

A black and white portrait of a middle-aged man with short, slightly graying hair, wearing a dark suit jacket over a light-colored shirt. He is looking directly at the camera with a slight smile.

**DAVIDE
DALMIGLIO**
SAVILLS ITALIA

ADVISOR E COMPETENZE, IL RUOLO STRATEGICO NEL MERCATO IN EVOLUZIONE

DELOITTE: HOTEL DI LUSSO,
ITALIA PRIMA IN EUROPA
PER ATTRATTIVITÀ DEGLI
INVESTIMENTI

p.06

ANGELINI VENTURES E BEI:
ACCORDO DA 150 MILIONI PER LE
STARTUP TECNOLOGICHE.

p.07

M&G REAL ESTATE ACQUISISCE
PORTAFOGLIO LOGISTICO DA 85
MILIONI DI EURO A MILANO

p.10

SOMMARIO

03 DALMIGLIO, SAVILLS: ADVISOR E COMPETENZE, IL RUOLO STRATEGICO NEL MERCATO IN EVOLUZIONE

Secondo Davide Dalmiglio, a capo di Savills Italia, il nuovo anno si aprirà con segnali incoraggianti. Schiarite, dunque, in un quadro macroeconomico in miglioramento, pur con le incognite legate ai conflitti internazionali.



08 ANGELINI VENTURES E BEI: ACCORDO DA 150 MILIONI PER LE STARTUP TECNOLOGICHE

I dati recentemente diffusi dall'Agenzia delle Entrate relativi al terzo trimestre 2025 delineano un mercato residenziale in piena accelerazione, confermando un andamento complessivamente molto positivo.



05 DELOITTE: HOTEL DI LUSO, ITALIA PRIMA IN EUROPA PER ATTRATTIVITÀ DEGLI INVESTIMENTI

Grazie a un vantaggio competitivo basato sul patrimonio culturale, enogastronomico e paesaggistico, l'Italia potrebbe diventare il principale polo di sviluppo dei luxury hotel nei prossimi tre anni.



10 M&G REAL ESTATE ACQUISISCE PORTAFOGLIO LOGISTICO DA 85 MILIONI DI EURO A MILANO

I tre asset logistici, completamente locati e situati a Vignate, Biandrate e Rho, hanno una superficie complessiva di oltre 110.500 mq. Nel prossimo decennio, M&G prevede interventi di riqualificazione per migliorare le performance ambientali.



REVIEW
1985 EDITORIA

© 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 :



@monitorimmobiliare



@monitorimmobili



[linkedin.com/in/monitorimmobiliare](https://www.linkedin.com/in/monitorimmobiliare)



@monitorimmobiliare

03

DALMIGLIO, SAVILLS: ADVISOR E COMPETENZE, IL RUOLO STRATEGICO NEL MERCATO IN EVOLUZIONE

Il mercato immobiliare italiano ha vissuto un anno complesso ma positivo. Dopo un avvio segnato da prudenza e rallentamenti dovuti alle incertezze macroeconomiche e geopolitiche, la situazione si è progressivamente stabilizzata grazie al calo dei tassi di interesse e alla maggiore chiarezza sugli scenari globali.

Secondo Davide Dalmiglio, a capo di Savills Italia, il nuovo anno si aprirà con segnali incoraggianti. Schiarite, dunque, in un quadro macroeconomico in miglioramento, pur con le incognite legate ai conflitti internazionali. I fondamentali italiani restano solidi e la stabilità politica ed economica continua ad attrarre capitali, con operatori come i value fund che manterranno un ruolo trainante.

La vera novità attesa è il ritorno degli investitori core, essenziale per misurare la liquidità e la salute complessiva del mercato.

In questo scenario, cambia profondamente anche la funzione degli advisor. Con l'espansione delle asset class e la crescente complessità normativa, tecnica e fiscale, gli investitori richiedono un livello di competenza sempre più elevato.

Gli advisor devono quindi evolvere, offrendo consulenze mirate e multidisciplinari, capaci di rispondere alle esigenze di investitori istituzionali e privati.

Ne parliamo con Davide Dalmiglio, CEO per l'Italia di Savills.

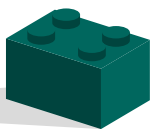
Guarda il video



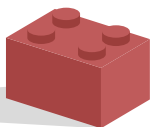


YARD REAAS

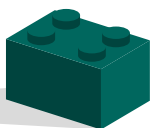
30+
anni di esperienza



70+ mln/€
di ricavi



400+
risorse interne



YARD REAAS è un gruppo indipendente, leader in Italia nella consulenza real estate e nella gestione integrata di servizi immobiliari. Opera sia nel mercato istituzionale che nel segmento distressed per i principali player del settore: investitori italiani e stranieri, banche, SGR/fondi, gruppi industriali, fondi di private equity e family office. YARD REAAS vanta un'esperienza di oltre 30 anni nel settore tecnico (Due Diligence, Project Management, Engineering e Project Monitoring), ambientale, ESG, valutativo e gestionale (Property & Building Management).

Nell'ambito dei criteri ESG (Environment, Social, Governance) e di sostenibilità degli investimenti, nel 2015 è stata la prima società di consulenza real estate registrata per l'Italia in PRI - Principles for Responsible Investment.

Conta oltre 400 risorse, un network di 600 tecnici, 1000 periti sul territorio nazionale e € 70 milioni di ricavi. Il Gruppo è presente in Italia, con le sedi di Milano (headquarter) e Roma, e all'estero in UK e Francia, con gli uffici di Londra e Parigi.

www.yardreaas.it - info@yardreaas.it

DELOITTE: HOTEL DI LUSSO, ITALIA PRIMA IN EUROPA PER ATTRATTIVITÀ DEGLI INVESTIMENTI

L'Italia è il Paese più attrattivo per investitori e operatori internazionali del settore hospitality nel segmento lusso. Grazie a un vantaggio competitivo basato sul patrimonio culturale, enogastronomico e paesaggistico, l'Italia potrebbe diventare il principale polo di sviluppo dei luxury hotel nei prossimi tre anni, con il 70% degli operatori e degli investitori intervistati che dichiara l'intenzione di effettuare investimenti entro i prossimi tre anni. Questo emerge da «The Italian Luxury Hospitality: Time to Elevate?», lo studio di Deloitte condotto su oltre 900 operatori e investitori dell'ospitalità intervistati in Italia e all'estero.

«Nel settore real estate, gli hotel di lusso e, più in generale, di alta gamma stanno vivendo una fase di crescita, affermandosi come una delle categorie di investimento immobiliare redditizie», commenta Angela D'Amico, partner e real estate sector leader di Deloitte. «Dalla survey emerge un clima di ottimismo tra operatori e investitori riguardo alle performance operative delle strutture e ai rendimenti attesi: circa 7 operatori intervistati su 10 stimano una crescita annua del fatturato medio del settore compresa tra il 6% e il 20% nel triennio 2025-2027, sottolineando la fiducia nella capacità del luxury hospitality di generare buone performance».

Attese di sviluppo del mercato luxury hotel: Italia al top con il 59% delle preferenze. Il 59% del campione intervistato individua l'Italia come principale polo di sviluppo dei luxury hotel in Europa nei prossimi tre anni. L'interesse verso altri mercati risulta marginale, senza che emergano destinazioni di rilievo comparabile. Il divario osservato, difficilmente ipotizzabile fino a pochi anni fa, delinea oggi una realtà consolidata e un'opportunità di crescita per il mercato italiano del luxury hospitality.

Inoltre, il 70% degli operatori e degli investitori intervistati dichiara l'intenzione di effettuare investimenti nel Paese entro i prossimi tre anni. Soltanto una quota marginale del campione (5%) esclude del tutto la possibilità di investire nel mercato italiano. A spingere gli investimenti sono le attese di una redditività sopra la media: oltre la metà degli operatori intervistati (52%) prevede per il mercato italiano del luxury



hotel una crescita annua del fatturato compresa tra il 6% e il 10% nel prossimo triennio. Un ulteriore 25% del campione stima un incremento superiore al 10%, segnalando aspettative positive per il segmento.

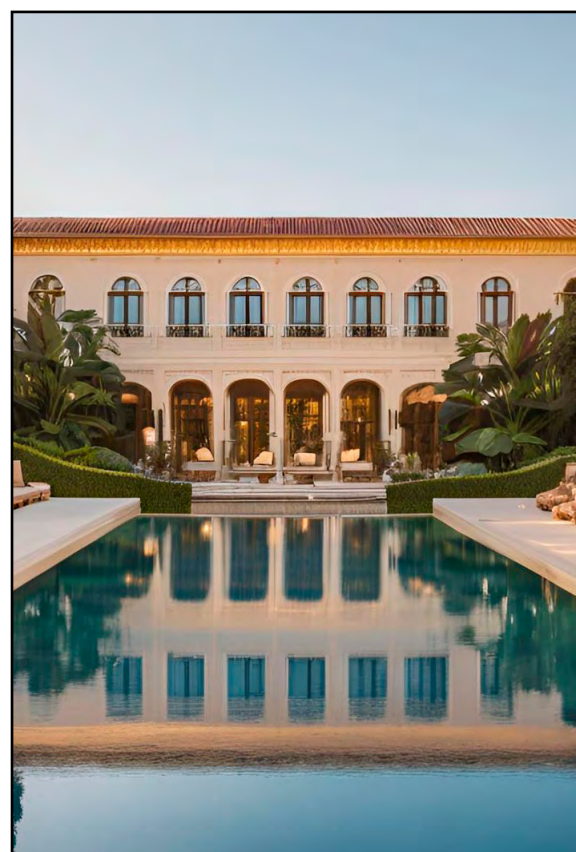
«Dal punto di vista geografico l'Italia si conferma il mercato più attrattivo in Europa, grazie a una combinazione di fattori: un patrimonio culturale e paesaggistico rilevante e una reputazione come destinazione turistica», aggiunge Benedetto Puglisi, director real estate & hospitality di Deloitte. «Quasi il 60% degli intervistati individua l'Italia come il principale polo di attrazione e di sviluppo dei luxury hotel in Europa nei prossimi tre anni, mentre l'interesse verso altri mercati è marginale. La maggior parte di questi investimenti si focalizza sul riposizionamento di hotel già esistenti e sulla conversione di edifici storici. Bisogna però affrontare questo processo di riqualificazione con attenzione al prodotto e alla location.

Il riposizionamento nel segmento di alta gamma rappresenta più di una semplice riqualificazione immobiliare: è un processo di trasformazione che ridefinisce l'essenza stessa degli hotel. In questo percorso, elementi chiave quali il design, il giusto dimensionamento, l'offerta dei servizi e le politiche ESG diventano leve fondamentali che consentono di personalizzare il soggiorno degli ospiti. Trovare la combinazione tra location e caratteristiche dell'asset è una delle difficoltà principali, e una parte di investitori e operatori è disponibile ad abbassare la soglia minima di dimensionamento in termini di

numero di camere: compresa tra 31 e 50 camere per gli operatori (44% del campione) e leggermente più alta per gli investitori, con il 34% che privilegia hotel tra 51 e 70 camere, mentre il 25% esprime preferenza per asset compresi tra 71 e 100 camere. L'attenzione si sposta quindi sul concept di prodotto, mentre ostacoli prima considerati limitanti come burocrazia e tassazione sono oggi considerati marginali».

Investimenti: oltre la metà degli intervistati ne prevede per più di 100 milioni di euro. Oltre la metà degli investitori (53%) prevede di allocare più di 100 milioni di euro nel triennio e il 22% è disposto a superare i 200 milioni.

Questa disponibilità di capitale è importante per realizzare un processo di riposizionamento adeguato nel segmento luxury, ma si scontra



spesso con la disponibilità delle famiglie proprietarie a cedere l'asset o a entrare in partnership con investitori istituzionali.

Le destinazioni più gettonate: in testa le città, ma cresce l'investimento anche su nuove location. Analizzando nel dettaglio le diverse destinazioni italiane, le città come Milano, Roma, Venezia e Firenze rimangono i mercati più attrattivi per le strategie di sviluppo di investitori e operatori. Seguono le località balneari e lacustri già associate al lusso - come la Costa Smeralda, la Costiera Amalfitana, Portofino o il Lago di Como - che, pur caratterizzate da una stagionalità marcata, continuano a esercitare appeal turistico internazionale. Al quarto posto si collocano le località montane: nonostante una domanda più circoscritta, alcune destinazioni nelle Alpi e nelle Dolomiti registrano una crescita. Le città secondarie risultano invece residuali tra le preferenze, sebbene alcuni operatori si stiano orientando verso questi mercati alla ricerca di alternative alle destinazioni già sature.

Ottimismo tra gli investitori: aspettative di rendimenti e focus sulla fascia alta. Gli investitori considerano il segmento di lusso - top luxury (13%), premium (12%) ed entry level (16%) - come il più attrattivo per i prossimi tre anni, mentre il 27% guarda all'upper upscale. Complessivamente, il 68% del campione prevede di orientare la propria strategia verso prodotti di fascia alta. Questo conferma il rafforzamento di tale segmento come principale area di interesse dell'offerta, sostenuto da una domanda

in crescita capace di assorbire livelli tariffari più elevati. Gli investitori, inoltre, esprimono aspettative di rendimento elevate. Quasi la metà del campione (49%) stima un tasso interno di rendimento (IRR) compreso tra il 16% e il 20% assumendo di intervenire nel progetto di completo riposizionamento dell'asset, mentre un ulteriore 21% si aspetta ritorni nell'intervallo 11%-15%. Un quarto del campione si attende ritorni tra il 5% e il 10%, mentre una minoranza (5%) indica aspettative superiori al 20%.

Ricavi in crescita grazie all'aumento delle tariffe medie giornaliere. Investitori e operatori concordano sul fatto che la crescita del luxury hospitality sarà trainata principalmente dall'aumento delle tariffe medie giornaliere. In particolare, gli operatori prevedono un aumento delle tariffe del 24% tra il 2025 e il 2027, passando da 780 euro a 970 euro, mentre gli investitori, nonostante partano da una base più elevata (1.045 euro), prevedono una crescita minore, pari al 17%. In media si prevede un incremento dei prezzi del 21% nei prossimi tre anni.



ANGELINI VENTURES E BEI: ACCORDO DA 150 MLN PER LE STARTUP TECNOLOGICHE

Dentons e Hogan Lovells hanno assistito l'accordo tra Angelini Ventures e la Banca europea per gli investimenti (BEI) per cofinanziare con 150 milioni di euro le startup europee nelle aree della biotecnologia e della sanità digitale.

Si tratta della prima intesa che la BEI sigla in Italia con un corporate venture capital operante nel settore life sciences in Europa nell'area dell'healthcare e prevede che Angelini Ventures e BEI investano 75 milioni di euro ciascuno nei prossimi sei anni. Le parti prevedono di coinvestire complessivamente in 7-10 startup europee che sviluppino soluzioni adatte al lancio sul mercato, in ambiti come biotecnologie, tecnologia medica e salute digitale.

L'iniziativa è allineata a TechEU, il programma di investimenti che il Gruppo BEI ha lanciato per rafforzare la crescita dell'innovazione e della leadership tecnologica in Europa, tramite il quale punta a investire 70 miliardi di euro in equity, quasi-equity, prestiti e garanzie nel triennio 2025-2027, con l'obiettivo di mobilitare 250 miliardi di euro di investimenti nell'economia reale.

Angelini Ventures ha operato con i legali interni Enrica Dogali (Group Chief Legal and Compliance Offi-

cer di Angelini Industries) e Flaminia Fossati (Head of Legal Contract Management).

Hogan Lovells ha assistito Angelini Ventures con un team guidato dal partner Alessandro Accrocca e composto dagli associate Edoardo Minnetti e Noemi Biagini e dal trainee Riccardo Del Torto.

La BEI ha agito con un team interno guidato da Stefano Marzario, senior investment officer, per gli aspetti commerciali, e da Daniela Saccone, head of venture debt unit, per gli aspetti legali.

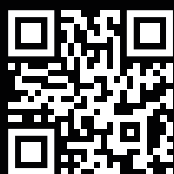
Dentons ha prestato assistenza alla BEI con un team guidato dal partner Antonio Legrottoglie, coadiuvato dall'associate Manuel Sturba.



Il real estate con cui
sei libero di immaginare
lo **spazio** del futuro.



It's time to imagine your future **space**



dils.com

GVA Redilco & **Sigest'**

M&G REAL ESTATE ACQUISISCE PORTAFOGLIO LOGISTICO DA 85 MILIONI DI EURO A MILANO

M&G Real Estate ha acquisito da Principal Asset Management un portafoglio logistico composto da tre asset nell'area metropolitana di Milano, per circa 85 milioni di euro. L'operazione, realizzata per conto del fondo M&G European Property Fund, si basa sulla disponibilità di un capitale significativo e si inserisce nella strategia di crescita del fondo.

I tre asset logistici, completamente locati e situati a Vignate, Biandrate e Rho, hanno una superficie complessiva di oltre 110.500 mq. Nel prossimo decennio, M&G prevede interventi di riqualificazione per migliorarne le performance ambientali.

Gli immobili sono locati a diversi operatori logistici nazionali e internazionali, generando un flusso di reddito e offrendo opportunità di crescita dei canoni e creazione di valore a lungo termine.

Simon Ellis, Fund Manager dell'M&G European Property Fund: "Questa acquisizione riflette la nostra convinzione di lungo periodo nel settore della logistica in Europa, dove i driver strutturali che guidano la domanda restano solidi. Investiremo su questi asset per migliorarne la qualità, con l'obiettivo di creare valore e generare performance durature per i nostri clienti, mentre diversifichiamo ulteriormente il portafoglio del fondo".

Gabriele Inglese, Director Asset Management, M&G Real Estate Italy (nella foto): "Milano è una delle principali città europee, con fondamentali solidi e prospettive promettenti, sostenute dal suo dinamismo culturale, dal turismo e dallo shopping. L'area metropolitana di Milano è il principale hub logistico d'Italia, e questo portafoglio ci consente di rafforzare la nostra presenza in un mercato caratterizzato da forte domanda e offerta limitata. Questo investimento conferma il nostro impegno di lungo periodo verso il mercato italiano e il nostro focus su opportunità resilienti e di alta qualità per i nostri investitori".

L'operazione è stata completata tramite un veicolo SICAF (Società di Investimento a Capitale Fisso) gestito da DeA Capital Real Estate SGR. Colliers ha agito come broker incaricato per la transazione.



**STEFANO SCALERA, INVIMIT SGR,
relatore a RE ITALY 13 gennaio
2026**

Stefano Scalera, CEO di Invimit Sgr, parteciperà come relatore al prossimo RE ITALY Winter Forum del 13 gennaio 2026, alla sua 26° edizione sempre in Borsa Italiana.



LEGGI
L'ARTICOLO >>

**ELENA MOLIGNONI, NOMISMA,
relatrice a RE ITALY 13 gennaio
2026**

Elena Molignoni, Head of Real Estate Nomisma, parteciperà come relatrice al prossimo RE ITALY Winter Forum del 13 gennaio 2026, alla sua 26° edizione sempre in Borsa Italiana.



LEGGI
L'ARTICOLO >>

**GIAMPIERO SCHIAVO, CASTELLO SGR,
relatore a RE ITALY 13 gennaio
2026**

Giampiero Schiavo, Amministratore Delegato di Castello Sgr parteciperà come relatore al prossimo RE ITALY Winter Forum del 13 gennaio 2026, alla sua 26° edizione sempre in Borsa Italiana.



LEGGI
L'ARTICOLO >>

**GIORGIO SPAZIANI TESTA, CONFEDILIZIA,
relatore a RE ITALY 13 gennaio
2026**

Giorgio Spaziani Testa, Presidente di Confedilizia, parteciperà come relatore al prossimo RE ITALY Winter Forum del 13 gennaio 2026, alla sua 26° edizione sempre in Borsa Italiana.



LEGGI
L'ARTICOLO >>