

Anno VII - 2026
Numero 456
9 - 15 Maggio

Il Settimanale del Real Estate

REVIEW

WEB EDITION

MUHANNAD
AL SALHI
E&V ITALIA

ITALIA SEMPRE PIÙ CENTRALE NEL MERCATO GLOBALE DEL PREGIO

PIANO CASA: FOCUS SU ALLOGGI
ACCESSIBILI E RIGENERAZIONE
DEL PATRIMONIO PUBBLICO
(VIDEO)

p.05

LE AZIENDE TECNOLOGICHE
COMPRANO QUELLE
IMMOBILIARI. SI VA VERSO
L'INTEGRAZIONE GLOBALE

p.06

COURMAYEUR, STAGIONE 2025-
2026: CRESCE LA DOMANDA
ESTERA TRAINATA DAI SERVICED
APARTMENT

p.09

SOMMARIO

03 AL SALHI, E&V: ITALIA SEMPRE PIÙ CENTRALE NEL MERCATO GLOBALE DEL PREGIO (VIDEO)

Il Market Report Italia di Engel & Völkers evidenzia un mercato immobiliare in accelerazione, con il 2025 segnato da una crescita delle compravendite del 6,3% e dei prezzi dell'1,9%.



05 PIANO CASA: FOCUS SU ALLOGGI ACCESSIBILI E RIGENERAZIONE DEL PATRIMONIO PUBBLICO (VIDEO)

Il Piano Casa approvato il 30 aprile si propone come risposta alle esigenze abitative attuali, supportando fasce sociali in difficoltà e semplificando procedure urbanistiche e amministrative.



06 LE AZIENDE TECNOLOGICHE COMPRANO QUELLE IMMOBILIARI. SI VA VERSO L'INTEGRAZIONE GLOBALE

Dalle acquisizioni negli Stati Uniti ai movimenti del proptech in Italia, il settore immobiliare internazionale converge verso un modello più integrato.



09 COURMAYEUR, STAGIONE 2025-2026: CRESCE LA DOMANDA ESTERA TRAINATA DAI SERVICED APARTMENT

La stagione invernale 2025-2026 di Courmayeur si chiude in positivo, con una crescita più marcata della componente internazionale, sostenuta anche dalla domanda statunitense.



REVIEW
THE EDITOR

© Giornalisti Associati Srl
Tutti i diritti riservati
www.monitorimmobiliare.it
www.monitorlegale.it
Registrazione 11-11-11
n° 546 Tribunale di Milano

Direttore responsabile
Maurizio Cannone

Fabio Basanisi

Contatti
Piazza Santa Maria Beltrade, 1 (Duomo)
20123 Milano
+39 0236752546
info@monitorimmobiliare.it

Pubblicità
eventi@monitorimmobiliare.it

È proibita la riproduzione di tutto o parte del contenuto senza l'autorizzazione dell'Editore

Seguici su :



03

AL SALHI, E&V: ITALIA SEMPRE PIÙ CENTRALE NEL MERCATO GLOBALE DEL PREGIO (VIDEO)

Il Market Report Italia di Engel & Völkers evidenzia un mercato immobiliare in accelerazione, con il 2025 segnato da una crescita delle compravendite del 6,3% e dei prezzi dell'1,9%.

Anche la rete Engel & Völkers conferma un andamento dinamico, con incrementi medi del 20% annuo negli ultimi due anni. Tra i trend più significativi spicca l'aumento della domanda internazionale, che in Italia passa dall'11% al 19%, mentre per il network raggiunge una media del 35%.

A livello internazionale E&V ha superato le 50 nuove aperture e raggiunto un fatturato di oltre 1,3 miliardi di euro, mentre l'Italia si consolida come terzo mercato mondiale. La crescita prosegue attraverso una rete sempre più capillare e nuove aperture in città chiave come Roma, Milano e presto Firenze, con l'obiettivo di tradurre una strategia globale in un servizio locale di alto livello. Al centro resta l'esperienza del cliente: consulenza a 360 gradi, tecnologia integrata in ogni fase e un approccio che unisce immobiliare e lifestyle, rafforzato da un marketing omnicanale.

Il Market Report evidenzia trend in forte accelerazione, a partire dalla crescente attrattività dell'Italia per i clienti internazionali: la domanda dall'estero è quasi raddoppiata, spinta da fattori strutturali come un regime fiscale competitivo per gli high-net-worth individuals e da valori immobiliari ancora inferiori rispetto ad altri mercati globali, con rendimenti per metro quadro particolarmente interessanti. A questo si aggiungono qualità della vita, centralità geografica e investimenti nelle principali città, che rendono l'Italia una base ideale per chi si muove tra diverse capitali europee.

Guarda il video



**MUHANNAD
AL SALHI**
CEO
Engel & Völkers Italia



Rai

AVVISO DI SOLLECITAZIONE DI MANIFESTAZIONE DI INTERESSE

*per la cessione di un
portafoglio immobiliare*

Rai – Radiotelevisione Italiana S.p.A., nell'ambito del Piano Immobiliare approvato dal proprio Consiglio di Amministrazione, intende procedere alla dismissione di un portafoglio immobiliare, mediante una procedura di selezione competitiva articolata in più fasi.

Per la realizzazione dell'Operazione, RAI si avvale del supporto di KPMG Advisory S.p.A., Kroll Advisory S.p.A. e BonelliErede.

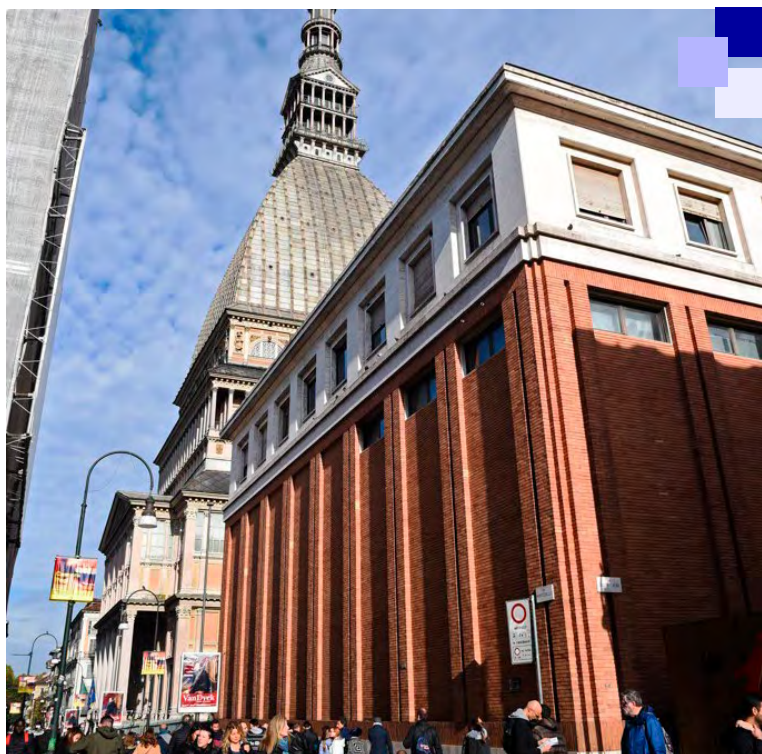
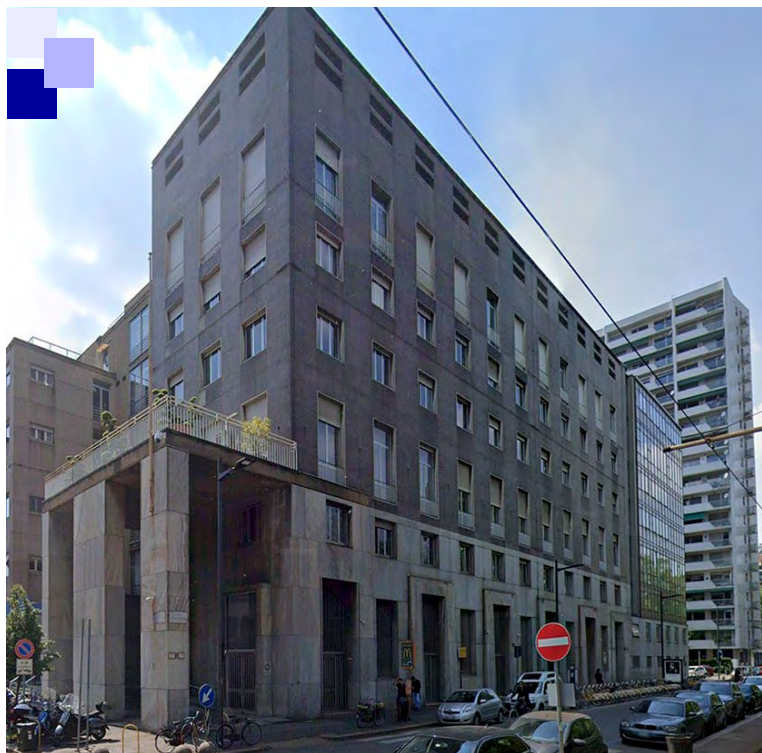
Oggetto dell'Operazione è la cessione dell'intero portafoglio composto da 15 (quindici) immobili di proprietà di RAI ubicati nelle principali città italiane (Milano, Roma, Torino, Venezia, Firenze, Genova e Cagliari) e come meglio descritti nel relativo teaser.

Con il presente avviso, RAI invita i soggetti interessati a presentare la propria manifestazione di interesse preliminare, indicativa e non vincolante, per l'acquisto del Portafoglio entro le ore 12:00 del 22 maggio 2026, secondo le modalità meglio indicate nella Prima Lettera di Procedura.

La documentazione di Procedura è disponibile sul sito www.portafoglioimmobiliare.rai.it.

Per eventuali richieste di chiarimenti si prega di rivolgersi a KPMG Advisory S.p.A. ai seguenti indirizzi e-mail: afirenza@kpmg.it, amancini1@kpmg.it.

Il presente avviso non costituisce un invito ad offrire né un'offerta al pubblico ai sensi dell'art. 1336 c.c. RAI si riserva, a proprio insindacabile giudizio, il diritto di sospendere, modificare o revocare la Procedura in qualsiasi momento, nonché di modificare il perimetro del Portafoglio e/o la struttura dell'Operazione. Nessun rimborso spese o indennizzo sarà riconosciuto ai partecipanti.



05

PIANO CASA: FOCUS SU ALLOGGI ACCESSIBILI E RIGENERAZIONE DEL PATRIMONIO PUBBLICO (VIDEO)

Il Piano Casa approvato il 30 aprile si propone come risposta alle esigenze abitative attuali, supportando fasce sociali in difficoltà e semplificando procedure urbanistiche e amministrative.

L'obiettivo è aumentare l'offerta abitativa accessibile, con la previsione di rendere disponibili circa 100mila alloggi in dieci anni.

Il Piano interviene sia sul recupero del patrimonio pubblico esistente, rigenerando oltre 60mila case popolari al momento non utilizzabili, sia sulla realizzazione di nuove abitazioni a canone calmierato, coinvolgendo anche investitori privati.

Ne abbiamo parlato con i protagonisti dell'incontro svoltosi a Milano sul tema, che ha visto gli interventi del sottosegretario all'economia Lucia Albano, del Presidente di Confedilizia Giorgio Spaziani Testa, del capodelegazione al Parlamento Europeo di FDI Carlo Fidanza e molti altri ancora.

Carlo Fidanza, Capodelegazione di Fratelli d'Italia al Parlamento Europeo: "L'Italia non disponeva da tempo di un piano casa di portata nazionale capace di affrontare in modo organico il tema dell'abitare. Oggi questa impostazione torna in forma aggiornata con un nuovo programma che integra risorse pubbliche, investimenti privati e fondi europei, con l'obiettivo di am-

pliare l'offerta abitativa e rispondere a un'esigenza sociale sempre più diffusa. L'obiettivo è di raggiungere 100.000 nuovi alloggi, anche attraverso il recupero di immobili occupati o sfitti, da destinare a quella fascia di popolazione troppo abbiente per accedere all'edilizia residenziale pubblica ma troppo fragile per sostenere i prezzi del mercato. Una fascia sempre più ampia, soprattutto in città come Milano, dove il costo della vita rischia di espellere il ceto medio, già messo alla prova dalle crisi internazionali".

Giorgio Spaziani Testa, presidente Confedilizia: "Il pacchetto casa approvato il 30 aprile introduce un approccio articolato al tema abitativo: da un lato il recupero di oltre 60.000 alloggi popolari non assegnati e di altri immobili pubblici inutilizzati, dall'altro lo sviluppo dell'edilizia integrata, che coinvolge investitori privati per offrire case in vendita o in affitto a prezzi accessibili".



06

LE AZIENDE TECNOLOGICHE COMPRAANO QUELLE IMMOBILIARI. SI VA VERSO L'INTEGRAZIONE GLOBALE

Dalle acquisizioni negli Stati Uniti ai movimenti del proptech in Italia, il settore immobiliare internazionale converge verso un modello più integrato.

Nel primo quadrimestre 2026, il mercato immobiliare globale ha registrato operazioni che delineano una direzione nell'evoluzione del settore: realtà tecnologiche acquistano strutture fisiche territoriali costruite nel tempo dal mercato immobiliare tradizionale.

Come riportato da The Wall Street Journal, negli Stati Uniti Compass ha completato l'acquisizione di Anywhere Real Estate per circa 1,6 miliardi di dollari, incorporando marchi come Coldwell Banker, Century 21, Sotheby's International Realty, Corcoran e Better Homes & Gardens. L'operazione ha dato vita a un gruppo con un enterprise value vicino ai 10 miliardi di dollari.

La canadese Real, piattaforma fondata nel 2014, ha annunciato l'acquisizione di RE/MAX per 880 milioni di dollari, portando all'interno della propria struttura una rete composta da circa 180.000 professionisti, 8.500 uffici e una presenza in oltre 120 Paesi.

Anche il mercato italiano si muove nella stessa direzione. Recentemente, Casavo ha acquisito Casan-

do Agency, rafforzando il presidio operativo in dieci città italiane.

Per anni il settore immobiliare è stato raccontato come uno scontro tra tecnologia e relazione, tra piattaforme e presenza fisica, tra digitale e territorio.

Le operazioni registrate nei primi mesi del 2026 mostrano invece uno scenario diverso: le realtà tecnologiche non stanno sostituendo il presidio territoriale, ma investono per integrarlo.

La tecnologia accelera i processi, organizza i dati e rende più efficiente l'operatività. Il valore immobiliare dipende anche dalla capacità di interpretare i territori, leggere i contesti urbani e costruire relazioni di fiducia.



“Nel mercato immobiliare di oggi, la connessione è un fattore strategico - osserva Roberto Barbato, presidente FRIMM Spa. Ogni realtà possiede un patrimonio di informazioni: conoscenza del territorio, andamento dei prezzi, esigenze dei clienti, dinamiche della domanda. Ma il vero valore emerge quando questi dati vengono messi in relazione attraverso piattaforme tecnologiche e reti organizzate”.

In questo scenario emergono due asset strategici.

La tecnologia è un’infrastruttura capace di organizzare informazioni, processi e flussi decisionali.

Allo stesso tempo, la capillarità territoriale mantiene un valore centrale perché trasforma dati e strumenti in operatività concreta.

Più che una sostituzione del modello tradizionale, il mercato sembra quindi premiare la capacità di

integrare competenze, tecnologia e presenza locale all’interno di ecosistemi strutturati.

“Quello che stiamo vedendo oggi a livello internazionale conferma una direzione in cui crediamo da molti anni - aggiunge Barbato. Per gli operatori del settore, essere connessi a una piattaforma come Listing+ con CRM, MLS e IA integrati significa ampliare il proprio potenziale operativo, accedere a strumenti digitali e far parte di un ecosistema capace di generare maggiore efficienza e opportunità. Al contrario, ciò che resta isolato tende progressivamente a perdere competitività nel mercato”.

Le operazioni registrate nei primi mesi del 2026 indicano la fine di una contrapposizione che per anni ha caratterizzato il racconto del settore. Più che una fase di sostituzione, il real estate globale entra in una nuova fase di integrazione, consolidamento ed evoluzione del proprio modello operativo.





Leading Independent Valuation and Real Estate Advisor

Our Services:

Valuation & Advisory

Due Diligence

Property and Asset Management

Tenant Advisory

Financing and Debt Advisory

Environmental, Social and Governance

www.kroll.com

09

COURMAYEUR, STAGIONE 2025-2026: CRESCE LA DOMANDA ESTERA TRAINATA DAI SERVICED APARTMENT

La stagione invernale 2025-2026 di Courmayeur si chiude in positivo, con una crescita più marcata della componente internazionale, sostenuta anche dalla domanda statunitense. L'andamento si inserisce in un cambiamento strutturale della domanda turistica, orientata verso formule di soggiorno flessibili e di fascia alta.

È quanto emerge da un'analisi di Haldis by Vita, operatore di property management acquisita da Castello Sgr nel 2024, presente nella località con due strutture nel segmento dei serviced apartment.

Nel dettaglio dell'analisi, sulla base dei dati dell'Assessorato al Turismo della Regione Valle d'Aosta, nel comprensorio del Monte Bianco

nel 2025 il mercato resta prevalentemente domestico, con circa 667 mila presenze italiane contro 528 mila straniere.

Tuttavia, la dinamica di crescita è guidata dai flussi internazionali: le presenze straniere registrano un incremento del 20,1% rispetto all'anno precedente, a fronte di una crescita del 4,9% della componente italiana. Tra i mercati esteri, il Regno Unito si conferma il primo per volumi (oltre 110 mila presenze), seguito da Francia e Stati Uniti, questi ultimi in crescita con circa 48 mila presenze e un aumento superiore al 23%.

In questo quadro, il modello dei serviced apartment si inserisce come uno dei fattori di accelerazione della domanda internazionale.



Questa tendenza trova conferma nei dati operativi delle due strutture gestite da Halldis by Vita a Courmayeur nella stagione invernale 2025-2026. Nel caso di Le Géant, Apartments by Marriott Bonvoy, gli ospiti provengono da oltre 40 Paesi e gli Stati Uniti rappresentano circa il 30% della clientela, con Stati Uniti e Italia che insieme coprono il 54% delle presenze. Il posizionamento è di fascia alta, con una quota di clientela fidelizzata (46,1% delle notti).

L'82% delle notti è generato da canali diretti, mentre le OTA (online travel agencies) si fermano al 18%, con effetti sulla marginalità operativa (dati Halldis by Vita).

Le Mallet intercetta invece una domanda più leisure e familiare, prevalentemente europea e italiana, con una presenza internazionale più diffusa ma

meno concentrata rispetto a Le Géant, e riflette al tempo stesso l'evoluzione dei comportamenti digitali, con il 72% delle prenotazioni da mobile.

Le politiche commerciali hanno contribuito a un incremento delle room nights (numero di camere occupate per notte in un determinato periodo) del 73% su base mensile e a una riduzione delle cancellazioni del 23% (Halldis by Vita, dati interni).

Michele Diamantini, CEO di Halldis by Vita: "Osserviamo una domanda sempre più articolata, in cui flessibilità, qualità degli spazi e servizi diventano centrali. I serviced apartment consentono di intercettare questa tendenza in modo più efficiente, migliorando operatività e gestione dei ricavi, anche grazie a un maggiore controllo dei canali e all'utilizzo di strumenti digitali".

