

Il Settimanale
del Real Estate
e dell'Asset
Management

Anno III - 2019
Numero 254
30 agosto - 6 settembre

REVIEW

WEB EDITION

Affitto, breve o smart: ma l'immobiliare ci guadagna?

VIDEO

**Casa.it annuncia
PrimaVisita, la visita
virtuale interattiva che
rivoluziona il mercato**

**Roma: Miglior risultato
da 10 anni per gli
investimenti immobiliari
commerciali**

**Gli ELTIF (i Pir Europei)
che investono anche
nell'immobiliare**

Sommario

3 Affitto, breve o smart: ma l'immobiliare ci guadagna?

L'asimmetria informativa è una condizione in cui uno o più operatori sul mercato dispongono di informazioni più precise di altri.

Tu mi vendi una cosa sapendo cose che io non conosco. E quindi consegui un risultato migliore del mio. Lo si sta vedendo anche nel settore immobiliare se si parla di accoglienza extra-alberghiera.

6 Casa.it annuncia PrimaVisita

Casa.it punta sulla tecnologia e porta sul mercato immobiliare PrimaVisita, la visita virtuale in remoto dell'immobile.



9 Roma: Miglior risultato da 10 anni per gli investimenti immobiliari commerciali

La Capitale stupisce tutti con una performance positiva per il mercato immobiliare commerciale che non si vedeva da una decina di anni.

12 Madrid capitale degli investimenti immobiliari, oltre 30 mld di nuovi affari

9 Gli ELTIF (i Pir Europei) che investono anche nell'immobiliare

I fondi di investimento europei a lungo termine (ELTIF), ridenominati dalla stampa italiana Pir europei, hanno l'obiettivo di mobilitare e convogliare investimenti europei a lungo termine nell'economia reale, in linea con l'obiettivo dell'Unione di una crescita

13 In breve



MONITORIMMOBILIARE
Italian Real Estate News Il più letto in Italia

MONITORISPARMIO
Italian Asset Management News

REVIEW

WEB EDITION

Il Settimanale del Real Estate
e dell'Asset Management

Anno III - 2019
Numero 254
30 agosto - 6 settembre

© Giornalisti Associati Srl
www.monitorimmobiliare.it - www.monitorisparmio.it
Registrazione 11-11-11
n° 546 Tribunale di Milano

Direttore responsabile
Maurizio Cannone

Luigi Dell'Olio
Jacopo Basanisi
Fabio Basanisi

Seguici su:



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

Pubblicità
Tel: +39 344 2573418
E-mail: eventi@monitorimmobiliare.it

E' proibita la riproduzione di tutto o parte del contenuto
senza l'autorizzazione dell'Editore
Copyright
© Giornalisti Associati Srl
Tutti i diritti riservati



Affitto, breve o smart: ma l'immobiliare ci guadagna?

L'asimmetria informativa è una condizione in cui uno o più operatori sul mercato dispongono di informazioni più precise di altri.

Tu mi vendi una cosa sapendo cose che io non conosco. E quindi consegui un risultato migliore del mio.

Spesso a mie spese, privandomi di una parte del vantaggio che viene incamerato da te. Lo si sta vedendo anche nel settore immobiliare se si parla di accoglienza extra-alberghiera.

Il turismo, in Italia come in gran parte dei Paesi occidentali, da tempo ha ripreso vigore. La richiesta di alloggi per periodo brevi è in costante crescita, tanto da rendere i centri storici delle città agglomerati di B&B. La polemica sulla desertificazione dei centri cittadini è aperta in tutta Europa, tanto che diverse città all'estero hanno vietato questo tipo di ricettività. In tutto questo vediamo nascere società specializzate nella gestione di appartamenti. L'appetito vien mangiando e i diversi operatori, più o meno professionali, hanno capito che il vero guadagno non sta tanto nella gestione dell'appartamento (pulizie fondamentalmente), quanto nel rilevare direttamente l'attività. E' in corso in questi giorni la campagna pubblicitaria di un nuovo operatore che cerca 50 collaboratori per la gestione degli appartamenti. Se un operatore sconosciuto, almeno in Italia, e senza finanziatori forti alle spalle si lancia in una promozione del genere significa che i margini di guadagno sono interessanti.

E qui sta il punto. Il meccanismo è semplice: il proprietario affitta alla società l'appartamento, consentendo il subaffitto. La società provvede ad affittare per la durata che ritiene. Per l'inquilino però non ci sono vantaggi economici, dato che il canone pagato dalla società è in linea con quello che percepirebbe affittandolo direttamente (e senza possibilità di subaffittare). Mentre la società arriva a triplicare gli introiti, affittando l'appartamento per brevi periodi. Per il proprietario il vantaggio paventato è non avere periodi di vacancy e la sicurezza di percepire costantemente il canone.

Mica tanto. Nelle pagina di cronaca si legge di società (mai sentite prima a dire il vero) che, nonostante non paghino il canone al proprietario, continuano a

subaffittare (e incassare) l'appartamento.

Per fortuna non sempre è così e i grandi operatori non mancano.

William Maggio, presidente DoveVivo

Prima di tutto è utile specificare che DoveVivo non fa attività ricettiva extra alberghiera. Noi gestiamo locazioni di media e lunga durata con regolari contratti di locazione a studenti e giovani lavoratori. La value proposition verso i proprietari è sicuramente la certezza del reddito alla proprietà e l'azzeramento della vacancy con una gestione a 360 gradi, il tutto sostenuto però da un modello molto stabile e di lungo periodo. La capacità di estrarre valore non sta nel "privare" il proprietario di parte del vantaggio ma nell'offrire a quest'ultimo un corretto prezzo di mercato considerando che l'immobile sarà messo a reddito per un lunghissimo periodo e che recupererà valore in quanto ristrutturato, arredato e mantenuto nel corso di tutta la locazione. Allo stesso modo viene offerto al cliente finale un prodotto/servizio che un privato o un operatore destrutturato non può offrire, grazie ad economie di scala che solo operatori industriali di un certo taglio dimensionale come DoveVivo possono avere.

Basta pensare a servizi di emergenza attivi h24 sette giorni su 7, un customer care dedicato, una customer experience che punta all'eccellenza grazie anche a ricerche di mercato e a un'innovazione tecnologica continua.

Se per gli appartamenti ci si rapporta spesso coi privati, le cose cambiano per gli affitti di spazi in coworking. Il meccanismo è simile ma i soggetti, proprietà e società utilizzatrice, sono di norma strutturati e di grandi dimensioni. Il che consente di mediare costi e benefici fino alla reciproca soddisfazione. Altrimenti non si completa l'accordo.

In questo settore si assiste a un vero boom degli spazi. Basti pensare che entro marzo

il solo marchio Regus aprirà 25.000 mq di nuovi spazi a Roma e nel mondo conta 32.000 spazi in 110 Paesi.

Mauro Mordini, Country Manager Regus Italia: Per ciò che riguarda gli uffici flessibili cambiano alcuni parametri. Per allestire un business center (una rete di spazi flessibili) o un centro coworking occorrono oltre alla conoscenza del prodotto importanti investimenti, il 99% delle transazioni è B2B, spesso gli spazi sono visitati prima di concludere la transazione inoltre il rapporto che nasce sulla base della flessibilità è spesso prolungato nel tempo. Solo un giusto bilanciamento tra prezzo e beneficio consente di gestire un'attività stabile e di successo.

In questo comparto non vale l'asimmetria informativa quando la forza dell'azienda. Che sia un buon business pare chiaro. Proprio per questo i proprietari, quelli più organizzati, cominciano a fare in proprio. Come Covivio, col suo marchio Wellio, che aprirà il nuovo spazio da 5.000 mq in via Dante a Milano. Il suo primo in Italia e a

gestione diretta.

Per gli alberghi non si parla di asimmetria ma di strapotere del web.

La proprietà dell'albergo è quasi sempre diversa dal gestore, ma c'è un terzo soggetto forte: chi genera le prenotazioni, che ormai arrivano quasi esclusivamente via web. L'esempio di Booking.com è emblematico. Dal 1 settembre la provvigione su ogni soggiorno prenotato, per qualsiasi tipo di soggiorno, è aumentata al 21% e comprende anche i servizi come pulizia della camera e gli extra. Percentuale che si applica sulla tariffa tasse comprese, un po' come accade per le bollette elettriche in cui si paga l'iva sulle tasse. A conti fatti guadagna più il portale di prenotazioni che la proprietà o il gestore.

In definitiva, le locazioni galoppiano, ma pare che l'immobiliare inteso come proprietà o gestore dei muri non guadagni molto.



Lavorare con agilità.

Riteniamo che le aziende debbano operare senza vincoli.
Per questo adattiamo i nostri spazi di lavoro in base alle esigenze.

Se sei un agente
Chiama il +39 06 9480 3121 per ricevere una commissione del 10%

Uffici arredati, spazi di coworking,
sale riunioni e uffici virtuali pronti all'uso
e piani di lavoro flessibile a tua disposizione
regus.it | +39 02 9475 2934

 **Regus**TM Work
your way



Roma: Miglior risultato da 10 anni per gli investimenti immobiliari commerciali

La Capitale stupisce tutti con una performance positiva per il mercato immobiliare commerciale che non si vedeva da una decina di anni. Investimenti non solo in uffici, ma anche nel settore retail e alberghiero.

E' quanto emerge da una ricerca del centro studi di Bnp Paribas Real Estate che evidenzia come i quasi 600 milioni di euro investiti nel Q2 2019 portano i volumi registrati da inizio anno ad un totale di poco più di 800 milioni. Nella Capitale, il risultato dell'H1 2019, oltre ad essere in crescita del 13% rispetto allo stesso periodo del 2018, è anche il miglior primo semestre registrato negli ultimi dieci anni.

Un risultato, quello del primo semestre, che deve ringraziare, in particolare, un secondo trimestre particolarmente performante (+53% circa vs Q2 2018) in cui a dominare sono stati i volumi Retail. Nel Q2 2019 sono stati, infatti, investiti circa 310 milioni di euro corrispondenti a quattro deals tra

cui, il più importante, quello relativo ad un Centro Commerciale in una zona periferica. Gli Uffici, con circa 280 milioni di euro nei primi sei mesi dell'anno, si posizionano al secondo posto tra gli investimenti nell'H1 2019. In particolare, il rendimento del CBD permane al 4%, il Centro e il Greater Eur entrambi al 5%, il Semicentro al 5,75% e la Periferia & Fuori GRA al 7,50%.

Segue il settore Alberghiero che, con poco più di 200 milioni di euro investiti tutti nel Q2 2019 registra il miglior primo semestre di sempre a Roma.

Nell'H1 2019 non risultano, invece, operazioni concluse nei settori della Logistica e dei Prodotti Alternativi.

A Roma continua la performance positiva anche del mercato leasing Uffici che aveva caratterizzato anche i primi mesi di quest'anno. Grazie ad una rilevante operazione chiusa in Centro (che ha pesato per oltre il 50% del take-up totale

del trimestre) il Q2 2019 ha registrato l'eccezionale livello di quasi 90.000 mq di spazi Uffici assorbiti: si tratta, evidenzia la ricerca di Bnp Paribas RE, del miglior Q2 di sempre per il mercato romano.

In termini di numero di operazioni chiuse, il sottomercato più dinamico nel primo semestre 2019 è stato il Greater Eur con circa 27 deals (di cui 9 relativi a Eur Torrinio; 8 a Eur Laurentina; 7 a Eur Colombo e 3 a Eur Core) sul totale di 76 transazioni totali registrate a Roma. Seguono il CBD e il Semicentro rispettivamente con 16 e 14 operazioni ciascuno.

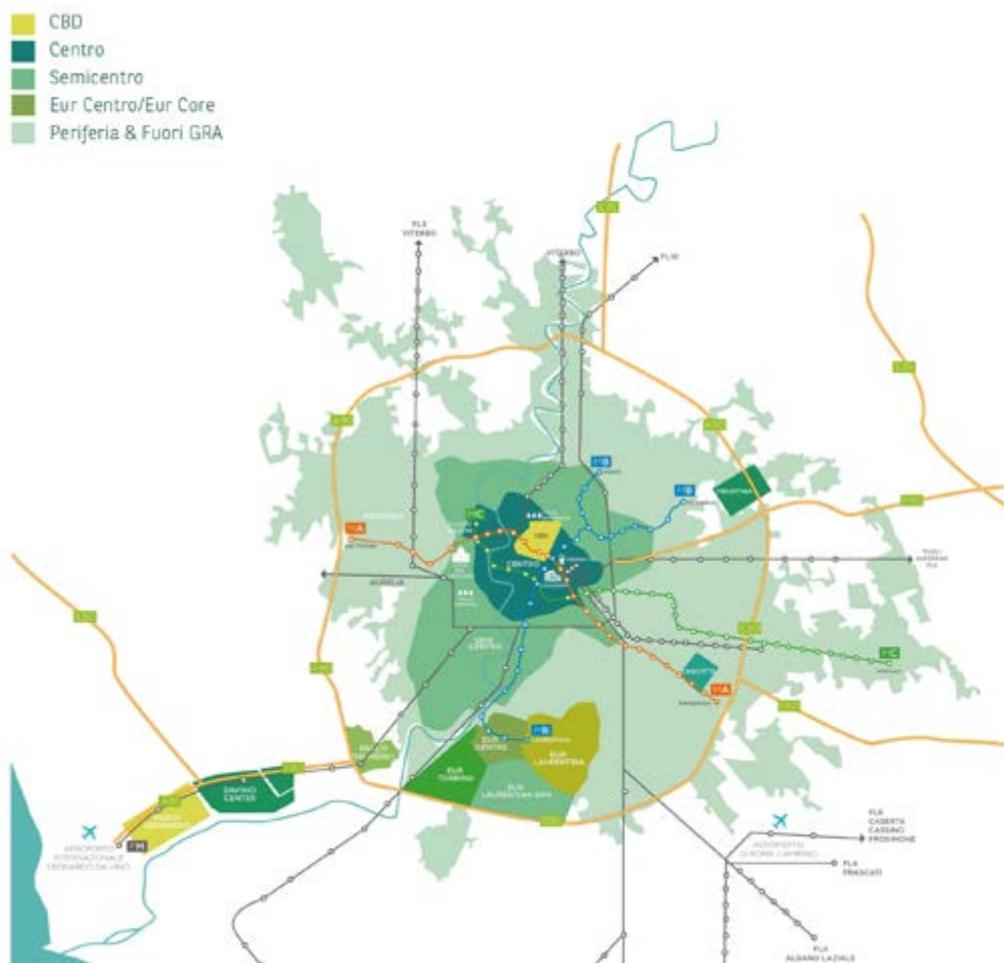
La maggior parte delle transazioni del semestre ha riguardato spazi di grado B e C per un totale di 56 deals sui 76 totali registrati a Roma nell'H1 2019. Analizzando la dimensione delle transazioni, infatti, nel Q2 2019 Roma si conferma come una città caratterizzata da una domanda di spazi di metratura inferiore ai mille mq (per quasi il 70% del numero totale dei deals chiusi).

Nel Q2 sono state rilevate in città solo 3 operazioni di dimensione superiore ai 6mila mq.

Per quanto riguarda i canoni, il mercato romano anche in quest'ultimo trimestre continua ad essere caratterizzato da transazioni con canone inferiore ai 375 €/mq/anno, per circa l'85% delle operazioni chiuse aventi canone noto.

Purtroppo una delle criticità che riguardano la Capitale risulta essere, in particolare, la mancanza di spazi di qualità disponibili: solo poco più del 20% del totale vacante è di grado A, mentre, evidenzia la ricerca, la maggior parte delle superfici disponibili è di grado B e C. Tutti spazi questi, di qualità inferiore, che, dunque, risultano di difficile collocazione sul mercato e si concentrano principalmente nelle aree più periferiche. Nel Greater Eur e nella Periferia & Fuori dal Grande raccordo Anulare, ad esempio, ci sono oltre 610mila mq vacanti, di cui oltre 450mila mq di grado B e C.

MAPPA MERCATO UFFICI - ROMA





Madrid capitale degli investimenti immobiliari, oltre 30 mld di nuovi affari

Oltre 30 miliardi di euro in nuovi affari a Madrid: a tanto puntato gli investitori immobiliari nella capitale della Spagna dove prevedono di costruire circa 130mila nuove case nei prossimi 25 anni. E ciò si aggiunge ai nuovi importanti investimenti in uffici, spazi commerciali ed edifici industriali già previsti.

In particolare si punta su due nuove aree della Capitale, a nord, con l'Operazione Chamartín (ribattezzata Madrid Nuevo Norte) e a sud-est con cinque nuovi quartieri: Los Berrocales, Valdecarros, Los Cerros, Los Ahijones ed El Cañaveral.

L'operazione Chamartín è stata approvata il mese scorso dall'assemblea municipale, dopo una pausa di ben 26 anni.

Le vendite totali di case, uffici e aree commerciali, secondo un rapporto del consiglio comunale, raggiungeranno i 13.198 miliardi di euro, di cui 10,2 miliardi di euro provenienti da uffici e aree

commerciali. Saranno inoltre costruite 10.500 case nell'area circostante la stazione ferroviaria di Chamartín, il 24% delle quali beneficerà di sussidi. È inoltre previsto uno sviluppo per un tota

le di 118.737 case nel sud-est della città. Le vendite per quest'area dovrebbero raggiungere oltre 20 miliardi di euro in 25 anni con margini di profitto del 20%.

El Cañaveral, dove la costruzione è già iniziata, vedrà investimenti per 3 miliardi di euro. A seguire inizierà la costruzione a Los Berrocales e poi a Los Ahijones entro il 2021.

Infine, inizieranno i lavori a Los Cerros e Valdecarros, con oltre 50mila case.

I proprietari, escluso quelli per El Canaveral, calcolano investimenti superiori a 13 miliardi di euro, che genereranno 965mila posti di lavoro diretti e indiretti nei prossimi anni.



Casa.it annuncia PrimaVisita, la visita virtuale interattiva che rivoluziona il mercato immobiliare

Casa.it punta sulla tecnologia e porta sul mercato immobiliare PrimaVisita, la visita virtuale in remoto dell'immobile.

Non il semplice virtual tour fotografico, aperto a chiunque capiti su un annuncio, ma uno strumento con cui il potenziale acquirente, sotto la guida dell'agente immobiliare, può esplorare una casa in tutti i suoi spazi, mentre chiede informazioni e il mediatore ne descrive le caratteristiche.

Secondo stime di Casa.it, infatti, nel 90% dei casi dopo la prima visita a un immobile non vi è alcun seguito. Il risultato? Un grande dispendio di tempo sia per gli agenti immobiliari, sia per chi cerca casa.

Grazie a questa tecnologia gli agenti immobiliari potranno scegliere di proporre ai propri clienti una visita da remoto interattiva degli immobili in vendita o in affitto, chi cerca casa sarà guidato nell'esplorazione di tutti gli spazi dell'abitazione senza dover essere fisicamente presente sul posto e da qualsiasi luogo si trovi.

Luca Rossetto, Group CEO e General Manager di Casa.it: "Abbiamo ascoltato i nostri clienti, abbiamo studiato le esigenze dei nostri utenti, abbiamo dato una risposta concreta alle mille esigenze di chi, da una parte, fatica a incastrare appuntamenti diversi in punti a volte opposti della città e chi, dall'altra, è impaziente di trovare la casa giusta.

Uno strumento altamente tecnologico al servizio degli operatori del Real Estate per risparmiare tempo e soldi, che si inserisce nel nostro percorso di cambiamento e innovazione continua e costante”.

Ma come funziona nel concreto?

Basta un indirizzo email, cui l'agente invia un link. Aprendo il collegamento da pc, smartphone o tablet, senza bisogno di installare nulla, il cliente entra nell'appartamento, può muoversi sullo schermo, esplorando gli spazi che desidera, mentre i due sono in collegamento voce e mentre l'agente vede in ogni istante dove l'utente sta guardando.

La proposta di Casa.it è rivolta a tutte le agenzie clienti e per funzionare occorre soltanto che le fotografie dell'annuncio siano fatte a 360 gradi, non ci sono software da acquistare.

Dal punto di vista commerciale, Casa.it propone alle agenzie un costo a forfait a pacchetto, per un minimo di 50 visite.

Il nuovo servizio rientra nel filone proptech che sta caratterizzando il settore , dove la

tecnologia ha un ruolo sempre più decisivo.

In questo caso, però, il digitale non serve a eliminare l'intermediazione, anzi a migliorare l'efficienza degli agenti.

Inizialmente, sarà l'agente a riferire al potenziale cliente la possibilità di questo contatto.

Più avanti, gli annunci su Casa.it conterranno il logo “PrimaVisita”. Nel giro di qualche settimana, il portale ha anche annunciato un restyling del sito internet.

Con oltre 26 milioni di visite al mese (dato di gennaio), Casa.it raccoglie l'offerta di oltre 12mila agenzie affiliate, di costruttori edili e di inserzionisti privati.



[Guarda la videointervista a Luca Rossetto](#)





Gli ELTIF (i Pir Europei) che investono anche nell'immobiliare

Avv. Antonio Campagnoli, presidente Fiabci Italia

I fondi di investimento europei a lungo termine (ELTIF), ridenominati dalla stampa italiana Pir europei, hanno l'obiettivo di mobilitare e convogliare investimenti europei a lungo termine nell'economia reale, in linea con l'obiettivo dell'Unione di una crescita intelligente, sostenibile e inclusiva.

Così si legge nell'art. 1 del Regolamento (UE) 2015/760 del Parlamento europeo e del Consiglio (Regolamento ELTIF) del 29 aprile 2015 (pubblicato in data 19 maggio 2015 nella Gazzetta Ufficiale dell'Unione Europea, con diretta efficacia negli Stati Membri dal 9 dicembre 2015).

L'art. 36 bis del recente Decreto Crescita (decreto-legge n. 34 del 2019, legge di conversione n. 58 del 2019 pubblicata

in Gazzetta Ufficiale il 29 giugno 2019) reca misure fiscali utili a incentivare l'investimento in tali strumenti similmente a quanto avvenuto per i Pir: a certe condizioni non sono soggetti a imposizione i redditi di capitale e i redditi diversi derivanti dagli investimenti effettuati negli ELTIF.

Per garantire un approccio comune all'applicazione del Regolamento e sottolineare tali scopi, il Regolamento delegato UE 2018/480 del 4 dicembre 2017 - pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale dell'Unione Europea il 23 marzo 2018 (Regolamento delegato) - ha specificato i criteri per stabilire le circostanze in cui l'uso di strumenti finanziari derivati serva unicamente a scopo di copertura, le circostanze in cui il ciclo di vita di un ELTIF

sia considerato di sufficiente durata, i criteri da adottare per alcune voci del calendario dettagliato di disinvestimento ordinato delle attività dell'ELTIF e gli strumenti a disposizione degli investitori al dettaglio.

Il quadro normativo è completato con l'adeguamento del Testo Unico della Finanza ("TUF") al Regolamento ELTIF che è avvenuto con il decreto legislativo n. 233 del 15 dicembre 2017, che ha introdotto una specifica disposizione (art. 4-quinquies) dedicata all'individuazione delle autorità nazionali competenti ai sensi del medesimo Regolamento.

Fra le attività d'investimento ammissibili rientrano le attività reali di valore superiore a 10 milioni di euro che generano un beneficio economico e sociale. Comprendono le infrastrutture, la proprietà intellettuale, navi, attrezzature, macchinari, aeromobili o materiale rotabile e beni immobili.

Gli investimenti in immobili commerciali o residenziali sono autorizzati nella misura in cui sono funzionali a una crescita intelligente, sostenibile e inclusiva o alla politica energetica, regionale e di coesione dell'Unione. È opportuno che gli investimenti in tali beni immobili siano chiaramente documentati per comprovare la natura a lungo termine dell'impegno a investire in tali beni. Il Regolamento ELTIF non è inteso a promuovere gli investimenti speculativi.

Il Regolamento ELTIF si contestualizza nell'ambito delle iniziative europee volte a canalizzare il risparmio verso investimenti a lungo termine e di carattere infrastrutturale non speculativo alla luce anche del Piano europeo per gli investimenti, pubblicato nel novembre 2014 e, successivamente, del progetto della Capital Markets Union, il cui Action Plan è stato pubblicato nel settembre 2015), il cui obiettivo comune è rinvenibile nel rilancio della crescita economica dell'Europa, anche tramite lo sviluppo di canali di investimento alternativi a quello bancario per le imprese, in particolare, quelle piccole e medie.

Tra i settori menzionati nelle premesse 3 e 14 del Regolamento ELTIF sono annoverati quelli relativi a: trasporto, produzione sostenibile o distribuzione di energia, infrastrutture sociali – alloggi od ospedali -, lancio di tecnologie e sistemi nuovi in grado di ridurre l'impiego di risorse e di energia e aziende agricole.

Di fatto gli ELTIF rappresentano una particolare categoria di FIA chiusi gestiti solo da gestori di fondi di investimento alternativi (GEFIA), autorizzati ai sensi della Direttiva 2011/61/UE (AIFMD).

Il Regolamento ELTIF consente a un FIA UE di poter utilizzare la denominazione "ELTIF" e di poter essere commercializzato con tale label in tutto il territorio dell'Unione dopo essere stato autorizzato ai sensi dell'apposita disciplina in esso contenuta. All'autorizzazione del fondo dovrà altresì affiancarsi l'autorizzazione del gestore alla gestione di un ELTIF: in tale contesto, il gestore dovrà quindi essere sia un GEFIA autorizzato ai sensi della disciplina, a carattere generale, sull'autorizzazione dei gestori di fondi di investimento alternativi contenuta nella AIFMD, sia un gestore specificatamente autorizzato alla gestione di un ELTIF ai sensi del Regolamento ELTIF in oggetto.

Per "attività di investimento ammissibili" di un ELTIF si intende:

- 1) strumenti di equity, quasi equity o di debito emessi da un'"impresa di portafoglio ammissibile" (cioè di fatto PMI non finanziarie e non quotate);
- 2) prestiti erogati dall'ELTIF ad una "impresa di portafoglio ammissibile";
- 3) azioni o quote di uno o più altri ELTIF, o di fondi EUVECA o EUSEF, purché tali fondi non abbiano investito più del 10 % del loro capitale in ELTIF;
- 4) investimenti in attività reali per un importo di almeno 10 milioni di euro.

Per assicurare un'adeguata diversificazione del portafoglio di investimento dell'ELTIF, è stabilito che:

almeno il 70% del capitale deve essere investito in "attività di investimento ammissibili";

a) non più del 10% capitale possa essere investito in strumenti emessi da una singola impresa di portafoglio ammissibile o in prestiti ad essa erogati; b) non più del 10% del capitale possa essere investito direttamente o indirettamente in una singola attività reale; c) non più del 10% del capitale possa essere investito in quote o azioni di un singolo ELTIF, EUVECA o EUSEF; d) non più del 5% del capitale possa essere investito in attivi UCITS, quando tali attività siano state emesse da un unico organismo.

L'investimento tipico dell'ELTIF è caratterizzato dalla natura illiquida non speculativa e dall'orizzonte di lungo periodo.

Il Regolamento ELTIF ha introdotto una disciplina armonizzata in materia di commercializzazione di azioni o quote dello stesso agli investitori retail. Ciò rappresenta un elemento di assoluta novità; infatti, la normativa AIFMD prevede regole armonizzate solo per la commercializzazione di FIA ad investitori professionali, ma non a investitori retail. Lo scorso 29 giugno si è chiusa la consultazione pubblica indetta dall'ESMA in tema di costi di gestione degli ELTIF da evidenziare nel prospetto per gli investitori ("Draft regulatory technical standards under Article 25 of the ELTIF Regulation"). Infine il Decreto Crescita, come è stato accennato, ha introdotto una normativa fiscale di favore anche per gli ELTIF.

Eurizon Capital SGR ha lanciato il fondo denominato "Eurizon Italian Fund ELTIF", autorizzato dalla Banca d'Italia con provvedimento dell'8 ottobre 2018, n. 1157432/18, che tuttavia non investe in attività reali ai sensi dell'art. 7.5 del Regolamento istitutivo dello stesso. Amundi SGR e altri gestori, anche europei, si stanno apprestando offrire al mercato prodotti simili.

Fatta una breve panoramica in termini generali su questo prodotto finanziario, svolgo qualche riflessione personale. Non è un prodotto a sostegno di tutte le PMI e/o di tutte le attività reali. Lo è invece di quelle infrastrutturali, non speculative, che danno luogo a un beneficio economico o sociale utili al raggiungimento dell'obiettivo perseguito dall'Unione di una crescita intelligente, sostenibile e inclusiva. Se si perde lo spirito del Regolamento ELTIF, si perde la sua forza innovatrice.

Gli ELTIF possono essere un ponte tra l'immobiliare sostenibile, inclusivo e non speculativo e il risparmio gestito. La New Urban Agenda approvata in occasione di Habitat III a Quito, Ecuador il 20 ottobre 2016 e dall'Assemblea delle Nazioni Unite il 23 dicembre 2016 è il faro dell'immobiliare idoneo a essere supportato dagli ELTIF.

L'Italia ha un gran bisogno di visioni strategiche a lungo termine. Si pensi che, specialmente nel meridione, ma non solo, interi paesi sono abbandonati. Paesi spesso medioevali, irripetibili. Un'economia circolare diretta a una crescita intelligente, sostenibile e inclusiva basata sulla riqualificazione dell'infrastruttura "paese" è qualcosa che non solo è utile, ma è anche attrattiva per il risparmiatore anche retail. Gli ELTIF sono prodotti armonizzati pan europei, un "unicum"; usiamoli come tali. Potrebbero essere, per esempio, lo strumento per finanziare lo sviluppo di intere aree, oggi praticamente abbandonate, per attrarre residenti esteri ivi inclusi i pensionati che possono beneficiare delle agevolazioni previste nella Legge di Bilancio 2019 (articolo 1, comma 273 della legge 145/2018).

Sono chiamati Pir europei; speriamo non porti male.



In breve



Generali rileva Torre Hadid dalla controllata Citylife per 315 mln

Generali Italia ha rilevato dalla controllata Citylife il 90% della Torre Hadid, 177 metri e 44 piani in cui nei mesi scorsi la compagnia assicurativa triestina ha trasferito il proprio headquarter milanese.

[vai alla notizia >](#)



Confedilizia e Fiaip: bene no a patrimoniale, ma ridurre quella sugli immobili

Prendiamo atto con soddisfazione della contrarietà del Movimento 5 Stelle, manifestata da Luigi Di Maio, a qualsiasi forma di patrimoniale. Confidiamo, però, che tale contrarietà riguardi anche la patrimoniale in essere sugli immobili.

[vai alla notizia >](#)



Kryalos Sgr vende immobile a Milano per 102,5 mln

Kryalos Sgr cede un immobile in pieno centro a Milano. Il cda, infatti, ha accettato, per conto del Fondo Pacific 1, l'offerta di acquisto sottoscritta da Mediobanca per conto di un club deal di clienti della propria divisione Private Banking, dell'immobile di via Santa Margherita, 12.

[vai alla notizia >](#)



AliExpress apre il primo negozio fisico a Madrid

AliExpress passa dalla piattaforma di vendita online alla realtà. L'operatore di proprietà del colosso del retail cinese Alibaba ha, infatti, inaugurato il suo primo negozio fisico in Europa, presso lo shopping centre Xanadú di Madrid, co-proprietà di Nuveen Real Estate e Intu.

[vai alla notizia >](#)



Illimity, avviato iter per lancio Sgr di investimento

Illimity Bank ha avviato ad agosto l'iter autorizzativo per la creazione e l'avvio di una società di gestione del risparmio (Illimity Sgr) controllata interamente dalla banca.

[vai alla notizia >](#)



Flop Matera Capitale della Cultura. I prezzi immobiliari calano ancora

Continua il trend negativo del mercato immobiliare residenziale in Basilicata. E' quanto emerge dalle statistiche regionali dell'Agenzia delle Entrate che evidenziano dati in rosso, per i valori medi (3.900 euro in meno per unità immobiliare) e per il numero delle transazioni (-5,9%).

[vai alla notizia >](#)



A Milano il Pgt 2030 diventa ancora più 'verde'

"Quella dell'ambiente, insieme al diritto alla casa - spiega l'assessore all'Urbanistica Pierfrancesco Maran - è la vera sfida delle città del mondo dei prossimi anni e quindi è giusto fare ulteriori passi avanti anche nel Pgt che già prevede 20 nuovi parchi in città e riduzione del consumo di suolo del 4%".

[vai alla notizia >](#)



Costruzioni, prezzi produzione in lieve aumento a luglio (Report)

A luglio 2019 si stima una dinamica congiunturale stazionaria dell'indice dei prezzi alla produzione dell'industria mentre, su base annua, si registra una contenuta flessione (-0,5%). Lo ha rilevato l'Istat nell'ultimo rapporto relativo ai prezzi alla produzione dell'industria, delle costruzioni e dei servizi.

[vai alla notizia >](#)

La Casa rinnova la sua Natura



mezzaroma.it



Pietro Mezzaroma
e Figli
Qualità per vivere

La Impreme S.p.A. – Società Pietro Mezzaroma e Figli da oltre cinquant'anni è leader del Real Estate nazionale.

Nel più recente periodo ha intrapreso un ambizioso percorso di sviluppo ponendosi non solo come realtà di eccellenza nell'ambito dello sviluppo di progetti edilizi ma anche come service provider nei confronti di chi acquista e vive gli immobili con lo sviluppo di opere residenziali nelle zone ritenute tra quelle di maggiore interesse nella città di Roma.

Potenzialità straordinarie che rientrano nel più ampio concetto di smart city attraverso il coinvolgimento di importanti players per attuare il primo concreto progetto di "città intelligente" tale da aggregare un'offerta di servizi ad alto valore aggiunto: dalla mobilità alla domotica, dall'efficienza energetica alla sostenibilità ambientale, dalla qualità della vita negli ambienti domestici alla sicurezza.



La nostra filosofia di prodotto è orientata al raggiungimento di un unico obiettivo: realizzare opere ecosostenibili e innovative studiate per offrirvi la nostra migliore Qualità per Vivere.