

# REVIEW

WEB EDITION

Anno V - 2023  
Numero 398  
14 - 20 Ottobre

## RE ITALY MEETING 2023



# UN ALTRO GRANDE SUCCESSO DEL REAL ESTATE

# SOMMARIO

## 03 RE ITALY MEETING 2023: UN ALTRO GRANDE SUCCESSO DEL REAL ESTATE

Quando gli operatori si incontrano è sempre un grande momento. Quando lo fanno, in tanti, per la 21° volta è la conferma che il settore immobiliare è più forte dei cicli economici. Così la 21° edizione di RE ITALY che si è tenuta venerdì 6 ottobre, sempre in presenza in Borsa Italiana a Milano.



## 05 RE ITALY MEETING 2023: I VIDEO INTEGRALI

Grande successo per la 21° edizione di RE ITALY, la Convention del Real Estate organizzata da Monitor Immobiliare, sempre in presenza, in Borsa Italiana. Guarda i video integrali dell'evento.



**REVIEW**  
L'ESPRESSO

© Giornalisti Associati Srl  
Tutti i diritti riservati  
[www.monitorimmobiliare.it](http://www.monitorimmobiliare.it)  
[www.monitorisparmio.it](http://www.monitorisparmio.it)  
Registrazione 11-11-11  
n° 546 Tribunale di Milano

Direttore responsabile  
**Maurizio Cannone**

Fabio Basanisi  
Eleonora Iarrobino

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

**Pubblicità**  
[eventi@monitorimmobiliare.it](mailto:eventi@monitorimmobiliare.it)

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

Seguici su :



# RE ITALY MEETING 2023: UN ALTRO GRANDE SUCCESSO DEL REAL ESTATE

# 03

Quando gli operatori si incontrano è sempre un grande momento. Quando lo fanno, in tanti, per la 21° volta è la conferma che il settore immobiliare è più forte dei cicli economici. Così la 21° edizione di **RE ITALY** che si è tenuta venerdì 6 ottobre, sempre in presenza in Borsa Italiana a Milano.

Tra i 750 accreditati che hanno animato la giornata si avvertiva la voglia di confrontarsi, di scambiare opinioni per mettere a punto le nuove strategie.

Perché di investimenti si è parlato molto: tanti, tantissimi, oggi in attesa di trovare la destinazione migliore. A **RE ITALY** il 6 ottobre si è passati dalle analisi di mercato di **Luca Dondi, Ceo di Nomisma**, alle proiezioni demografiche del Prof. **Alberto Brambilla, Presidente di Itinerari Previdenziali**.

Si è passati dal filo diretto col **Parlamento Europeo** del **capodelegazione di Fdi Carlo Fidanza** che ha preso l'impegno per un dialogo concreto con l'industria immobiliare rappresentata da **Davide Albertini Petroni** con cui ha dialogato sul palco.

E ancora i Fondi Immobiliari, il Proptech, gli investitori, gli advisor e tutto il mondo del Real Estate che prima si è alternato sul palco e poi, e durante i lavori, ha creato relazioni e occasioni di networking.

Il Real Estate c'è e lavora per una nuova partenza.

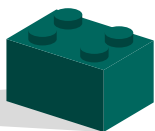
Gli operatori si ritroveranno per la **22° edizione di RE ITALY Winter Forum** dal titolo "**Hospitality 2024: nuova linfa per gli investimenti**" il 25 gennaio 2024, sempre in presenza, in Borsa Italiana.



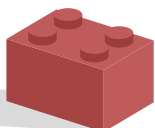


# YARD REAAS

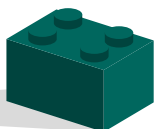
**30+**  
anni di esperienza



**45 mln/€**  
ca. di ricavi



**200+**  
risorse interne



**Yard Reaas** è un gruppo indipendente, leader in Italia nella consulenza real estate e nella gestione integrata di servizi immobiliari. In sinergia con Yard CAM e Yard RE, società controllate del Gruppo, 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. Vanta un'esperienza di oltre 30 anni nell'ambito tecnico (due diligence e project management), ambientale, valutativo e gestionale (property management).

In ambito ESG nel 2015 è stata la prima società di consulenza real estate registrata per l'Italia in PRI - Principles for Responsible Investments. Conta oltre 200 risorse, un network di 500 tecnici e circa €45 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](http://www.yardreaas.it) - [info@yardreaas.it](mailto:info@yardreaas.it)

**Italy:** Corso Vittorio Emanuele II, 22 - 20122 Milano | Via Ombrone, 2/G - 00198 Roma

**UK:** London 7/10 Chandos Street Cavendish Square - W1G9DQ

**France:** 114 Rue Ballu - 75009 Paris



## Le tante facce della locazione



Locazione, che si tratti di turistico, residenziale, terziario o industriale, è il tema di questo tempo. Il mercato sembra infatti sempre più orientato al renting piuttosto che all'acquisto.

**Luca Dondi, AD di Nomisma**, ha approfondito l'argomento nel suo discorso d'apertura della 21° edizione di RE ITALY, partendo dall'analisi dell'attuale quadro macro-economico.

“Nel momento in cui l'accesso alla proprietà immobiliare si è fatto più complicato, a causa della progressiva perdita di potere di acquisto e

delle difficoltà di accesso al credito - ha sottolineato Dondi - il mercato della locazione potrebbe rappresentare una risposta temporanea alle esigenze abitative di molte famiglie italiane.

La scarsità di offerta e, più in generale, la preferenza dei proprietari per altre forme di utilizzo rende tuttavia tale soluzione sempre più spesso difficilmente praticabile.

Il caro-affitti è la conseguenza inevitabile di tali fenomeni, a cui istituzioni e operatori di mercato non paiono in grado di trovare contromisure efficaci”.

## Cosa si muove in Europa



La normativa sulle “Case green” sta creando movimento nel settore, l’armonizzazione del trattamento fiscale per gli investimenti immobiliari è da tempo al centro del dibattito, la valorizzazione degli immobili pubblici per ridurre il debito è un tema tutto italiano in attesa di realizzazione, la rigenerazione urbana richiede modifiche normative per attrarre investimenti.

Possiamo aspettarci risposte positive dall’Europa?

Ne hanno parlato nel corso di RE ITALY Carlo Fidanza, Capo Delegazione di Fratelli d’Italia al Parlamento Europeo e Davide Albertini Petroni, Presidente Confindustria Assoimmobiliare. A condurre l’incontro Maurizio Cannone, Direttore Monitor.

**Davide Albertini Petroni, Presidente Confindustria Assoimmobiliare:**

“Il tema della rigenerazione urbana è una priorità per gli operatori del Real Estate.

In termini concreti, siamo impegnati da sempre nelle attività di rigenerazione delle aree urbane, ora serve un vero piano industriale da parte del pubblico al quale noi siamo disponibili a lavorare. Ringrazio l’onorevole Fidanza per la disponibilità in materia emaniamo già attivato le nostre proposte”.

**Carlo Fidanza, Capo Delegazione Fratelli d’Italia al Parlamento Europeo:** “In questo momento in Ue si stanno definendo le modifiche alla normativa (Casa Green ndr) per rendere più elastica la procedura di attuazione delle nuove regole.

La tutela ambientale è e resta la priorità, stiamo lavorando affinché il tessuto economico non venga penalizzato”.

## Rent, la nuova frontiera dei Fondi Immobiliari



Il panel “Rent, la nuova frontiera dei Fondi Immobiliari” ha visto sul palco **Raoul Ravara, Hines Italy, Giampiero Schiavo, Castello Sgr, Giuseppe Oriani, Savills IM, Paolo Rella, Blue Sgr. Federico Sutti, Dentons**, ha coordinato i lavori.

**Raoul Ravara, Managing Director AM Hines Italy** : “Oggi in Hines Italy BTR e student housing sono tra le scommesse più grandi del nostro futuro. Riteniamo che internalizzare la gestione operativa sia la chiave per fare la differenza in un settore complesso come quello del Living”.

**Giampiero Schiavo, AD di Castello Sgr**: “Oggi gli investitori cercano sempre più rendimento. E per ottenere il risultato nel renting, dal living all’hospitality, la gestione è essenziale: se non è efficiente si arriva a un rendimento inadeguato”.

**Giuseppe Oriani, Deputy Chair Savills Investment Management**: “Gli investitori istituzionali attualmente sono cauti, specie a causa dell’inflazione. Gli alternativi soffrono la

concorrenza con gli investimenti classici. Il residenziale invece risulta un settore particolarmente interessante”.

**Paolo Rella, AD di Blue Sgr**: “C’è una forte correlazione tra ESG e crescita della domanda di locazione nel living.

Immobili sostenibili, servizi alla persona, flessibilità dell’abitare sono i fattori che caratterizzano la nuova domanda e il cui effetto combinato può attrarre l’investimento sia da parte di investitori opportunistici che “allestiscono il prodotto” sia di quelli core che lo manterranno in portafoglio”.

**Federico Sutti, Chairman of the Europe Board Dentons**: “Il momento di “riflessione” del mercato immobiliare sembra continuare con la sola eccezione di qualche asset class che continua a performare.

L’attesa per tutti è che con il II / III trimestre 2024 ci possa essere un maggiore allineamento tra domanda e offerta”.

## Equita entra nella consulenza Real Estate



È un'operazione importante per il settore immobiliare: Equita, la prima banca d'affari indipendente italiana, entra direttamente nella consulenza Real Estate.

**Carlo Volpe, Co-Head Investment Banking di Equita, e Silvia Rovere, Founder e CEO di Sensible Capital**

ne hanno parlato a RE ITALY.

“Equita investment banking che sceglie di entrare nel campo della consulenza per il Real Estate apre il settore al mondo degli investimenti. Un'ottima notizia”. Ha commentato Rovere.





## È di moda il Build to Rent



Il panel “È di moda il Build to Rent” ha visto sul palco **Fabrizio Zichichi, Lendlease**; **Laura Piantanida, Yard Reaas**; **Michele Diamantini, Halldis**; **Dario Favoino, Dils**. **Luigi Croce, Advant NCTM**, ha coordinato i lavori.

**Luigi Croce, partner Advant NCTM:** “Il Built to Rent rappresenta oggi un fenomeno diffuso sui mercati internazionali, che si sta affacciando anche sul panorama italiano. Quali le differenze tra l’approccio italiano a questo prodotto e l’approccio dei mercati in cui lo stesso è maggiormente consolidato? Quali le differenze rispetto a semplici fenomeni di riposizionamento degli assets? Esiste una domanda di questa tipologia di prodotto e in quali città Italiane è maggiormente radicata? Quali le modalità con cui vengono erogati i servizi di gestione a supporto?”

Di tutto questo abbiamo parlato con alcuni tra i maggiori player del settore al fine di poter dare una chiara idea del fenomeno e della sua divulgazione sul nostro mercato”.

**Fabrizio Zichichi, Project Director Lendlease:** “Il BTR non è né un fenomeno né una moda.

È un’opportunità. Se il mercato italiano riuscirà a coglierla, il built to rent non solo potrà garantire la risposta ad esigenze abitative diversificate e l’attrazione di capitali e investitori interessati a rendimenti di lungo periodo, ma rappresentare un fattore di moltiplicazione di valore importante. Le esternalità positive che esso genera nel contesto in cui viene introdotto attraverso la gestione e i servizi offerti, si traducono in creazione di valore economico diretto, indiretto e indotto, che permette a tutta

la comunità di prosperare. Come insegna la nostra esperienza in USA e UK e come dimostra lo studio condotto con SDA Bocconi sui numeri di MIND e Milano Santa Giulia”.

**Laura Piantanida, Head of Institutional Relations Yard Reaas:** “Nel BTR l’introduzione di servizi condivisi e le aspettative di questa nuova tipologia di tenant richiedono una strategia di gestione differente rispetto al residenziale tradizionale e competenze trasversali integrate sotto un’unica regia”.

**Michele Diamantini, CEO di Haldis:** “Il mercato delle locazioni sta vivendo una crescita senza precedenti.

Il settore degli affitti brevi, medi e lunghi, è in forte espansione. Gli esperti di property management possono fornire preziose prospettive per il suo sviluppo futuro”.

**Dario Favoino, Head of BTR Dils:** “I fondamentali del mercato italiano, soprattutto dal lato della domanda, possono spingere la crescita del build-to-rent. Quest’asset class può rappresentare una risposta concreta alle nuove esigenze abitative di un pubblico alla ricerca di standard di qualità ed efficienza più attuali. In questa fase, sarà molto interessante osservare come l’offerta riuscirà ad intercettare e soddisfare questi bisogni”.



## Tutto esaurito per gli affitti temporanei



Affitti temporanei di uffici e postazioni di lavoro, o coworking come ormai siamo abituati a indicarlo, un settore che da anni registra una crescita ininterrotta.

Quali i numeri, le prospettive e le nuove tendenze degli investitori sono stati oggetto dell'intervento di **Mauro Mordini, Country Manager Italia e Malta di IWG**.

“L'adozione del lavoro ibrido - ha spiegato Mordini - è una tendenza

che trova ormai conferma in numeri via via crescenti. Un modello che va a beneficio dei dipendenti e che presenta vantaggi significativi anche per i conti delle aziende, consentendo loro di rimanere competitive e flessibili.

Un approccio, quello ibrido, che contribuisce a favorire l'equilibrio tra lavoro e vita privata e il benessere dei dipendenti e, insieme, fornisce anche una spinta significativa alla produttività”.



## ESG e NPL, sinergie o confronto?



Il panel “ESG e NPL, sinergie o confronto?” ha visto sul palco **Giovanni Gilli, Intrum Italy, Valeria Linguanti, Prelios, Daniele Levi Formiggini, ARECneprix, Yari Becattini, Guber Banca, Franco Masera, Protos**. Ha coordinato i lavori **Paola Ricciardi, Kroll Advisory**.

**Franco Masera, Presidente e Partner Protos Group:** “Occorre risolvere il dilemma delle garanzie MCC che può innescare una pericolosa spirale: default, escussione garanzia, debito verso l'erario, esclusione dell'impresa dalla finanziabilità da parte del sistema bancario”.

**Giovanni Gilli, Presidente Intrum Italy:** “ESG: una variabile chiave nell'universo del servicing. Stiamo facendo progressi”.

**Daniele Levi Formiggini, Head of Real Estate ARECneprix:** “Siamo convinti che generare valore significhi non solo fare utili, ma essere utili.

Questo è il principio intorno al quale è nata la Fondazione illimity”.

**Yari Becattini, Responsabile Ufficio gestione Beni Leasing Guber Banca:** “Reperform.com dimostra che c'è un valore nell'estendere la vita di beni esistenti, con un impatto ambientale e sociale tangibile”.

**Valeria Linguanti, Head of Portfolio Management UTP Prelios:** “Nella gestione del credito deteriorato l'approccio verso i criteri ESG si sostanzia nell'adozione di principi di trasparenza e correttezza verso debitori e garanti, anche attraverso

specifiche iniziative di educazione creditizia, come il sito Educadebito lanciato due anni fa dal Gruppo Prelios, al fine di ridurre, e se possibile superare, situazioni di difficoltà creditizia e promuovere il riequilibrio finanziario dei debitori, con impatti sull'intero sistema Paese. Questo, insieme all'adozione di un approccio proattivo e multidisciplinare finalizzato alla valorizzazione degli asset immobiliari sottostanti i crediti deteriorati, ha l'obiettivo di una migliore valorizzazione dei portafogli e di generazione di adeguati ritorni dagli investimenti".

**Paola Ricciardi, Country Manager Kroll Advisory:** "Il mercato dei crediti in sofferenza rappresenta un'opportunità di riutilizzare, riciclare e rivitalizzare un bene, sia esso un macchinario, un impianto, un edificio o un pezzo di città.

La vera sfida è creare valore conciliando l'applicazione dei principi ESG con la sostenibilità economico-finanziaria di ogni operazione e risolvere le complessità con l'integrazione di competenze sempre più interdisciplinari".



## Italia 2045 - Una transizione demografica e razionale



Siamo una società a misura d'uomo o una macchina al servizio dei consumi e del profitto? Stiamo superando i limiti che il pianeta ci concede?

Il mito della perenne crescita è compatibile con la preservazione della nostra casa comune, la Terra?

Queste sono le domande fondamentali che tutti ci dobbiamo porre secondo il Prof. **Alberto Brambilla, Presidente del Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali**, e autore per Edizioni Guerini di "Italia 2045. Una transizione demografica e razionale".



## A che punto è il Proptech



Il panel “A che punto è il Proptech” ha visto sul palco **Massimiliano Morara, Cerved Property Services Italy, Pietro Pellizzari, Wikicasa, Davide Grossi, Mamacrowd Azimut Group, Andrea Palisca, Planet Smart City, Maurizio Suzzi, Subito Immobili**. Ha coordinato i lavori Irene Elisei, CLASS CNBC.

**Massimiliano Morara, CEO Cerved Property Services Italy:** “La vendita di immobili di impresa (industriali, direzionali e ricettivi) è il core business di Cerved Property Services Italy. È grazie ai dati Cerved che individuiamo e mappiamo le aziende a cui proporre gli immobili. Questa ricerca del cliente – basata sui dati e non sulle “amicizie” – sta dando ottimi frutti sia in termini di economici sia in termini di rappresentazione e controllo delle attività”.

**Pietro Pellizzari, CEO Wikicasa:** “Il proptech non è un fenomeno, né una moda, ma è una direttrice

fondamentale per il mercato immobiliare. Grazie alla tecnologia e a soluzioni sempre più innovative che ormai sono diventate un must have per gli utenti finali, le aziende proptech stanno aiutando i player tradizionali a muoversi verso un processo di transizione digitale, in nome di un mercato più trasparente e affidabile”.

**Davide Grossi, Head of Real Estate Mamacrowd Azimut Group:** “Avere una piattaforma proprietaria è un grande vantaggio, ci consente di rendere l’esperienza di investimento semplice. Questo è indubbiamente un valore aggiunto per i piccoli investitori, ma a mio parere, può rappresentare un vantaggio anche per gli investitori professionali istituzionali”.

**Andrea Palisca, Head of Product Planet Smart City:** “Come società di innovazione per il real estate, in Planet Smart City riteniamo che Proptech e ESG siano due temi

cardine. Da un lato il PropTech aiuta a dare gli strumenti per compiere scelte di consumo energetico più responsabili, dall'altro il tema dell'ESG non è più relegato a mero strumento di rating, ma valorizzato all'interno dell'intera esperienza abitativa.

Nella nostra Business Unit Digital, in particolare, ci occupiamo dello sviluppo di una piattaforma digitale che mette in connessione i residenti e gli operatori del distretto,

migliorando di fatto l'esperienza dell'abitare”.

**Maurizio Suzzi, Head of Sales Strategy B2B Subito Immobili:** “Il proptech è subito più Smart grazie a dati, tecnologie e innovazioni pensati ogni giorno per alimentare l'incontro tra domanda e offerta sui nostri 4 diversi verticali. Da scambi di oggetti, automobili e ricerche di lavoro derivano opportunità per cogliere in anticipo i bisogni dei consumatori che stanno per comprare o vendere casa”.

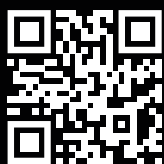




Il real estate con cui  
sei libero di immaginare  
lo **spazio** del futuro.



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



[dils.com](https://dils.com)

GVA Redilco & Sigest'