie di servizi è fondamentale, a partire dalla razionalizzazione dei consumi. Collegare tutti i dispositivi a dei sistemi esterni

alla casa permette di estrapolare dati che poi vengono studiati. Questo fa migliorare il settore in molti ambiti, diventa una risorsa per tutto il territorio». Altrettanto importante della digitalizzazione, è la rigenerazione urbana. Un processo sempre più necessario che avviene tramite interventi di recupero a livello di infrastrutture e servizi, limitando il consumo di territorio a tutela della sosteni-

bilità ambientale. Rigenerare permette inoltre alla comunità di riappropriarsi e di rivivere nuovamente gli spazi rigenerati, con evidenti miglioramenti nella qualità della vita e nella sfera sociale, economica e ambientale. Proprio la rigenerazione urbana e l'uso sostenibile del suolo sono al centro di un disegno di legge, presentato in Senato. «Le leggi non sempre risolvono i problemi, a volte li complicano», sostiene **Giorgio Spaziani Testa**, presidente di Confedilizia. «Questo disegno di legge potrebbe essere un'iniziativa utile se rispetterà alcuni principi. Da rappresentante della associazione storica della proprietà immobiliare, dico che nel ddl deve esserci il rispetto dei diritti dei proprietari privati



Giorgio Spaziani Testa
Confedilizia

e proprio qui ci sarebbe qualcosa da rivedere, ma se si attua con i principi più moderni anche presi in prestito da diverse legislazioni regionali di collaborazione fra pubblico e privato, e quindi di condivisione degli interventi, si può fare qualche passo avanti».

La bozza di legge di bilancio 2025 rimodula completamente i bonus edilizi. La manovra prevede, tra l'altro, paletti più stringenti sui lavori di ristrutturazione dal primo gennaio 2025: per la prima casa resta al 50% per l'efficienzamento al 36%.

«Non mi convince affatto il taglio degli incentivi fiscali per gli interventi edilizi», afferma Spaziani Testa. «Credo sia molto grave non perché ci sia un diritto alla detrazione fiscale per i proprietari né perché ci sia un diritto a un'edilizia assistita. C'è però la necessità di un intervento edilizio diffuso, a partire dalla rigenerazione urbana. Quello che si sarebbe dovuto fare era, perciò, un riordino degli incentivi e una segnalazione di priorità, invece si è fatto un taglio indiscriminato».

Uno dei problemi dell'immobiliare residenziale sono i prezzi a volte proi-



Kastriot Cara
KcImmobilGest

bitivi della case, soprattutto nelle città più importanti, a partire da Milano. Una delle soluzioni a questo problema è il trasferimento delle abitazioni verso località limitrofe che stanno cominciando a proporre soluzioni sempre più attraenti, funzionali e di pregio.

Kastriot Cara, amministratore delegato di KcImmobilGest, agenzia immobiliare di Piacenza sottolinea come, sebbene Milano continui a esercitare un grande fascino, città come Piacenza, con la loro storia e alta qualità della vita, stanno diventando sempre più attrattive. «Quante famiglie possono permettersi di comprare casa a Milano?», si chiede Cara, «in città come Piacenza, questo è certamente possibile». La combinazione tra un affascinante contesto storico, un'elevata qualità della vita e l'opportunità di investimento rende Piacenza una scelta sempre più popolare per chi cerca di allontanarsi dal caos metropolitano senza rinunciare ai comfort moderni. (riproduzione riservata)

Verso spazi più flessibili e sostenibili, hybrid working e uffici tra i principali asset class

Il mercato del real estate commerciale a Milano continua a mostrare una forte attrattiva per investitori nazionali e internazionali. «Tutti gli anni svolgiamo un'analisi su due livelli: sia a livello internazionale che commerciale per comparare le città europee. Lo abbiamo fatto con l'aiuto di JLL (Jones Lang LaSalle, società di consulenza immobiliare)», spiega **Carlo Capra**, area territorio e ambiente, Assolombarda, «dal nostro perimetro di analisi è emerso che Milano è una città intermedia in termini di investimenti a livello europeo, le città con le quali noi competiamo possono essere Amsterdam o Barcellona. Ci sono però differenze con altre città più grandi. Sicuramente ci distinguiamo per l'asset uffici». A Milano l'ufficio è il principale asset class di riferimento oltre all'industria della logistica, tutto ciò che è l'immobile di impresa, «abbiamo guardato anche cosa stanno facendo le imprese del territorio e quindi ogni anno cerchiamo di mappare quali sono i principali interventi in termini di ampliamenti, nuovi insediamenti e riqualificazioni importanti delle sedi. Nel 2023 abbiamo mappato circa 30 nuovi insediamenti di imprese a Milano città» conclude Capra.



Carlo Capra
Assolombarda

Altrettanto interessante il tema industriale della logistica che comprende anche le province di Lodi, Pavia e Monza Brianza e tutti gli investimenti che hanno un forte legame col tema delle infrastrutture. Il fenomeno dello smart working e del lavoro ibrido post-Covid, per esempio, ha trasformato radicalmente la strategia di aziende come International Workplace Group (Iwg), leader negli spazi di lavoro flessibili.

Adattandosi alle nuove esigenze delle organizzazioni, Iwg ha potenziato la propria offerta consentendo alle aziende di ridurre i costi fissi e migliorare la qualità della vita dei dipendenti.

«Il lavoro ibrido ha influito in modo radicale sul mercato. Dal canto nostro abbiamo dovuto modificare il piano di espansione. Nel 2014 avevamo 10 business center oggi ne abbiamo oltre 100, Milano per noi è

uno dei mercati principali, da marzo apriremo tre piani all'interno di Torre Velasca» dice **Mauro Mordini**, country manager Italia e Malta, International Workplace Group (IWG), «C'è molta domanda ma abbiamo dovuto spostare lo spazio per l'ufficio vicino a dove vivono i lavoratori, le richieste sono cambiate e vanno verso spazi più flessibili e sostenibili. I vantaggi per le



aziende su queste nuove modalità di fare ufficio sono diversi. Si punta su people, planet e profit». Per people si intende la work life balance; il hybrid working è qualcosa che migliora l'equilibrio tra vita professionale e vita privata. Planet è un concetto che riguarda l'ambiente, è chiaro che riducendo gli spostamenti per recarsi in ufficio e tornare a casa c'è sicuramente una riduzione delle emissioni di CO2. Non ultimo il profit che è sempre stato nell'agenda di qualsiasi azienda, e riguarda il ritorno in termini economici. Per analizzare i singoli aspetti del sistema real estate l'analisi dei dati è fondamentale. Flussi domanda e offer-

ta tradizionali non bastano più. «I dati hanno influenzato tutti i settori, compreso quello degli hotel e delle grandi catene dell'hospitality. Questo spinge il comparto a sfruttarli sempre di più per il proprio business. Come indicatori guardiamo all'intensità, alla misurazione di spesa, ai dati storici di affluenza sul territorio», precisa **Marco Montagnani**, Area general manager Lake Como, R Collection Hotels, «usiamo una gran mole di dati anche per fare ricerca sui nostri clienti, perché ci permette di capire meglio chi sono, individuare le loro capacità di spesa oppure per essere più attrattivi verso nuovi clienti». (riproduzione riservata)

La nuova normativa che regola le compravendite di crediti deteriorati va perfezionata NEGOZIARE PER MITIGARE I RISCHI

Il ruolo del gestore e le strategie per gli investimenti

DI LAURA PIZZARDELLO

È recente la normativa che regola la compravendita di crediti deteriorati in Italia ma sembra che ci siano ancora dei dettagli da affinare rispetto alla normativa europea. «Il primo

problema che sorge è il ruolo dell'avvocato stesso perché viene disciplinata la figura del gestore del credito, che è una figura nuova nel Tub (Testo unico bancario), ma non si è entrati nel merito della possibilità dell'avvocato di gestire

direttamente il credito. Quindi con questa normativa si è teso a liberalizzare e permettere l'acquisto dei crediti deteriorati anche da parte dei privati, ma questi si dovranno comunque rivolgere a un gestore del credito per tutte le questioni successive, senza potersi rivolgere direttamente al loro avvocato» precisa **Federico Leone**, Founder,

Studio Legale Lione Sarli. La normativa comunitaria, infatti, lasciava ampio spazio di scelta ai Paesi membri riguardo la gestione che segue alla compravendita. Lo scenario che si sta prospettando in Italia potrebbe essere un primo punto di complicazione, un appesantimento burocratico quando invece l'obiettivo sarebbe di liberalizzare e favorire la circolazione dei crediti. Ma qual è la strategia vincente, nella gestione dei crediti deteriorati? «Così come per gli altri settori di investimento, anche nel comparto immobiliare è essenziale una gestione del rischio informata e integrata nelle fasi di negoziazione per proteggere il capitale migliorando la resilienza del portafoglio di asset nel lungo periodo» raccomanda **Maurizio Cinà**, architetto di Credit Glorius. «La strategia fondamentale sui crediti deteriorati è la simmetria informativa. Molto spesso i team dei maggiori servicers non hanno le skill per gestirli, il settore

si è mosso troppo velocemente. Noi cerchiamo di dare, a chi acquista il credito, la certezza dell'investimento, il timing necessario e il rendimento previsto», ha aggiunto. Quali potrebbero essere le difficoltà di un investitore prima di procedere all'acquisto di crediti deteriorati lo spiega bene **Federico Leone**: «Nell'ambito del real estate, una negoziazione ben strutturata e una finalizzazione strategica sono fondamentali per ottimizzare il valore delle transazioni e tutelare gli investimenti. Le strategie di mitigazione dei rischi diventano quindi essenziali per prevedere e gestire possibili imprevisti. In Italia fin da subito è evidente, riba-

disco, che rispetto alla normativa europea, c'è una carenza nella legge. Nella normativa viene infatti disciplinato solo il ruolo del gestore del credito ma non quello dell'avvocato». (riproduzione riservata)



Federico Leone
Studio Legale Lione Sarli



Maurizio Cinà
Credit Glorius

studiovolpic.com | ph: Marco Girolami

È la vita che ti porta.

50^D La vita è un viaggio attraverso molte porte. L'importante è aprirle tutte. In 50 anni siamo rimasti aperti all'innovazione, al design, alla ricerca, alla tecnologia. Abbiamo aperto una strada che vogliamo continuare a percorrere, con progetti che migliorano la vita delle persone, rendendola più semplice e più sicura.

dierre.com

Dierre
LA TUA CASA, LA TUA VITA

Cardeto District, una nuova asta per l'ex ospedale Umberto I di Ancona

IL DISTRETTO CHE RIDISEGNA LA CITTÀ

Si basa sulla multifunzionalità il progetto di rigenerazione urbana

DI SIMONE STENTI

Ancona si prepara a un significativo passo verso la rigenerazione urbana con la prossima asta pubblica per il Cardeto District, situato nell'area dell'ex ospedale Umberto I, alle pendici del parco del Cardeto, a pochi minuti dal centro storico e dal porto.

Dopo tre aste andate deserte, con prezzi base che dagli iniziali 53 milioni sono scesi fino a dimezzarsi, la prossima chance è fissata per il 20 dicembre, con una base ulteriormente ridotta a circa 17,5 milioni per l'area di circa 27mila metri quadrati. Un'opportunità ora più appetibile per gli investitori che puntano a entrare in un progetto strategico per il futuro del capoluogo marchigiano.

Il progetto punta a riqualificare l'area con un approccio multifunzionale, combinando residenze, spazi commerciali, uffici e aree pubbliche, con un



Le residenze di Cardeto District



Spazi per laboratori didattici e coworking

approccio che risponde alla crescente domanda di sostenibilità e qualità della vita, temi centrali per il mercato immobiliare attuale. Le soluzioni architettoniche sono orientate alla bioedilizia e all'efficienza energetica, un mix funzionale che include coworking, aule studio, palestre, aree verdi e percorsi pedonali per massimizzare il valore per residenti e fruitori,

rendendo Cardeto District un asset in grado di contribuire al riposizionamento competitivo di Ancona.

La multifunzionalità e l'efficienza energetica, pilastri del progetto, rispondono anche alla crescente pressione del mercato sugli investimenti Esg, rendendolo attrattivo per gli investitori sensibili a queste variabili. L'obiettivo non è solo migliorare l'attratt

tività dell'area, ma creare un ecosistema urbano sostenibile che possa generare un ritorno economico stabile e favorire nuovi flussi di capitale verso Ancona. L'asta rappresenta quindi una tappa cruciale in un piano di sviluppo a lungo termine che mira a trasformare il capoluogo marchigiano in un modello di innovazione urbana, sfruttando una domanda immobiliare in espansione in

On demand su Class Agorà

Questo Rapporto raccoglie testimonianze e spunti emersi durante l'evento di Class Editori, MF Real Estate Summit 2024, trasmesso in diretta su Class Cnbc (Sky 507), lo scorso mercoledì 30 ottobre. Condotta dal direttore Andrea Cabrini, si può rivedere integralmente on demand su classagora.it.



un contesto che coniuga elevati standard abitativi e una visione sostenibile del territorio. (riproduzione riservata)

immobiliare.it Insights

**Anticipa il futuro
del real estate
con il potere
dei dati**

**PRENOTA ORA
UNA DEMO
GRATUITA**



DATABASE INTEGRATI SU:

- DOMANDA E OFFERTA DA IMMOBILIARE.IT
- COMPRAVENDITE REALI
- PERFORMANCE ENERGETICA
- RISCHIO AMBIENTALE
- VARIAZIONI CATASTALI IN TEMPO REALE

ANALISI SOCIO-ECONOMICHE E TERRITORIALI

MODELLI DI VALUTAZIONE AUTOMATIZZATA

PREVISIONI MULTI-SCENARIO SUI VALORI FUTURI



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

Investire con strategia e innovazione nell'immobiliare

Covivio vede una crescita significativa nel settore hotellerie e residenziale, con un focus su uffici di alta qualità e progetti di rigenerazione urbana in Europa

Negli ultimi anni, il mercato immobiliare ha vissuto profonde trasformazioni. La pandemia di COVID-19 ha ridefinito le dinamiche di domanda e offerta, influenzando ogni aspetto del settore, dalle abitazioni residenziali agli uffici, fino agli hotel. La necessità di adattarsi alle nuove condizioni ha spinto molte aziende a rivedere le proprie strategie e a investire in innovazione e sostenibilità. Covivio, una delle principali property company europee, sta navigando in queste acque complesse con una strategia diversificata che guarda con ottimismo al futuro: la discesa dei tassi di interesse e il rimbalzo del settore hotellerie rappresentano infatti segnali positivi. Un anno con il segno più, quindi, nonostante le turbolenze del mercato immobiliare, quello messo a segno da Covivio, quotata all'Euronext di Parigi, che annunciando i risultati finanziari dei primi 9 mesi del 2024 sottolinea l'aumento dei ricavi di gruppo a quota 509 milioni di euro, in crescita del 6,8% a perimetro costante. «In un contesto di crescente interconnessione globale», dice Lorenzo D'Ercole, Head of Asset and Technical Management di Covivio, «continuiamo ad investire in uffici di alta qualità, residenze e hotel, mirando a soddisfare le esigenze di un mercato in rapida evoluzione».



Credits: Diego De Poi

Credits: Diego De Poi

Credits: Diego De Poi

Da sinistra, in senso orario, Lorenzo d'Ercole head of assets and technical management di Covivio; un interno del workplace Meridian a Milanofiori, l'ingresso del community district Symbiosis e il progetto di cogenerazione urbana The Sign, entrambi a Milano

DOMANDA. Qual è la vostra visione del mercato immobiliare e la strategia che state seguendo per investire?

RISPOSTA. Siamo una property company quotata e oggi grazie alla discesa dei tassi di interesse guardiamo al futuro con un po' più di ottimismo rispetto all'anno scorso, che è stato piuttosto complicato. Investiamo in modo diversificato sia da un punto di vista geografico che di asset class: siamo presenti principalmente in Italia, Francia e Germania, in uffici, residenze e hotel. Questa diversificazione, soprattutto nelle destinazioni d'uso, ci fa ben sperare, in particolare per il settore dell'hotellerie, che sta performando molto bene. E' vero, abbiamo avuto un rimbalzo eccezionale nel post-COVID, con risultati notevoli sul nostro patrimonio, che comprende circa 6 miliardi di immobili di hotel in Europa occidentale, e oggi vediamo opportunità di crescita anche in Italia. Per quanto riguarda le residenze, siamo molto attivi in Germania, con buone performance, e speriamo di espandere questo approccio anche in altri paesi. Gli uffici, invece, attraversano un periodo più complicato, tuttavia in Italia vantiamo un'occupancy del 98%, il che dimostra che i nostri prodotti funzionano perché incontrano i bisogni delle aziende contemporanee. In futuro prevediamo di continuare a investire in prodotti di altissima qualità, anche sviluppandoli direttamente.

D. Si pensava che lo smart working avrebbe azzerato il business degli uffici, è così?

R. La crisi degli uffici è stata forte in alcune aree, come New York, per esempio. Gli investitori americani non credevano ai tassi di occupancy che abbiamo a Milano poiché vivono in una realtà diversa. Tuttavia, lo smart working ha impattato il settore degli uffici, ma non l'ha azzerato né a

New York né a Milano. A New York, la flessibilità è diventata la norma, mentre a Milano il ritorno in ufficio è più marcato, anche per la cultura del lavoro e l'importanza del contatto personale. Lo smart working si è assestato su 1-2 giorni a settimana, le superfici in alcuni casi sono state ridimensionate, ma sono aumentati gli spazi collaborativi che restano essenziali per attività creative e networking,

D. Quanto è importante per Covivio la componente dei servizi? Può parlarci di alcuni dei progetti principali?

R. Il tema dei servizi è centrale, soprattutto negli uffici per il benessere dei dipendenti e per l'attrattiva degli spazi di lavoro. I servizi, come aree relax, palestre, spazi dedicati alla ristorazione, migliorano la qualità della vita e promuovono un ambiente di lavoro più stimolante e produttivo. In Covivio abbiamo avviato una nostra practice chiamata Wellio, che offre Flex Office in Francia e Italia, e presto anche in Germania. Offriamo un prodotto flessibile e ricco di servizi di alto standing, ristorazione, concierge, sicurezza, community, una formula che i nostri clienti apprezzano molto, infatti entrambi i nostri siti a Milano sono fully occupied. In Italia, siamo principalmente investiti a Milano, con progetti significativi di rigenerazione urbana. Quello di più recente completamento è The Sign, che ospita le sedi di Aon, NTT Data e a brevissimo anche la nuova sede di L'Oréal Italia; poi Symbiosis, un progetto di 130.000 metri quadri con nuovi sedi in sviluppo per Snam e Moncler; e ancora lo scalo di Porta Romana, una zona strategica della città che stiamo sviluppando in partnership con altri investitori istituzionali. Poi, a Milanofiori, il profondo intervento di riqualificazione che ha portato alla nascita di Meridian, e infine in corso Italia abbia-

mo Corte Italia, un prestigioso edificio storico di proprietà già pre-locato al 100%. In tutti i nostri interventi, in particolar modo per quelli su scala di quartiere come Porta Romana, adottiamo un approccio olistico, dialogando con tutti i possibili stakeholder per mettere le persone al centro della nostra progettazione e creare spazi che le soddisfino attraverso soluzioni innovative, collaborative e funzionali.

D. Qual è stato il risultato di questo lavoro di dialogo per il progetto di Scalo di Porta Romana?

R. Gli stakeholder nell'ambito del progetto di Scalo di Porta Romana sono stati coinvolti per la definizione di aspetti connessi a mobilità, sostenibilità, morfologia immobili, attivazione ground floor/retail, sicurezza e gestione spazi pubblici. Covivio ha lanciato di recente il contest architettonico per i lotti nord dell'area di sua competenza, e le proposte saranno valutate non solo sulla base della qualità architettonica, ma anche dell'innovazione e della flessibilità del prodotto, del rapporto con il contesto urbano, delle relazioni indoor e outdoor e dell'engagement della community, delle caratteristiche di sostenibilità.

D. Come vede il futuro?

R. Pensiamo di aver superato il momento buio. Ci aspettiamo un miglioramento progressivo già dalla fine di quest'anno e nel 2025. Gli hotel hanno performato benissimo e pensiamo che continueranno a farlo. Per gli uffici, ci aspettiamo un rimbalzo positivo, specialmente a Milano. Le condizioni finanziarie aiuteranno, con tassi in discesa che miglioreranno le condizioni per gli sviluppatori e gli acquirenti. Il costo del denaro ha un effetto positivo sui nostri conti, e speriamo in un futuro più luminoso.



LODES



Volum, *design by* Snøhetta
lodes.com

Visit us at the *Lodes* Milan Showroom
via della Moscova 33 – Milan

Wellbeing Climatico: da narrazione a esperienza

I sistemi integrati per la gestione e il controllo del clima firmati MORE ridefiniscono gli standard del benessere ambientale adattandoli alle esigenze personali

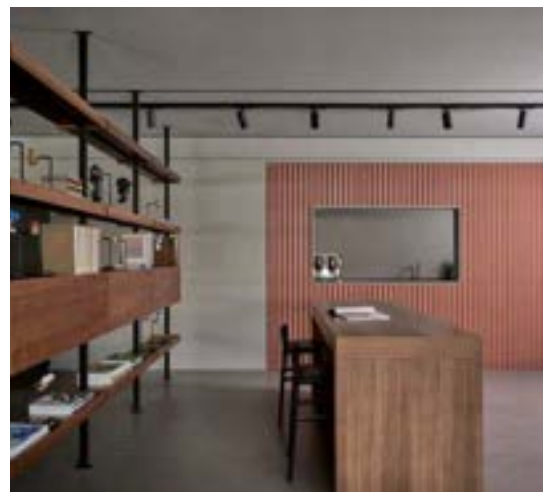
Stare bene nello spazio dove si abita, si vive o si lavora – in una parola raggiungere il Wellbeing Climatico – è un concetto in apparenza semplice da spiegare, ma difficile da ottenere. È, infatti, il frutto di un delicato equilibrio di condizioni ambientali dato principalmente dall'armonia di tre indicatori: temperatura, umidità e qualità dell'aria. Significa progettare quello che non si vede: il comfort dell'ambiente. Ispirandosi alla natura e ponendo l'individuo al centro, MORE, la divisione di RBM Spa – azienda che da oltre 70 anni progetta e produce componenti e sistemi idrotermosanitari innovativi – ha pensato e realizzato il primo sistema integrato per la gestione e il controllo del clima in ambienti domestici e lavorativi e in spazi collettivi come alberghi o ospedali. Sistemi integrati invisibili e silenziosi, personalizzabili e integrati nell'architettura, che minimizzano le correnti d'aria e permettono il completo controllo di temperatura, umidità e qualità dell'aria, contribuendo a migliorare la salubrità e a ridurre l'inquinamento degli ambienti, ridefinendo gli standard del benessere ambientale e offrendo un'esperienza ottimale. Il Wellbeing Climatico al centro di questa rivoluzione garantisce così il massimo comfort e la salute delle persone nello spazio in cui vivono e lavorano.

TEMPERATURA, UMIDITÀ E QUALITÀ DELL'ARIA

Sono questi i tre indicatori chiave di un ambiente capace di donare benessere: un equilibrio termico ottimale, un giusto grado di umidità e aria pulita da respirare. I sistemi MORE regolano la temperatura in modo preciso, evitando fastidiose variazioni eccessive, mantengono l'umidità ideale, grazie a sensori avanzati, e monitorano la qualità dell'aria, attraverso l'integrazione di tecnologie intelligenti, migliorandola costantemente.

UN APPROCCIO PERSONALIZZATO

I sistemi MORE si adattano alle abitudini e alle esigenze delle persone, migliorandone la qualità di vita: tutto è connesso, controllabile e integrato, minimizzando i tempi di adeguamento delle condizioni ambientali a nuove o mutate condizioni esterne. Le soluzioni per il controllo del Wellbeing Climatico sono, infatti, flessibili e adattabili, consentendo di soddisfare le necessità o i vincoli imposti dalla diversità degli ambienti, anche serviti dal medesimo impianto. Ogni soluzione è progettata e realizzata su misura, con il supporto di una squadra di ingegneri e specialisti che affianca architetti e professionisti in tutte le fasi del progetto, per individuare la soluzione più efficace per ogni spazio, sia dal punto di vista energetico ed economico, sia per contribuire alla corretta gestione del



Negli showroom dell'azienda a Milano e Nave (BS) si può vivere in prima persona una vera Wellbeing Experience

sistema, una volta in opera. Grazie a questa peculiarità, ogni realizzazione risulta perfettamente integrata nell'architettura ed è tarata sulle funzioni e sulle esigenze di utilizzo dei singoli spazi. Un'unica intelligenza, gestibile attraverso un'interfaccia di controllo centralizzata e user-friendly permette di controllare, monitorare e regolare agevolmente tutti i parametri ambientali con pochi semplici gesti.

BENESSERE DA TESTARE

Per toccare con mano il concetto di accoglienza in stile MORE, all'interno dello showroom aziendale presso la sede aziendale di Nave (BS), sono stati ricostruiti uno spazio Lounge e una Suite, dove è possibile vivere un'esperienza di Wellbeing Climatico. La Lounge è l'esempio perfetto di uno spazio complesso, crocevia di passaggio, in cui tipicamente sussistono diversi fattori che possono interferire con una condizione di benessere ottimale, in primis le normali oscillazioni del clima ester-

no e l'imprevedibilità del numero e del flusso delle persone. Tutto ciò rende necessario disporre di un sistema molto flessibile, in grado di garantire il Wellbeing Climatico anche in situazioni estreme di grande affollamento, continui passaggi e temperatura esterna. La Suite, invece, è stata creata all'insegna del silenzio e dell'efficienza. Uno spazio dalle dimensioni ridotte, così da esasperarne le esigenze, perché è proprio in piccoli spazi che diventa essenziale avvalersi di sistemi di controllo e gestione del clima silenziosi, gestendo le perturbazioni interne con rapidità e senza fastidiose movimentazioni d'aria. Nella Suite l'azienda ha quindi ricreato il modello di un piccolo appartamento o la suite di un hotel, per dimostrare a clienti e progettisti la capacità delle soluzioni MORE di garantire la qualità del clima e dell'aria anche in condizioni non ottimali. Il benessere diventa così una condizione replicabile in ogni spazio domestico, lavorativo e ricettivo.



PREMIATO TRA
I 100 TOP
PRODOTTI
DELL'ANNO

LA BELLEZZA
DELL' ARTIGIANATO,
RACCHIUSA NELLE
SINFONIE DI MUZZI

LIMITED
EDITION

www.pasticceriamuzzi.com



Armani/Casa, eleganza ed essenzialità in armonia con i luoghi

Tra oceano e natura incontaminata 28 nuove esclusive residenze di lusso a Pompano Beach

Non si arresta l'espansione oltre oceano del gruppo Armani/Casa, da oltre 20 anni leader mondiale nel settore dell'arredamento di lusso. Dopo Città del Messico e Rio de Janeiro, solo nell'ultimo mese il gruppo, già operativo in 29 paesi del mondo, con un totale di 40 sedi, ha posto le basi per una solida presenza sia a New York che in Florida. Nei giorni scorsi è stata, infatti, annunciata la nascita di un emblematico complesso residenziale nel cuore di Pompano Beach grazie alla prestigiosa partnership di Armani/Casa con un'importante società di sviluppo immobiliare della South Florida (SP Developments). Qui, tra la natura incontaminata sulle rive dell'oceano, sorgerà un condominio di lusso con una collezione limitata di 28 residenze, ciascuna delle quali sarà un'opera eccezionalmente realizzata, caratterizzate da viste a 360 gradi e la privacy di un'unica unità residenziale, per ogni piano in ciascuna delle due torri che lo compongono. Eleganza, lusso e raffinatezza, sinonimi di Giorgio Armani e le sue principali caratteristiche nel mondo della moda caratterizzano anche i progetti d'eccezione del gruppo Armani/Casa che in tutto il mondo realizza soluzioni creative inedite, nelle quali estetica, essenzialità e lusso vengono interpretate e fuse con la cultura e gli ambienti in cui si trovano.

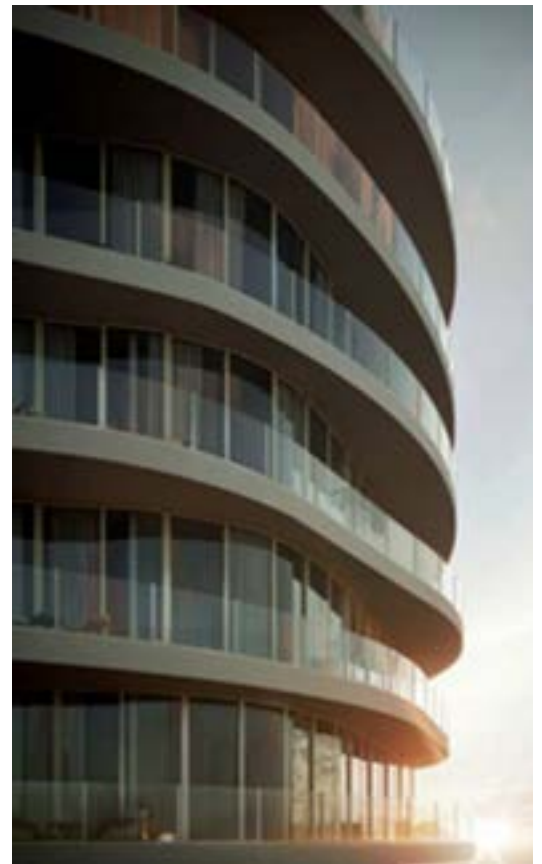
ARMANI/CASA RESIDENCES POMPAÑO BEACH

Progettate da G3 Architecture, società di architettura e design di interni con sede in South Florida, impegnata a proseguire nel solco delle grandi tradizioni di design esplorando, nel contempo, i nuovi confini del design del futuro, le lussuose residenze offriranno uno stile originale e un livello di esclusività e servizi rari in questo genere di abitazioni. Anche gli esterni saranno di grande impatto grazie alla realizzazione da parte di West 8, studio visionario, fon-

dato dal pluripremiato architetto paesaggista Adriaan Geuze, nel campo dell'architettura del paesaggio, della creazione di luoghi e del design, che ha prodotto innumerevoli destinazioni di altissimo livello, memorabili e senza tempo. «Questo nuovo progetto residenziale, il terzo negli Stati Uniti, è uno dei più esclusivi tra quelli che ho realizzato ad oggi. L'integrazione tra l'architettura, il paesaggio naturale e l'oceano mi sono stati di grande ispirazione, e sono stato altresì entusiasta di poter lavorare per una clientela esigente a cui trasmettere la mia visione in totale libertà», ha dichiarato **Giorgio Armani**. Le prenotazioni per le Armani/Casa Residences Pompano Beach, che si trovano al 1550 N Ocean Blvd, partiranno dall'autunno 2024, con il supporto alle vendite e al marketing offerto da Fortune Development Sales. Un progetto reso possibile grazie ad un collettivo dei principali sviluppatori immobiliari della South Florida, capitanato da Vertical Developments, WellDuo, GCF Development, e SP Developments con i quali il gruppo ha realizzato unità immobiliari di prestigio da Coral Gables, fino a West Palm Beach, ma anche in altre location degli Stati Uniti e all'estero. Grattacieli residenziali, complessi a uso misto, resort alberghieri di lusso, rivoluzionari immobili commerciali disegnati dai più autorevoli architetti, e prestigiosi palazzi residenziali firmati da grandi marchi: con una tale esperienza collettiva è stato possibile esprimere la visione per il progetto a Pompano Beach destinato a diventare un punto di riferimento e a modificare concretamente lo standard di vita residenziale di lusso nella zona.

MADISON AVENUE BUILDING

Fondato nel 2004, lo studio di interior design Armani/Casa offre servizi completi di architettura d'interni a privati e società di sviluppo immobiliare, dalla fase concettuale sotto la direzione artistica di Giorgio Armani, fino alla



Una torre delle nuove Armani/Casa Residences Pompano Beach, in South Florida

gestione della costruzione.

Tra i numerosi progetti non ci sono solo residenze in città come Miami, Londra, Pechino, Tel Aviv, Manila, Mumbai e Istanbul. Ad Ottobre, ad esempio, è stato inaugurato il nuovo building al numero 760 di Madison Avenue, all'angolo con East 65th Street: 9.000 metri quadrati sviluppati su 12 piani, con otto vetrine su strada, che include le nuove boutique Giorgio Armani e Armani/Casa, Armani/Ristorante e lussuose Giorgio Armani Residences. Armani, con il suo team di architetti, e SL Green, il maggiore proprietario di immobili a Manhattan, hanno collaborato con lo studio di architettura newyorkese COOKFOX alla progettazione del nuovo edificio. Le residenze, personalizzabili e il cui design è stato firmato dallo stilista, sono ubicate dal 4° al 12° piano e dotate di spazi comuni. L'imponente stabile è caratterizzato da una serie di terrazze rientrate che ne movimentano i volumi. Evidente l'ispirazione all'estetica degli anni '30-'40: linee leggermente arrotondate, ampie vetrate, superfici di pietra calcarea chiara a motivo canneté. A conferma del rispetto del luogo e della sua cultura, l'intero progetto è stato studiato per integrarsi perfettamente nel paesaggio urbano, fondendosi con il tessuto storico dell'Upper East Side di Manhattan.



Interno della boutique Armani/Casa di Madison Avenue

Solid

by Scarabeo



scarabeosrl.com



scarabeo

Un faro sicuro nel mercato immobiliare

Tradizione, competenze, affidabilità: sono questi i valori che fanno della società piacentina Kclmmobilgest un punto di riferimento per chi vuole investire in un immobile

Il cosiddetto mercato immobiliare secondario, in particolare quello residenziale, offre grandi opportunità di crescita e risulta sempre più ampio e dinamico. Secondo i dati dell'Agenzia delle Entrate, il 60% delle transazioni immobiliari del mercato del Real Estate italiano nel 2023 si sono concentrate al di fuori delle città capoluogo, con una crescita dei prezzi in linea con i mercati primari. Sono proprio i comuni minori, i «non capoluoghi», a trainare la crescita maggiore del settore. Un trend iniziato nel 2020, quando, a causa della pandemia, molte famiglie decisero di spostarsi fuori città per vivere in spazi più ampi e circondati dal verde, e proseguito negli anni a venire, complice anche la diffusione dello smart working, tanto che la domanda di spazi indipendenti, fuori città e con accesso al verde ha continuato a crescere ininterrottamente. La conferma di questa tendenza arriva anche da chi questo mercato lo conosce ormai da anni, come Kastriot Cara, piacentino di adozione e titolare dell'agenzia immobiliare Kclmmobilgest, con sede a Piacenza e uffici a Milano e Lugano, una lunghissima esperienza e conoscenza del settore, una solida rete di professionisti a livello italiano ed europeo e un ventaglio di immobili di prestigio in Italia e all'estero, con una particolare predilezione per la Val Tidone, la Val Trebbia e i colli piacentini.

IL FASCINO DELLA CAMPAGNA

«Milano sicuramente continua a esercitare una grande attrattiva, essendo una delle città più dinamiche d'Italia, sia a livello residenziale sia per gli investimenti immobiliari. In questo contesto Kclmmobilgest, forte di una solida reputazione di affidabilità, trasparenza e competenza, che si è costruita nel tempo, si pone come partner ideale di clienti italiani e stranieri che cercano soluzioni abitative su misura o investimenti di un certo prestigio» spiega Kastriot Cara. «Ma, parallelamente, sta aumentando sempre più il fascino delle cittadine più piccole come Piacenza o le zone collinari che la circondano, che attraggono non solo le famiglie milanesi che cercano un luogo di residenza non lontano dalla città ma che offra una qualità di vita migliore, metrature più grandi a un prezzo più accessibile, un po' di verde, per allontanarsi dalla frenesia metropolitana senza rinunciare ai comfort moderni. Ma anche quanti – società e imprenditori italiani e stranieri – cercano soluzioni innovative, diverse, originali e che trovano in Kclmmobilgest il partner giusto a cui affidarsi. Il nostro obiettivo, infatti, fin da quando siamo nati, è sempre il medesimo: far sì che i nostri clienti raggiungano la massima soddisfazione, con risposte efficaci, capaci di affrontare un mercato che è sempre in movimento e in evoluzione. Certamente, servono molta esperienza e una



In alto, il Casale, moderna costruzione ispirata alle tradizionali abitazioni agricole, è circondato da 2000 mq di giardino. Sotto, Palazzo Torti, dimora cinquecentesca di origini nobiliari, con la corte interna e i saloni affrescati

grande conoscenza del settore e del territorio italiano, che ha davvero un patrimonio immobiliare immenso da valorizzare e promuovere al meglio e credo che anche questo rientri nei compiti di un professionista serio del settore».

TRA TRADIZIONE E INNOVAZIONE

Tra le proprietà più interessanti su cui sta operando in questo momento Kclmmobilgest spiccano due immobili molto diversi tra loro, ma entrambi di assoluto pregio e di grande valore, a testimonianza della capacità consulenziale della società di trovare per ogni cliente la risposta più adatta e su misura. «Il primo immobile è una dimora nobiliare cinquecentesca, Palazzo Torti, completamente affrescata, dislocata nella campagna piacentina, nella zona del comune di Alseno. Un palazzo storico con ampi spazi interni ed esterni assolutamente non paragonabili alle metrature e ai tagli proposti dal mercato immobiliare odierno, che consente, con la giusta ristrutturazio-

ne, di realizzare molteplici soluzioni abitative, senza contare il forte impatto che un immobile antico può avere sul tessuto urbanistico e da un punto di vista ambientale» prosegue Cara. «L'altro, invece, è un intervento innovativo che andremo a realizzare in collaborazione con Revosteelbuilding, società costituita da un gruppo di industriali milanesi, all'interno del Golf Club di Croara, in Val Trebbia, a pochi chilometri da Piacenza. Si tratta di una nuova costruzione in classe A4, denominata il Casale, pensata per armonizzarsi perfettamente con il paesaggio naturale delle valli circostanti, coniugando i più alti standard estetici, frutto del design italiano, con le tecnologie più avanzate e la sostenibilità ambientale. La nuova abitazione sarà improntata, infatti, a un nuovo modello di edilizia sostenibile, dal minor impatto ambientale possibile, grazie all'utilizzo di soluzioni green, come la scelta di materiali riciclabili o di gestione del risparmio energetico».

TEATRO ALLA SCALA



A NATALE REGALA
L'EMOZIONE
DI UNA SERATA ALLA SCALA
O UN ABBONAMENTO
A LA SCALA TV



Artwork Paolo Ventura



Con l'offerta "Natale" puoi regalare un invito per uno spettacolo d'opera, balletto o concerto (a scelta del destinatario) a partire da 110 €, oppure un abbonamento alla nuova piattaforma streaming LaScalaTv a partire da 15 €.

Per impreziosire il dono, presso la biglietteria del Teatro alla Scala è disponibile un'esclusiva confezione regalo a tiratura limitata.

Scopri l'offerta e gli spettacoli della Stagione
su teatroallascala.org

Sponsor Principale della Stagione e LaScalaTv

INTESA  SANPAOLO

Liberalizzata la compravendita dei crediti in sofferenza

L'avv. Federico Lione dello studio legale Lione Sarli illustra i principali contenuti della Direttiva con cui l'Ue intende aiutare le banche a smaltire gli NPL

Recentemente è stata recepita anche in Italia con D.Lgs. n. 116/2024 la Direttiva che disciplina la liberalizzazione dell'acquisto dei crediti cosiddetti in sofferenza (Direttiva Ue 2021/2167). L'intento è quello di aiutare le banche a gestire e smaltire la mole degli NPL su tutto il territorio Ue, evitando eccessive concentrazioni territoriali e quindi contrazioni del credito e della salute bancaria nel singolo paese membro. Un obiettivo perseguito attraverso l'ampliamento dei soggetti acquirenti sia in termini sia quantitativi che territoriali.

I TERMINI DEL PROVVEDIMENTO

«Partendo dalla suddetta Direttiva Ue, si ricava che i soggetti Ue (qualsiasi persona fisica o giuridica, anche diversa dalle banche) potranno acquistare crediti cd. in sofferenza da banche Ue o da soggetti abilitati alla concessione di finanziamenti in tutto il territorio dell'Unione europea. I soggetti extra Ue, invece, pare potranno acquistare NPL tramite una sorta di intermediario con sede in Ue», chiosa l'avv. Federico Lione, socio dello studio legale Lione Sarli. Vi è quindi un'apertura del mercato degli NPL anche a soggetti cosiddetti non qualificati. «Il fine della direttiva, infatti, è quello di liberalizzare il mercato dei crediti NPL, agevolando l'acquisto degli stessi in tutta l'Ue, eliminando le barriere e creando un nuovo mercato secondario aperto. Questo consentirà alle banche di liberarsi di tale tipologia di crediti e di ripartire il rischio a livello transfrontaliero. È regolamentata e sottoposta a vigilanza, inoltre, l'attività dei cosiddetti gestori dei crediti e dei soggetti che prestano servizi di gestione dei crediti».

La normativa sovranazionale ha anche sottolineato la necessità di garantire una puntuale tutela dei debitori – nei confronti sia del creditore, sia del gestore dei crediti – tramite una serie di regole che dovranno disciplinare, tra l'altro, la tipologia di informazioni che dovranno essere fornite al debitore.

Passando all'esame del Decreto Legislativo n. 116/2024, con il quale è stata recepita la normativa europea, è possibile sottolineare che lo stesso ha modificato il T.U.B. (D.Lgs. n. 385/1993) introducendo, in particolare, un nuovo Capo II all'interno del Titolo V (artt. 114.1 e ss.) e stabilendo, in armonia con il Diritto Ue, che chiunque (persona giuridica, diversa da una Banca, o fisica nell'ambito della propria attività commerciale e/o professionale) può acquistare, come detto, crediti in sofferenza. La gestione degli stessi è riservata, tra gli altri, ai soggetti autorizzati (in presenza di determinati requisiti circa la forma societaria e relativi ai soggetti che svolgono ruoli di amministrazione e direzione) e vigilati dalla Banca d'Italia ai sensi dell'art. 114.6 e 114.11 T.U.B. È stato anche istituito un albo dei gestori di crediti autorizzati dalla Banca d'Italia, consultabile liberamente via Internet.



Avv. Federico Lione, socio dello studio legale Lione Sarli

«Il T.U.B., inoltre, è stato integrato – art. 114.10 – anche al fine di garantire un'adeguata informazione, da parte del gestore dei crediti, al debitore ceduto, anche in tal caso in armonia con quanto previsto dalla Direttiva Ue. Per esempio, dovrà essere indicato al debitore la variazione dei tassi di interesse o degli oneri», commenta l'avv. Lione.

LA TUTELA DELL'ACQUIRENTE

La Direttiva Ue e il D.Lgs. n. 116/2024 stabiliscono anche norme volte a tutelare l'acquirente del credito in sofferenza al fine, evidentemente, di limitare il rischio insito in tale specifica forma di investimento/operazione. Anche alla luce del fatto che ad oggi, in virtù della liberalizzazione del mercato degli NPL, qualsiasi soggetto diverso da una banca, anche una persona fisica, può acquistare tale tipologia di credito.

«In particolare, anche in tal caso in armonia con quanto previsto sul punto dalla Direttiva (art. 15), il T.U.B. integrato dal D.Lgs. n. 116/2024 prevede, all'art. 114.4, che il potenziale acquirente di NPL deve ottenere dalle banche, prima dell'acquisizione del credito in sofferenza e in vista della stessa, tutte le necessarie informazioni per valutare il credito e la concreta possibilità di recuperare lo stesso. Oltre alle informazioni al potenziale acquirente, le banche devono – sempre nell'ottica di consentire il controllo dell'attività di compravendita degli NPL e quindi per limitare i rischi che corre chi investe nell'acquisto degli stessi – comunicare alla Banca d'Italia, con periodicità almeno semestrale, informazioni relative agli NPL ceduti nel relativo periodo».

IL RUOLO DELL'AVVOCATO

Il cosiddetto gestore dei crediti e l'attività allo stesso riservata, è disciplinata dagli artt. 114.1 e ss. T.U.B. L'acquirente di NPL è obbligato a rivolgersi a un gestore di crediti – oltre che alle società autorizzate dalla Banca d'Italia ai sensi dell'art. 114.6, possono effettuare attività di gestione dei crediti in sofferenza anche le banche stesse, gli intermediari di cui all'art. 106 T.U.B. ecc. – al quale sono riservate determinate attività: riscossione e recupero di quanto dovuto dal debitore; rinegoziazione delle condizioni contrattuali con il debitore, ovviamente in linea con quanto indicato dal creditore; gestione dei reclami del debitore nei confronti del creditore o dello stesso gestore dei crediti; informativa al debitore.

«In relazione all'attività di gestione dei crediti è particolarmente interessante, perché riguarda la figura dell'avvocato, l'art. 2, co. 6, della Direttiva Ue, secondo il quale gli Stati membri possono esonerare dall'applicazione della Direttiva l'attività di gestione degli NPL posta in essere dagli avvocati.

Il D.Lgs. n. 116/2024, però, nulla dice sul punto se non, indirettamente, che l'attività stragiudiziale è ad oggi sicuramente esercitabile da soggetti diversi rispetto ai gestori dei crediti.

Infatti, da un lato tale attività non rientra tra quelle a loro riservate, dall'altro è specificato dal Decreto che le società di gestione dei crediti in sofferenza, autorizzate dalla Banca d'Italia, possono svolgere attività stragiudiziale solo in relazione a crediti diversi da quelli, appunto, in sofferenza».

KIREIA

Vorresti averlo
su ogni parete.



Un climatizzatore in pompa di calore KIREIA
tocca le vette dell'efficienza e del risparmio.

KIREIA è **tecnologia green** che rende perfetto
il clima della tua casa, purifica l'aria e si adatta
alle condizioni più estreme. Consuma poca energia
con basso impatto sull'ambiente.

Al vertice della sostenibilità c'è KIREIA.
Ti aspettiamo in vetta.

Classe energetica:
fino a

A+++

mitsubishi-termal.it



MITSUBISHI
HEAVY INDUSTRIES

A San Firenze un progetto di rigenerazione urbana

La Fondazione Andrea Bocelli trasforma lo storico edificio in un polo educativo e di orientamento per giovani studenti e lavoratori

Un'ex struttura in disuso a Firenze è rinata grazie alla Fondazione Andrea Bocelli e al social bonus, col quale è stato in parte finanziato il progetto di recupero del Complesso di San Firenze, nel cuore del capoluogo toscano. Una trasformazione che ha portato un edificio in stato di degrado a diventare un centro nevralgico per progetti educativi e di orientamento per lo sviluppo delle soft skills dei giovani dai 16 ai 25 (vedi box). La Fondazione, grazie al social bonus, oltre alle donazioni e le partnership con aziende, ha realizzato nuovi spazi laboratorio che i giovani potranno abitare nel loro percorso vocazionale dedicato a consolidare elementi quali la consapevolezza di sé e dei contesti vissuti nella propria quotidianità. «Creare opportunità di relazione, sperimentazione e riflessione, porre l'accento sul valore dei processi di ricerca, scoperta e cura dei propri e degli altrui talenti e intelligenze sono i focus delle attività portate avanti dal team multidisciplinare che abbiamo scelto di dedicare a questo programma», dice il vicedirettore e CFO, Silvia Guldani

DOMANDA. Il progetto di San Firenze è un modello innovativo di rigenerazione urbana che coniuga recupero storico, formazione e inclusione sociale. Quali sono stati i princi-



ABF Talent4You, potenziare le capacità dei giovani nello studio e sul lavoro

La qualità della vita individuale è profondamente legata alle opportunità di relazione, sperimentazione e riflessione. Valorizzare i processi di ricerca, scoperta e cura dei talenti personali e altrui è quindi fondamentale e ABF GlobalLab si pone proprio questo obiettivo: creare condizioni che facciano emergere le capacità potenziali di ciascuno, offrendo ai giovani opportunità di orientamento e crescita per costruire consapevolmente il proprio progetto di vita.

ABF GlobalLab si occupa di orientamento scolastico, professionale e vocazionale, utilizzando una metodologia pratica ed esperienziale. Il programma offre esperienze formative attraverso laboratori e attività interattive, mirando a potenziare e orientare i partecipanti in maniera significativa. In questo modo, non solo si potenziano le capacità individuali, ma si arricchisce anche il contesto sociale con preziose esperienze pratiche.

Il centro vocazionale e di ricerca di ABF GlobalLab accoglie laboratori e workshop focalizzati sulle soft skills, come la conoscenza di sé, la comunicazione verbale e non verbale, e l'intelligenza emotiva. In particolare, ABF Talent4You ogni anno lancia una Call for Ideas annuale per ragazzi tra i 16 e 19 anni: dopo la selezione delle migliori idee, i partecipanti seguono un percorso di coaching vocazionale da gennaio a giugno, arricchito da un viaggio formativo.

pali ostacoli incontrati nel processo di riqualificazione e come li avete superati?

RISPOSTA. La sfida principale nel progetto di riqualificazione di San Firenze è stata la complessità delle procedure amministrative e la necessità di ottenere l'approvazione delle autorità locali per destinare un edificio storico a un uso innovativo e rivolto ai giovani. Inoltre, era necessario superare resistenze iniziali all'idea di trasformare un edificio storico in uno spazio dedicato all'educazione e all'inclusione sociale. In tutto questo, è stato fondamentale instaurare un dialogo costruttivo con le istituzioni, coinvolgere attivamente la comunità e dimostrare l'importanza di investire nei giovani e creare spazi inclusivi. Grazie a un lavoro intenso e costante, è stato possibile ottenere un ampio consenso e avviare la riqualificazione dell'edificio.

D. Il social bonus ha permesso di avviare il progetto, ma garantire la sostenibilità a lungo termine di un'iniziativa di questo tipo richiede un impegno costante. Come pensate di fare per assicurare la continuità del progetto.

R. Il social bonus è stato un aiuto importante, ma non l'elemento fondante perché ancor prima di riceverlo avevamo costruito una base finanziaria solida grazie a donazioni e partnership con aziende. Questo ci permetterà di garantire la continuità del progetto nel lungo periodo, anche diversificando le fonti di finanziamento.

D. È possibile replicare questo modello in altre realtà?

R. Siamo convinti che il nostro modello sia replicabile e siamo pronti a supportare altre città interessate a creare spazi simili. Condividendo la nostra esperienza, possiamo contribuire a diffondere un modello di sviluppo sostenibile e inclusivo.



Silvia Guldani, vicedirettore e CFO di Fondazione Andrea Bocelli

D. Il progetto impatta anche sulla comunità locale?

R. Certo, perché abbiamo restituito alla città un luogo di aggregazione e di cultura, trasformando Piazza San Firenze in un punto di riferimento per i giovani. La presenza della Fondazione Bocelli e di altri progetti culturali ha reso questa piazza un luogo sicuro, vivo e dinamico, contribuendo a migliorare la qualità della vita degli abitanti e a valorizzare il patrimonio artistico della città, coniugando innovazione e tradizione: i luoghi più antichi possono infatti diventare spazi vitali e dinamici, in grado di rispondere alle esigenze delle nuove generazioni.

D. Quali sono i vostri piani futuri per continuare a promuovere l'inclusione sociale e lo sviluppo comunitario attraverso progetti di riqualificazione simili?

R. La riqualificazione di edifici per finalità educative è al centro del nostro impegno: gli spazi fisici possono influenzare positivamente lo sviluppo delle persone, soprattutto dei giovani. In questa direzione, il nostro obiettivo è quello di estendere il modello di successo di San Firenze ad altre realtà italiane. Abbiamo già avviato un dialogo con il Comune di Napoli, dove intendiamo replicare il progetto, adattandolo alle specificità del territorio. Scegliamo di riqualificare edifici esistenti per diversi motivi: innanzitutto, è un modo sostenibile di intervenire sul territorio, evitando sprechi di risorse e riutilizzando strutture spesso abbandonate. In secondo luogo, questa scelta ci permette di valorizzare il patrimonio edilizio esistente, restituendo alla comunità luoghi storici riqualificati e ricchi di significato. Il nostro impegno è quello di creare una rete di spazi educativi innovativi, in grado di offrire ai giovani opportunità di crescita e di sviluppo. Confidiamo che, attraverso la replica di questo modello, potremo contribuire a migliorare la qualità della vita nelle nostre città e a creare comunità più inclusive e coese.

LA FELICITÀ È...

Spazi di lavoro moderni,
più spazio alla community.



Da Spaces, lavori in buona compagnia.
Approfitta di una pausa caffè
per fare network e trovare ispirazione.

 **SPACES.**

Uffici
Coworking
Sale riunioni



www.spacesworks.com

È il momento giusto per l'Investment Guarantee Fund

L'IGF di CGPH Banque D'Affaires si candida a diventare un riferimento in questo mercato, fornendo un'alternativa solida agli investimenti tradizionali

Investire in un *Investment Guarantee Fund (IGF)*, ovvero un fondo di investimento garantito basato su asset class reali, può essere strategico in questo periodo storico per diversi motivi:

1. Inflazione persistente e protezione contro l'erosione del capitale

In molti paesi, l'inflazione rimane elevata e instabile. Gli asset class reali, come immobili, arte, npl, infrastrutture e risorse naturali, hanno storicamente mostrato una maggiore capacità di proteggere il capitale dall'erosione causata dall'inflazione, grazie alla loro tendenza a mantenere o aumentare di valore in contesti inflazionistici.

2. Bassi tassi di interesse reali

Nonostante l'aumento dei tassi nominali, in molti casi i tassi reali (corretti per l'inflazione) rimangono bassi. Questo scenario fa sì che le obbligazioni tradizionali offrano rendimenti reali ridotti o negativi. Gli investimenti garantiti in asset reali rappresentano un'opportunità per accedere a rendimenti più elevati rispetto ai titoli di debito, mantenendo una garanzia sul capitale e su una parte del rendimento.

3. Volatilità dei mercati finanziari tradizionali

I mercati azionari e obbligazionari stanno vivendo un periodo di alta volatilità e incertezza. Gli asset reali tendono a essere meno correlati ai mercati finanziari tradizionali, offrendo stabilità e un'opzione diversificata per mitigare la volatilità del portafoglio.

4. Interesse crescente per gli investimenti sostenibili e socialmente responsabili (Esg)

L'attenzione verso gli investimenti Esg è in

forte crescita e molti asset reali, come infrastrutture verdi, energie rinnovabili e immobili sostenibili, rientrano in questa categoria. Gli IGF in asset class reali spesso integrano criteri Esg, permettendo agli investitori di contribuire alla sostenibilità ambientale e sociale senza rinunciare alla sicurezza dell'investimento.

5. Necessità di pianificazione a lungo termine e stabilità

Gli asset reali, data la loro natura tangibile e spesso meno esposta alle fluttuazioni di breve termine, sono una scelta interessante per chi cerca investimenti a lungo termine con minore volatilità. La garanzia offerta dal fondo riduce ulteriormente il rischio e permette di accedere a rendimenti stabili.

PERCHÉ INVESTIRE IN UN IGF

In sintesi, l'attuale contesto economico e finanziario rende particolarmente strategico investire in un *Investment Guarantee Fund* garantito da asset class reali. Tale scelta combina protezione contro l'inflazione, stabilità, diversificazione e adesione ai principi di sostenibilità, rappresentando una risposta solida e moderna alle esigenze di investimento del momento.

«L'IGF di CGPH Banque D'Affaires è un innovativo progetto di Banca d'affari che propone un modello di business unico per soddisfare la crescente domanda di investimenti sicuri e garantiti, utilizzando asset reali e tangibili come sottostante. Il fondo si rivolge a investitori istituzionali e privati alla ricerca di soluzioni di investimento diversificate, basate

Il modello di business

Il modello di business di IGF di CGPH Banque D'Affaires si basa su tre principali categorie di asset reali che servono come sottostante di garanzia per il fondo, offrendo una base solida e resiliente agli investitori:

1. NPL Immobiliari (Non-Performing Loans)

• **Descrizione:** gli NPL immobiliari sono crediti non performanti legati a beni immobiliari, spesso acquisiti a prezzi scontati.

• **Strategia:** IGF di CGPH Banque D'Affaires si occupa di rilevare portafogli di NPL immobiliari, gestendoli attivamente per massimizzarne il recupero e sfruttare la rivalutazione dei beni sottostanti.

• **Vantaggi per l'investitore:** protezione del capitale grazie all'acquisto a prezzi scontati e possibilità di beneficiare della rivalutazione immobiliare o della liquidazione degli asset sottostanti.

2. Opere d'Arte

• **Descrizione:** Le opere d'arte sono asset unici, storicamente resistenti alle fluttuazioni di mercato e spesso in grado di incrementare il proprio valore nel tempo.

• **Strategia:** IGF di CGPH Banque D'Affaires crea

una selezione mirata di opere d'arte di valore significativo, acquistate attraverso perizie certificate e gestite in modo da garantirne la conservazione e potenziale valorizzazione.

• **Vantaggi per l'investitore:** Le opere d'arte sono un investimento tangibile e distintivo, con un trend di rivalutazione positivo nel medio-lungo termine e un basso rischio di deprezzamento rapido.

3. Real Estate di Lusso

• **Descrizione:** il real estate di lusso comprende proprietà immobiliari di pregio in località esclusive, spesso caratterizzate da una limitata offerta e una forte domanda.

• **Strategia:** IGF di CGPH Banque D'Affaires seleziona asset immobiliari di lusso, valutando attentamente la location, le caratteristiche architettoniche, e il potenziale di rivalutazione, al fine di creare un portafoglio immobiliare di alta qualità.

• **Vantaggi per l'investitore:** il real estate di lusso offre stabilità, bassa volatilità e la possibilità di rivalutazione nel tempo, garantendo anche una sicurezza patrimoniale intrinseca al fondo.

I benefici per gli Investitori

- **Diversificazione del Rischio:** la combinazione di NPL immobiliari, opere d'arte e real estate di lusso garantisce un portafoglio ampiamente diversificato.
- **Protezione del Capitale:** gli asset tangibili fungono da garanzia e protezione contro eventuali flessioni del mercato.
- **Opportunità di Rendimento Elevato:** grazie alla gestione attiva e alla selezione strategica di asset di alto valore, IGF mira a generare rendimenti significativi.
- **Bassa Correlazione con il Mercato Finanziario:** Gli asset scelti non risentono direttamente delle fluttuazioni dei mercati azionari, offrendo una maggiore stabilità.

Strategia di gestione del portafoglio

L'IGF di CGPH Banque D'Affaires adotta una strategia di gestione attiva che prevede:

- **monitoraggio continuo** degli asset e delle opportunità di rivalutazione o liquidazione;
- **perizie indipendenti** per garantire la corretta valutazione degli asset;
- **approccio diversificato** nella distribuzione del portafoglio tra NPL, opere d'arte e real estate, al fine di ridurre al minimo il rischio e migliorare il profilo di rendimento.

su asset di elevato valore intrinseco, capaci di offrire una protezione del capitale anche in periodi di volatilità dei mercati finanziari», spiega Maurizio Cinà, Chief Npl Operations CGPH Banque D'Affaires.

GLI OBIETTIVI

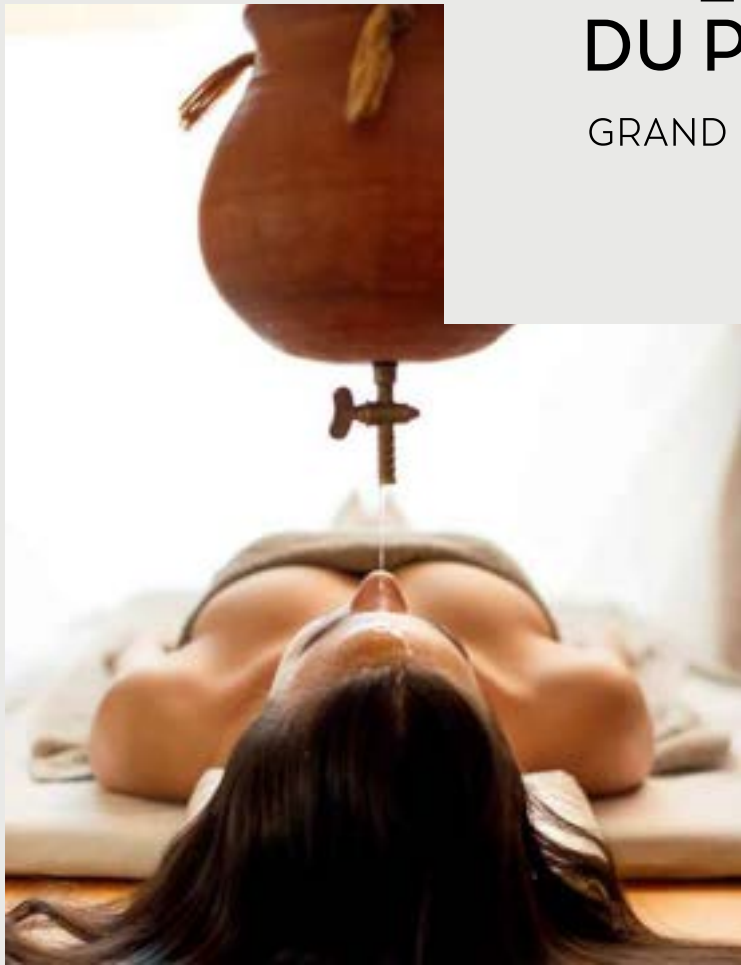
L'IGF di CGPH Banque D'Affaires mira a offrire un prodotto finanziario che, attraverso un portafoglio diversificato e garantito da asset reali, consenta di:

- **ridurre il rischio di perdita del capitale** grazie a garanzie concrete e sottostanti di alto valore;
- **mantenere una liquidità adeguata** per rispondere alla necessità degli investitori di accedere al capitale;
- **realizzare un rendimento interessante** sfruttando asset sottostanti di elevata qualità e valore di mercato.

«Grazie all'esperienza del nostro team e al solido modello di business, l'IGF CGPH Banque D'Affaires è posizionato per diventare un riferimento nel mercato degli investimenti garantiti, fornendo un'alternativa concreta e innovativa agli investimenti tradizionali», conclude Cinà.



**DU LAC
ET
DU PARC**
GRAND RESORT



**UN GRAND RESORT
A 4 STELLE ****S**

RIVA DEL GARDA (TN) dulacetduparc.com
Tel. +39 0464 566600 | info@dulacetduparc.com

