

GESTIONE IMMOBILIARE, SI CAMBIA

L'INFORMATICA
AL SERVIZIO DEL REAL ESTATE

110

27 GIUGNO 2015

MEDIOFIMAA DAY

PRESENTATI NUOVI PRODOTTI E SERVIZI

IL SETTIMANA



REBUILD

COSTRUIRE UNA NUOVA
INDUSTRIA IMMOBILIARE



SOMMARIO



ARTICOLI

X-LINK

○ PAGINA 10

**X-LINK: UN'INNOVAZIONE NATA NELLA
CASA DEL REAL ESTATE**

○ PAGINA 13

PER INNOVARE L'EDILIZIA

○ PAGINA 19

SINERGIA E SALTO CULTURALE DECISIVI

○

PAGINA 21

**MEDIOFIMAA DAY: COME CONQUISTARE
IL MERCATO DELLA DOMANDA**

○

PAGINA 24

**REBUILD: PER COSTRUIRE UNA
NUOVA INDUSTRIA IMMOBILIARE**

○

PAGINA 27

FONDI E SIIQ: E' TEMPO DI CAMBIAMENTI



RUBRICHE



EDITORIALE



DEALS



**NOMISMA
OUTLOOK FLASH**



QITV



martedì 9 luglio, ore 9:00, Milano

L'EVOLUZIONE DEL QUADRO NORMATIVO DEI FONDI IMMOBILIARI

L'incidenza dei nuovi regolamenti nella gestione delle Sgr

SCOPRI IL CONVEGNO

GLI SPEAKER:



Guglielmo Pelliccioli,
il Quotidiano Immobiliare



Mario Breglia,
Scenari Immobiliari



Luigi Croce,
NCTM Studio Legale Associato



Riccardo Delli Santi,
AGIDI



Paolo Berlanda,
Polis Fondi SGR



Roberto Zoia,
IGD SIIQ



Marco Sangiorgio,
CDP Investimenti SGR



Carlo Puri Negri,
Sator Immobiliare SGR e AEDES

SERVE UN RE DIGITALE

La digitalizzazione del real estate è un territorio fertile ma ancora poco frequentato dall'industria di settore. Diciamo che è a macchia di leopardo. Va bene per certi contesti, meno per altri. Su alcuni aspetti, ad esempio, il real estate è avanzato. Su altri, invece, è parecchio arretrato. Forse bisognerebbe fare uno sforzo in più per colmare il gap esistente.

Se davvero il real estate è il processo che accompagna la realizzazione, il finanziamento, la gestione e la vendita di un'infrastruttura (ormai questa definizione sembra essere la più accreditata tra gli operatori, almeno tra quelli italiani) perché lungo questa filiera ci sono punte di eccellenza tecnologica e altre di inspiegabile arretratezza?

Questo è il primo problema che ci poniamo ma subito siamo rimandati a un secondo aspetto, ancora più grave. Senza digitalizzazione le diverse fasi a cui accennavamo più sopra non si raccordano e non si saldano tra loro. Finisce così che si crea una frattura informativa a scapito di una serie di soggetti che devono interloquire con l'immobile o tra loro stessi.

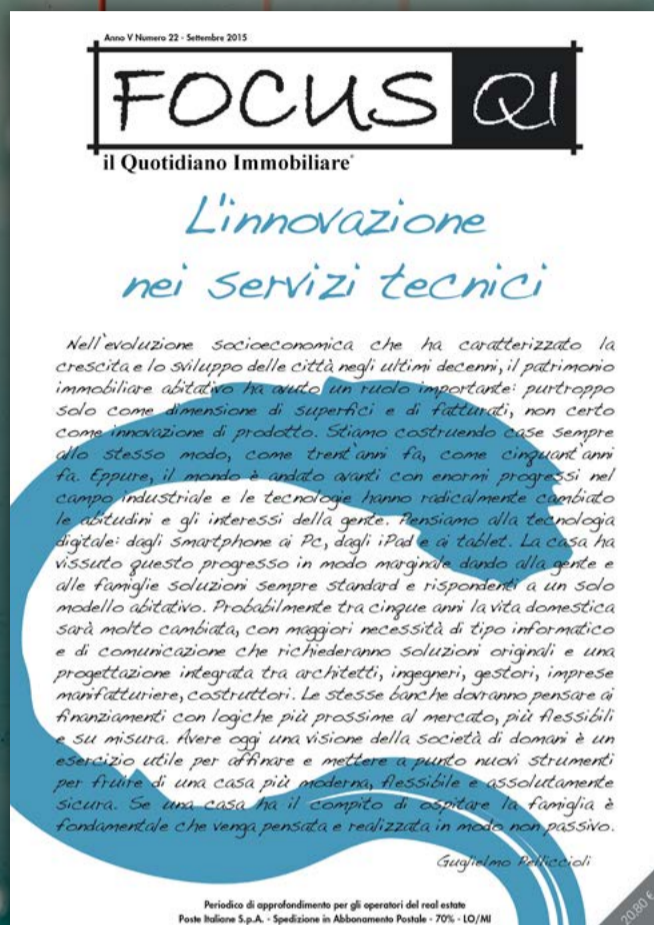
Qua e là ci sono aziende che si stanno specializzando nel gestire i problemi con la tecnologia informatica. Succede lungo tutta la filiera, dalla progettazione alla gestione, ma spesso con risultati e applicazioni limitate. Insomma, servirebbe un sforzo comune e una generale presa di coscienza che il settore deve avanzare in maniera più coesa e avanzata.

L'esempio che illustriamo in questo numero, nato dalla collaborazione di *MV&Partners* ed *eFM*, due società rispettivamente attive come general contractor e come società di servizi, è un primo esempio di integrazione. Essendo stati noi de *il Quotidiano immobiliare* i fautori di questo incontro ne sentiamo un po' la paternità e il desiderio di illustrarlo alla comunità immobiliare.



GUGLIELMO PELLICCIOLI
fondatore ed editorialista de
il Quotidiano Immobiliare

FOCUSQI



L'INNOVAZIONE NEI SERVIZI TECNICI

PRENOTA SUBITO UNO SPAZIO PUBBLICITARIO

Contattaci: service@ilqi.it 035-211356

Diffusione

Distribuita in occasione del **convegno dell'8 Settembre** e spedita agli abbonati ilQI Plus+

Tiratura

Sarà stampata in **2.000** copie

Deadline

Prenota uno spazio pubblicitario entro il **15 luglio 2015**

Il tema

L'evoluzione del mondo dei servizi per l'immobiliare sta allargando sempre più il dibattito tra quanti lo vedono come un'attività allo stato conservativo del bene a quanti invece sostengono che occorra spingersi più in là prevedendo, ad esempio, l'ottimizzazione degli spazi o il contenimento più generale dei costi. Il numero odierno de Il FocusQI si propone quindi di indagare nel mondo dei servizi cercando di individuare le linee di forza e di debolezza del sistema. Le opinioni, i pareri, i commenti di operatori esperti e qualificati si confronteranno con la nuova realtà delle imprese e delle società di consulenza.

SASSUOLO (MO)

6,22 MILIONI

Gambini Group Industrie Ceramiche ha acquistato gli immobili **Edilcuoghi** (Gruppo Industrie Fincuoghi) in via Radici in Piano. L'operazione è avvenuta lo scorso 18 giugno tramite rilancio in asta giudiziale bandita dal Tribunale di Modena.

FIRENZE

30 MILIONI

La **Leggiero Real Estate** di Salvatore Leggiero ha acquistato all'asta l'**Hotel Majestic** di Firenze, la cui gestione era finita in concordato preventivo nel 2008. L'obiettivo di Leggiero è riqualificare la struttura come albergo con spazi commerciali e centro benessere.



DEALS

Scarica la **TABELLA DEALS**
COMPLETA in excel

Vai alla **TABELLA DEALS 2015**



DEALS



6

H1
2015

PRENOTA SUBITO UNO SPAZIO PUBBLICITARIO

PRIMA USCITA: LUGLIO 2015

Contattaci: service@ilqi.it - 035-211356

COSA

Un resoconto dell'**andamento dei vari settori** del mercato nel primo semestre 2015

COME

La rivista verrà realizzata esclusivamente in **digitale**, scaricabile in formato **PDF**

QUANDO

è prevista un'uscita **ogni 6 mesi** (H1 e H2)

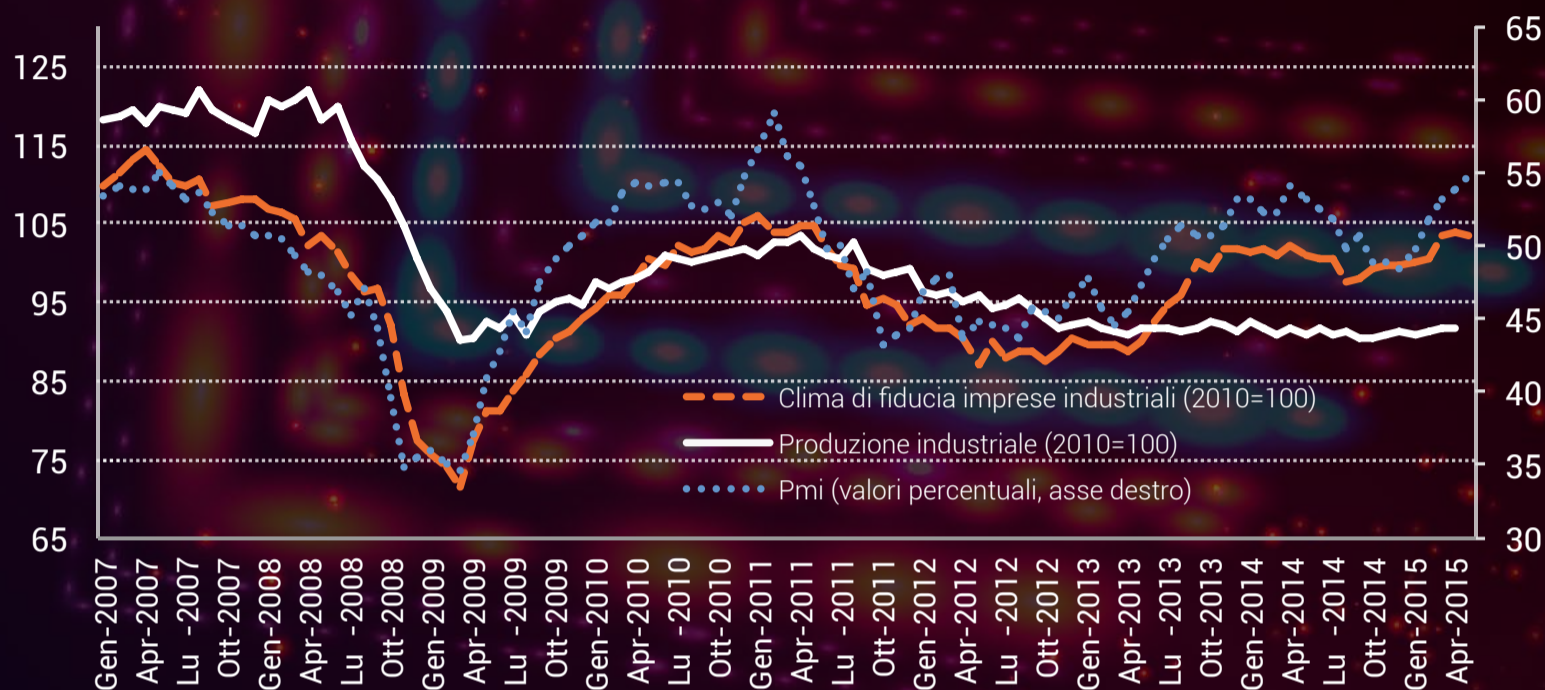
IL CONTRIBUTO DEI PROFESSIONISTI

In questo nuovo numero del FocusQI, disponibile solo in versione digitale, abbiamo raccolto **i commenti e le previsioni** di mercato *dei più importanti manager delle società italiane che si occupano di immobiliare residenziale e corporate*, in relazione ai primi sei mesi dell'anno in corso. A supporto dei commenti si può trovare nella rivista **anche una infografica della tabella dei Deals de ilQI**. Il nostro obiettivo è quello di dare un resoconto dell'andamento dei vari settori del mercato nel primo semestre e possibilmente cercare di capire come sarà la situazione nella seconda parte dell'anno.

NOMISMA OUTLOOK FLASH

Dall'Europa nuovo spazio per la ripresa italiana

INDICI DI PRODUZIONE INDUSTRIALE, DI CLIMA DI FIDUCIA DELLE IMPRESE E PMI



Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Istat e Markit Economics

Il cambio di tono delle politiche economiche europee ha dato spazio a una ripresa italiana. Il PIL nel primo trimestre (+0,3%) è risultato migliore delle attese, ma la composizione della domanda è stata deludente, con consumi in marginale calo, investimenti in macchinari e impianti persistentemente deboli, esportazioni in frenata a fronte di un rallentamento del commercio mondiale. L'attività produttiva è stata trainata dalla forte espansione della domanda rivolta al settore dei mezzi di trasporto, da una prima inversione di tendenza delle costruzioni, dalla ricostituzione del magazzino prodotti. La fiducia delle imprese industriali si

conferma in miglioramento, facendo però emergere uno iato rispetto agli andamenti effettivi della produzione industriale (in calo ad aprile) che vanno a determinare il PIL trimestrale. Il clima di opinione delle famiglie si è in parte ridimensionato, correggendo la favorevole percezione sulla situazione dell'economia che si era diffusa tra i consumatori a inizio anno. Il mercato del lavoro ha sperimentato un sensibile miglioramento in aprile, con il ritorno del numero di occupati sui livelli di fine 2012. In prospettiva si vede, però, che c'è ancora molto da fare per una politica della crescita che miri a curare i danni della grave caduta.



10

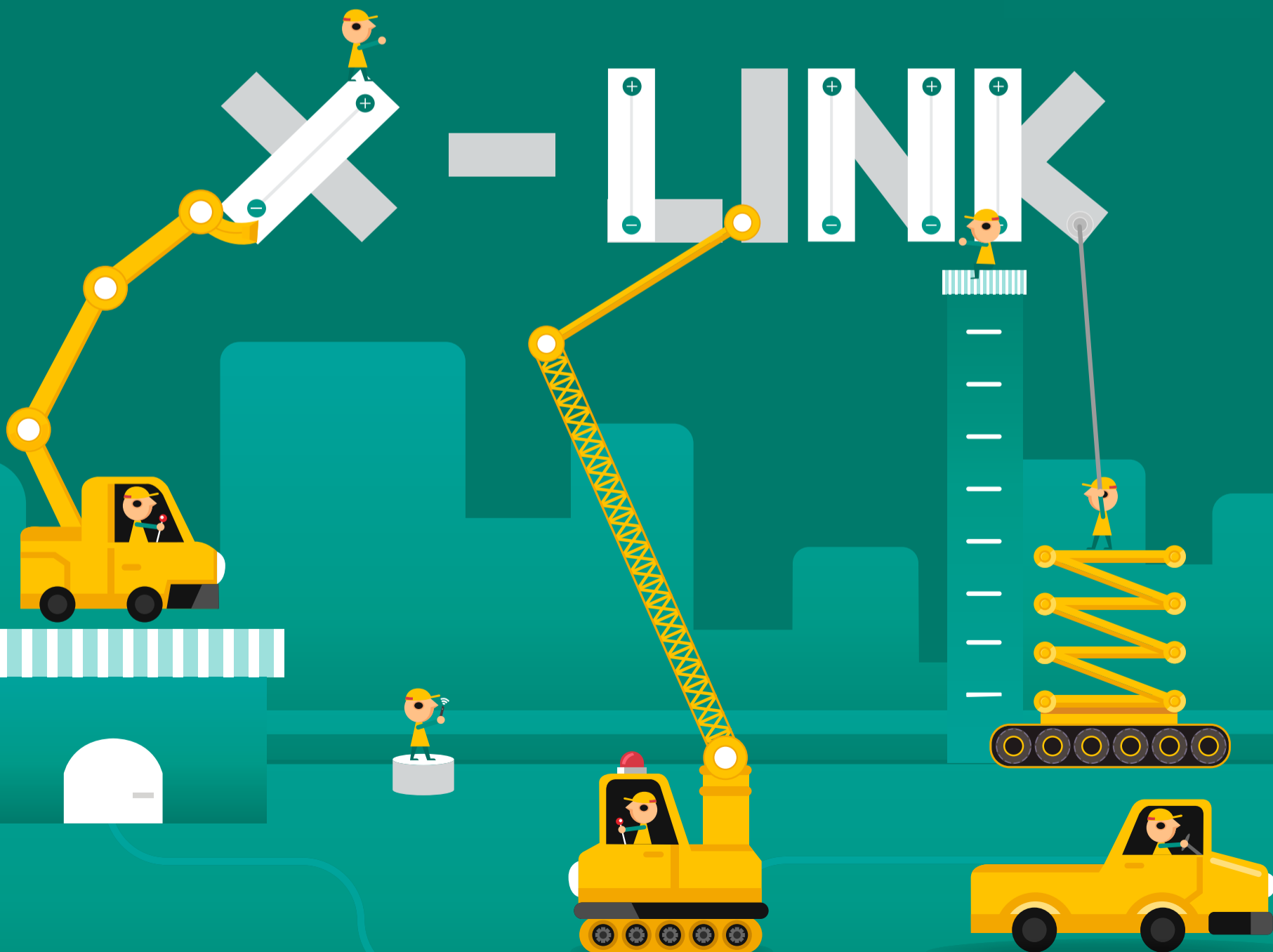
**X-LINK: UN'INNOVAZIONE
NELLA CASA DEL REAL ESTATE**

13

PER INNOVARE L'EDILIZIA

19

SINERGIA E SALTO CULTURALE DECISIVI



X-LINK: UN'INNOVAZIONE NATA NELLA CASA DEL REAL ESTATE

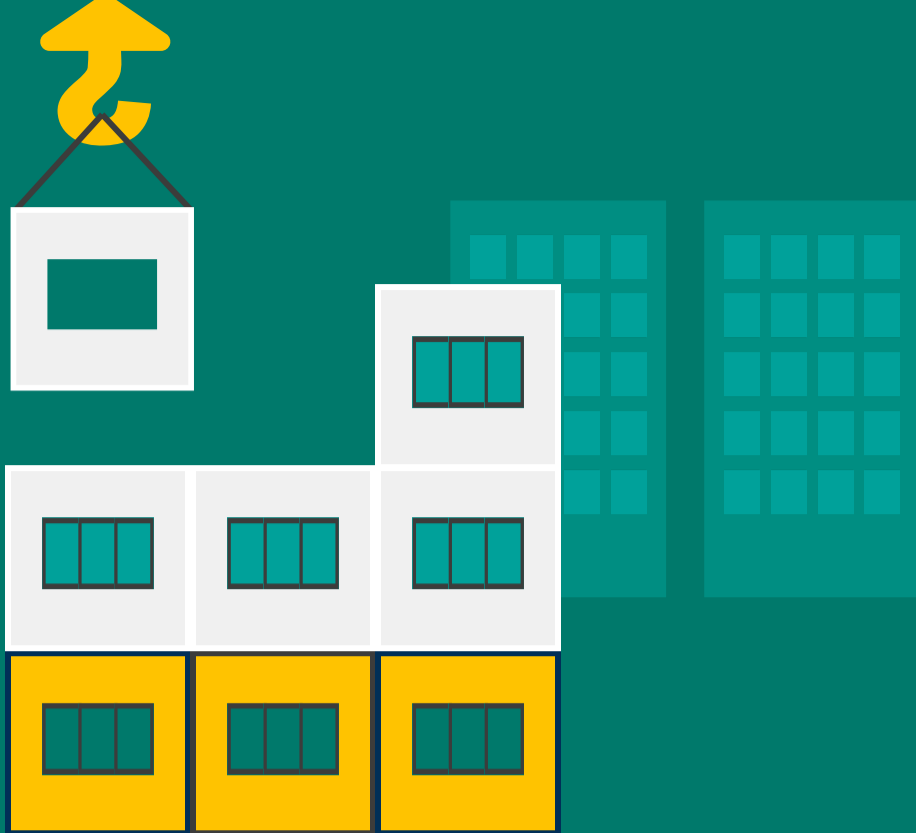
*L'integrazione tra MV&Partners ed eFM
lancia un nuovo prodotto*

di Guglielmo Pelliccioli



Un immobile per definizione sta lì dove viene edificato. Per sempre. Sicuramente almeno fino a che svolge la sua funzione di infrastruttura. Per trenta, quaranta, cinquant'anni. Anche più. Ma dal giorno che si smonta il cantiere, si tolgono i ponteggi, si liberano gli accessi quell'immobile cessa di essere un'opera viva per diventare un oggetto di nessuno. Sì, è vero che ha un proprietario e che costui probabilmente destinerà qualche soldo affinché ogni tanto quell'edificio venga tinteggiato o magari, dopo trent'anni, gli si rifaccia la facciata o il tetto. E poco più. Se non fosse ridicolo sarebbe tragico. Se non fosse tragico sarebbe assurdo. Già è inconcepibile come, a fronte di un acquisto importante, non ci si renda conto che il vero costo comincia adesso.





Michele Vona, in questo articolo, ci dice che fatto 20 il prezzo pagato alla controparte per quel bene, negli anni di vita esso costerà 80, cioè 4 volte tanto. Nessun altro bene durevole ha questa sproporzione tra il costo e la gestione. Nasce da questa banale ma niente affatto trascurabile considerazione il problema di come ridurre quelle spese che il neo proprietario si dovrà accollare.

Come si può attivare questo esercizio di risparmio? Innanzitutto conoscendo nei dettagli tutto il progetto costruttivo, la disposizione degli impianti, la loro denominazione, i passaggi dei cavi e delle tubature nei muri e nelle pareti, i fornitori dei componenti e la loro ubicazione.

Quando infatti si tratta di intervenire per delle manutenzioni straordinarie sulla struttura dell'edificio cominciano i guai tra piantine che non corrispondono, pezzi di ricambio che non si trovano, fornitori irreperibili, personale di manutenzione incapace di metterci le mani. Perché? Semplicemente perché non esiste una documentazione che descriva esattamente dove mettere le mani, chi far intervenire e con quali pezzi di ricambio.



A voler essere sinceri i colpevoli di questo stato di cose sono un po' tutti: i costruttori che una volta finito il palazzo o l'immobile consegnano una documentazione essenziale ancorché insufficiente, i compratori che non si tutelano nel chiedere quanto appunto servirà loro alla prima occasione di guasto o malfunzionamento, le imprese manifatturiere che dovrebbero esigere una tracciabilità dei loro componenti montati entro una struttura. Diciamo che una responsabilità ce l'hanno anche i compratori che per quanto assistiti da consulenti, Advisor, agenti e via dicendo nessuno si sogna di dire loro i rischi che corrono comperando senza avere una documentazione dettagliata di tutte le parti che compongono quel bene. Esattamente come si fa con un elettrodomestico, un'automobile, una barca o un velivolo.

Ecco perciò perché riteniamo importante il processo avviato dal gruppo Vona con il progetto X-Link Dynamic Building. Innovazione di cui siamo un po' i padrini anche noi di Quotidiano Immobiliare, essendo nata l'idea in uno degli incontri che ormai quotidianamente avvengono nei nostri uffici a Trescore Balneario tra operatori e architetti, tra gestori e consulenti, tra costruttori e imprese produttrici di impiantistica o componentistica. Qui da noi Michele Vona e Daniele Di Fausto si sono conosciuti e hanno elaborato insieme quelle idee che hanno portato le due società a sviluppare la piattaforma che oggi vi illustriamo nei dettagli su queste pagine.

Come si può attivare il risparmio? Conoscendo nei dettagli tutto il progetto costruttivo, la disposizione degli impianti, la loro denominazione, i passaggi dei cavi e delle tubature nei muri e nelle pareti, i fornitori dei componenti e la loro ubicazione.

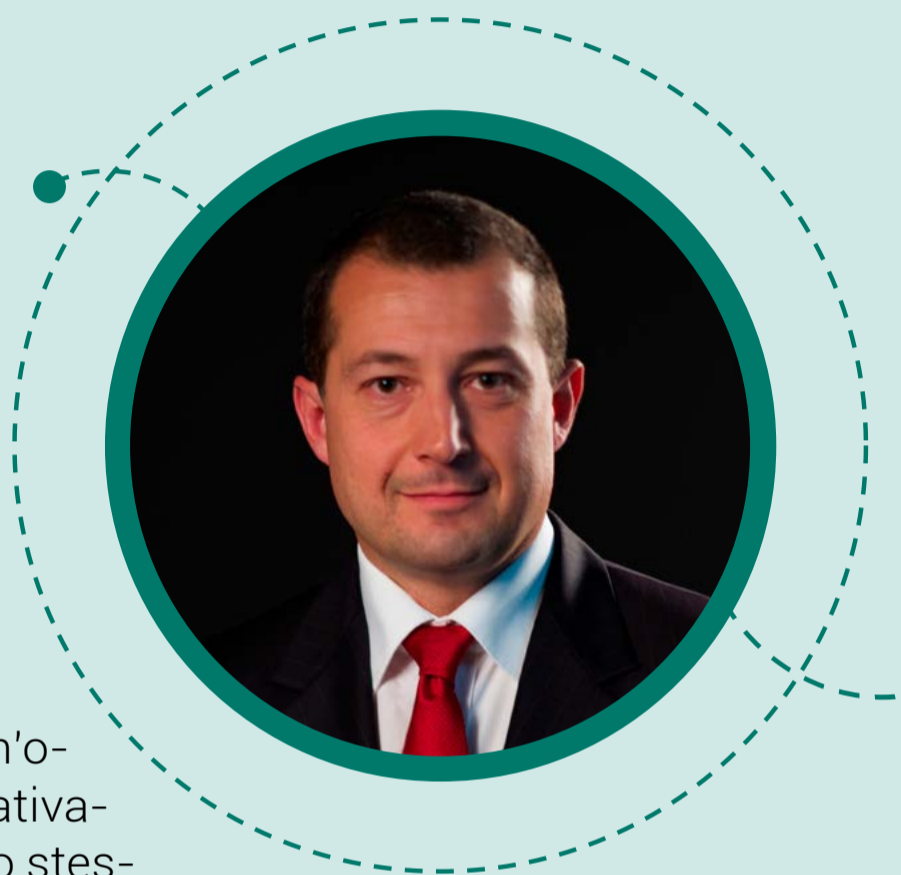


PER INNOVARE L'EDILIZIA

*Intervista a Michele Vona
e Giuseppe Capicotto*

di Marina Bettoni

MICHELE VONA
MV&PARTNERS



Perché e come nasce l'idea di X-Link?

Il periodo di costruzione di un edificio, o di un'opera in genere, è costituito da un tempo relativamente breve rispetto all'intero ciclo di vita dello stesso e proporzionalmente anche i costi di costruzione sono notevolmente inferiori a quelli per la gestione. Le spese e la qualità degli interventi di manutenzione necessari al corretto mantenimento dell'opera sono strettamente legate alle informazioni che si ereditano dal costruttore. È quindi importante realizzare un "diario di bordo" durante la costruzione, da consegnare alla conclusione dell'opera, in cui vengono riportate tutte le informazioni sull'edificio al fine di agevolare i proprietari nella conduzione e evitare così che si proceda per tentativi in caso di guasto o manutenzioni. Pensiamo ad esempio alle demolizioni localizzate delle murature, all'incertezza dei passaggi dei vari servizi impiantistici, alle ristrutturazioni con demolizione totale o parziale di pareti che



MV&PARTNERS



costringono il più delle volte gli operatori a ricreare gli impianti da zero, agli interventi su elementi strutturali con compromissione del sistema statico.

La nostra filosofia, da sempre orientata a trovare soluzioni innovative, ci ha imposto di attuare dei sistemi fin dalla fase di costruzione, per rendere la vita più agevole ai futuri occupanti.

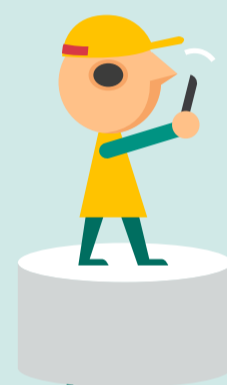
Cosa mancava di fatto? Cosa ha fatto scattare l'idea di realizzare un prodotto che resolvesse queste problematiche?

Penso che la semplice consegna del disegno "as-built" non sia più sufficiente a evitare le problematiche di chi parlavo, e presenta una serie di questioni quali la perdita, il deterioramento e l'errore umano. Sono molteplici, infatti, i casi in cui non c'è corrispondenza tra i disegni consegnati e il realizzato. Nell'era digitale in cui le tecnologie informatiche hanno rivoluzionato il modo di vivere per milioni di persone, abbiamo reputato opportuno per rispondere a queste criticità di dar vita a Dynamic Building – X-Link.

L'as-built non è più la conclusione del processo di costruzione in cui viene riportato lo stato di fatto dell'edificio, ma un percorso composto da vari capitoli, all'interno dei cui paragrafi viene descritto ogni singolo elemento che ha portato ad ottenere il risultato finale. Le lavorazioni eseguite in cantiere sono subito disponibili on-line. Attraverso questa soluzione si entra in un tour virtuale tridimensionale delle varie stanze, dell'intera opera.

**SCARICA LA
SCHEDA TECNICA
DEL PROGETTO**

A CURA DI LUCA LATTANZIO

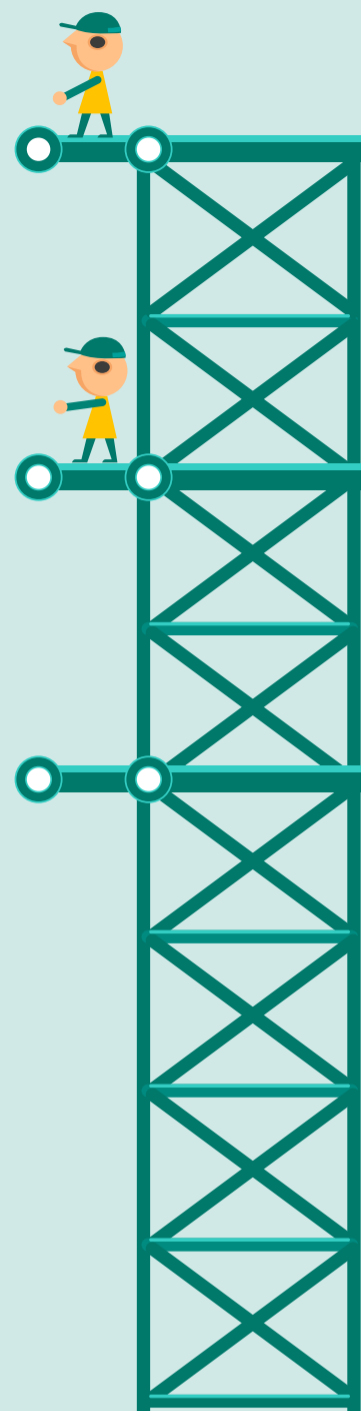


Su quale principio si basa?

L'as-built è realizzato contestualmente all'esecuzione dei lavori, per cui tutte le misure vengono prese sul posto e rese disponibili con apposito link debitamente segnalato all'interno della schermata. Una volta completata l'opera si avrà la possibilità di vederla in ogni sua fase con i relativi passaggi di impianti e i dettagli delle strutture. Ecco allora come ogni intervento futuro di manutenzione o ristrutturazione, sarà realizzato con la sicurezza di conoscere in ogni dettaglio la composizione e posizione dei materiali installati. Il sistema è stato ideato per essere dinamico, le informazioni relative ai nuovi interventi vanno ad aggiornare le esistenti in modo da avere il "diario di bordo" costantemente aggiornato e pronto per svolgere i futuri lavori in maniera efficiente ed efficace.

A chi è destinato X-Link?

X-Link è destinato sia a chi possiede grandi patrimoni immobiliari e dispone di piattaforme di gestione immobiliare, sia a proprietari di piccoli e medi patrimoni immobiliari che lo utilizzano stand alone attraverso un'applicazione web-based dedicata o APP mobile.





GIUSEPPE CAPICOTTO

EFM

Quale è il punto di incontro tra eFM e MV&Partners che ha fatto nascere X-Link?

Abbiamo ritenuto questo progetto perfettamente in linea con la nostra missione (Sustain Engaging Places for a better life) ovvero di offrire immobili e spazi ottimizzati per migliorare il benessere e la vita delle persone. Questo lo facciamo digitalizzando il Real Estate e mettendo a disposizione dei diversi attori dell'immobiliare una piattaforma virtuale in cui poter gestire ogni transazione che riguarda gli edifici.

Riteniamo, infatti, fondamentale considerare l'immobile nella sua unicità, lungo il suo intero ciclo di vita, dalla fase di progettazione a quella di costruzione, dalla gestione fino alla dismissione. La fase di progettazione e costruzione rappresenta circa il 20% del Total Cost of Ownership, è quindi importante che quando si costruisca si faccia già nell'ottica della sua futura gestione che assorbe il restante 80% dei costi.

Il mercato sta cambiando e la tecnologia avanza anche nell'immobiliare. In quale direzione si sta andando?

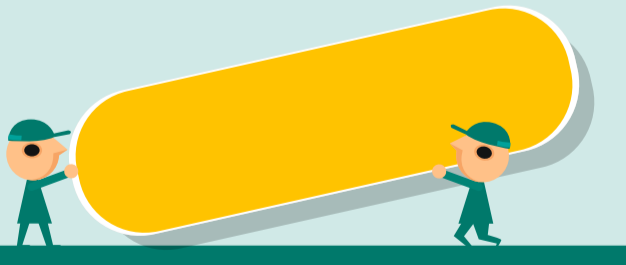
Come eFM notiamo che sempre più progettisti e costruttori si rivolgono a società come la nostra per simulare il funzionamento dell'immobile e in partico-



SOCIETÀ

eFM

EFM

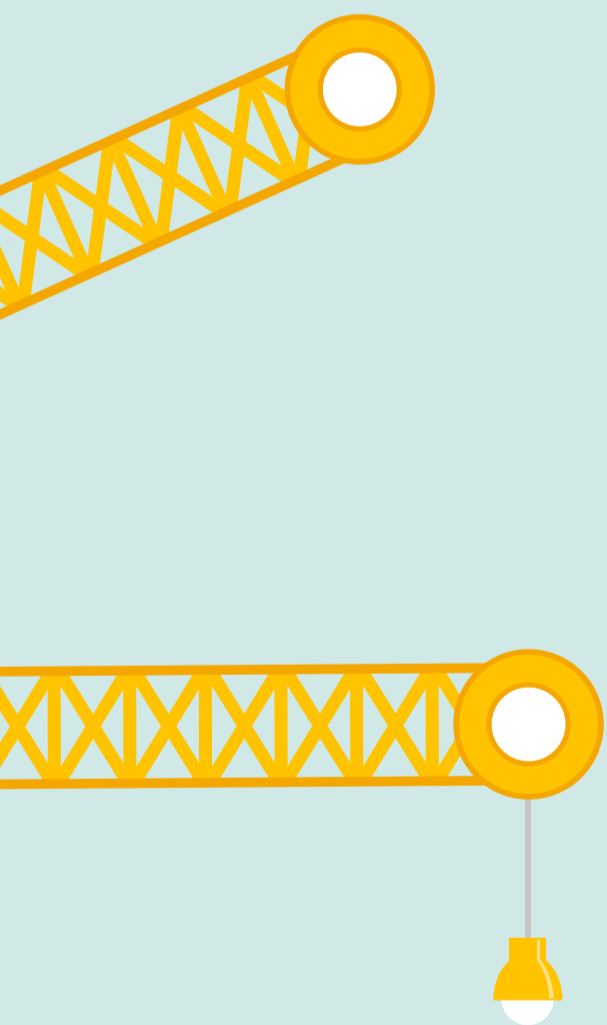
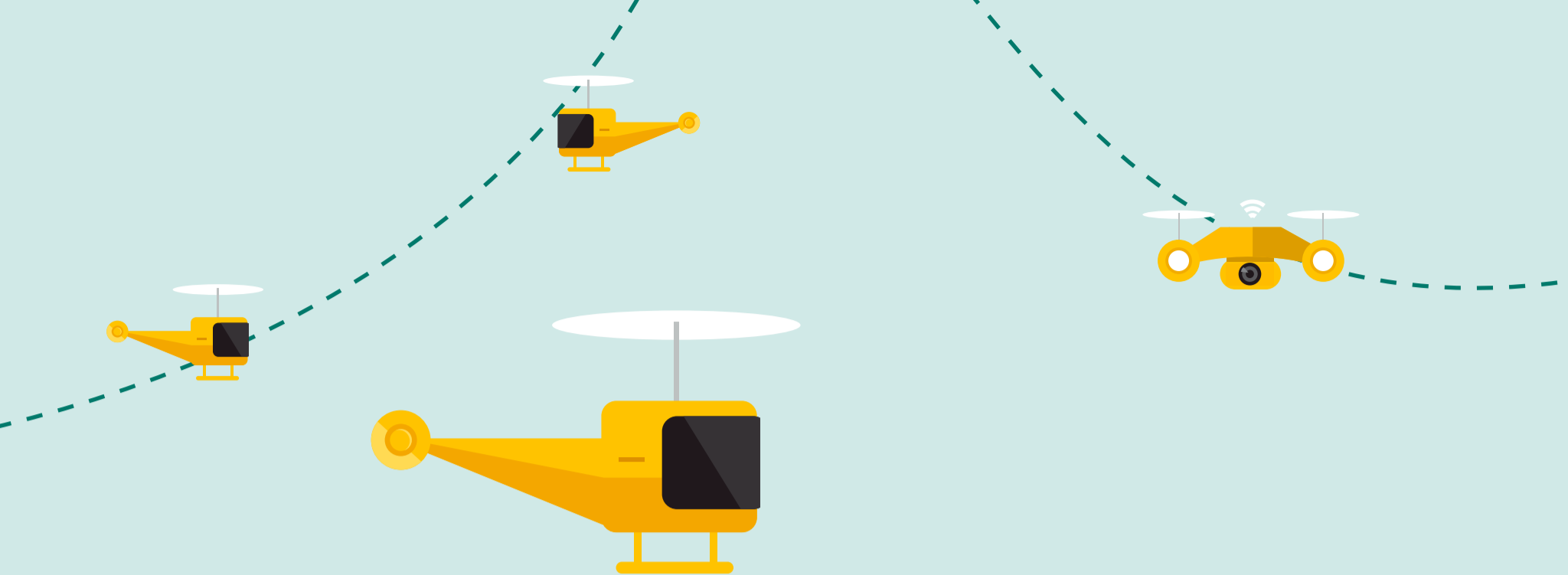




SCARICA LA BROCHURE IN FORMATO PDF

Integrare i servizi di Facility già nella fase di progettazione, per costruire un edificio che sia ottimizzato nell'ottica della futura gestione. Questo è una dimostrazione della presa di coscienza da parte del mercato di superare le classiche barriere per fasi o tra gli operatori immobiliari. Se i costruttori trovano benefici interagendo con gli esperti di gestione è altrettanto vero che la gestione non può prescindere dalla fase di progettazione e costruzione. È questa la filosofia e la spinta che ci ha portato a collaborare con MV & Partners per la realizzazione di X-Link. Quando si utilizza un sistema di gestione immobiliare come ad esempio un IWMS (Integrated Workplace Management System) la prima attività che viene fatta è quella di mandare tecnici in campo a fare la rilevazione dei dati immobiliari e impiantistici da inserire nel sistema affinché questo possa svolgere la sua funzione propria. Integrare X-Link con i sistemi gestionali rappresenta un enorme passo avanti sotto questo punto di vista. Abbiamo l'esatta fotografia di tutti gli elementi strutturali e impiantistici che servono per la sua gestione in maniera automatica, evitando così attività superflue quali quelle del censimento e inserimento dei dati a sistema. Nel caso di piccoli proprietari, ove non è giustificato l'uso di sistemi di gestione immobiliare dedicati, X-Link può essere integrato con una piattaforma immobiliare condivisa fruibile da web o tramite APP, che consente in maniera semplice e intuitiva di gestire il singolo appartamento.





Abbiamo parlato di sinergie e interazioni tra due mondi apparentemente diversi e lontani. Ci può spiegare questo “filo” che li unisce?

L'interazione tra il mondo delle costruzioni e quello della gestione consente di concepire e costruire edifici dotati sin dall'inizio di strumenti e tecnologie atte a comunicare in automatico con la piattaforma immobiliare. Ciò consente di avere un sistema di monitoraggio con segnalazioni in tempo reale su eventuali malfunzionamenti o di predire rotture degli impianti allorché si registrino eventi anomali. Questi alert così come quelli relativi alle manutenzioni ordinarie potranno attivare in automatico i fornitori di servizi di Facility precedentemente inseriti nella piattaforma per efficientare il processo di gestione immobiliare e garantire il perfetto funzionamento degli immobili a beneficio del benessere degli occupanti. X-Link può essere inoltre utilizzato, e abbiamo già intrapreso questa strada, come strumento che si integra all'approccio BIM per il monitoraggio della fase di costruzione. Confrontando il modello virtuale BIM ad un determinato tempo “virtuale” con le rilevazioni fotografiche presenti su X-Link nel medesimo tempo “reale”, si riesce a verificare se i lavori stanno rispettando i tempi programmati e presenti sul BIM rispetto allo stato di fatto.



SINERGIA E SALTO CULTURALE DECISIVI

L'opinione dei tecnici Oliviero Tronconi e Marzia Morena

di Marco Luraschi

L'iniziativa congiunta di MV&Partners ed eFM è certamente un esempio per tutto il settore immobiliare, spesso troppo chiuso e abituato a ragionare a comparti stagni. Inoltre, è importante che il mondo dei servizi avanzati e della gestione informatica dei dati si muova in simbiosi con quello delle costruzioni. Abbiamo perciò voluto chiedere un parere a chi studia e insegna proprio la gestione immobiliare e analizza il risparmio e l'efficienza in ambito building and facility.

Oliviero Tronconi, professore ordinario di Tecnologia dell'Architettura al **Politecnico di Milano**: "In un mercato sempre più complesso e competitivo la capacità di ideare nuovi servizi o sviluppare e ampliare servizi già in essere costituisce un elemento determinante per il successo di qualsiasi impresa. La collaborazione, il network tra imprese con diverso know-how è probabilmente uno degli strumenti più importanti per lo sviluppo di nuovi servizi. Il settore immobiliare è tradizionalmente fondato sulla dimensione hard dei materiali e dei processi costruttivi, ma oggi è proprio nei servizi, nel senso più esteso del termine, che si possono ricercare e definire nuove "funzionalità", nuovi "prodotti", in grado di rispondere alle esigenze degli operatori professionali e degli utenti. Il network tra imprese, professionisti e istituzioni di ricerca, è in questa prospettiva un terreno estremamente fertile. Ma, muoversi in questa direzione non è facile in un contesto come quello italiano nel quale prevalgono le



PERSONA



OLIVIERO TRONCONI



SOCIETÀ



POLITECNICO DI MILANO



organizzazioni familiari e la struttura organizzativa è spesso concentrata quasi esclusivamente sulla più stretta operatività quotidiana. Un plauso quindi per l'iniziativa di eFM e Vona nella speranza che altri possano seguirne l'esempio".

Marzia Morena, Politecnico di Milano, Dipartimento Architecture, Built environment and Construction engineering e presidente Federimmobiliare: "Ritengo che X-Link Dynamic Building sia, finalmente, il risultato di sinergie di mondi che troppo di frequente hanno seguito strade parallele senza incontrarsi e che hanno considerato il mercato della costruzione e quello della gestione due ambiti nettamente separati.

La sinergia tra aspetti progettuali/tecnici e aspetti gestionali è da sempre stata la corretta visione in un'ottica di ottimizzazione di costi di gestione durante l'intero ciclo del prodotto immobiliare. Vengono dichiarate chiare evidenze in materia di:

- pianificazione e riduzione dei costi di gestione della manutenzione ordinaria e straordinaria;
- riduzione tempi e costi negli interventi delle emergenze con conseguente ottimizzazione delle stesse;
- facilità nella realizzazione di modifiche e eventuali ampliamenti anche a distanza di anni;
- analisi del corretto funzionamento degli elementi e il loro stato di usura;
- valore aggiunto in caso di vendita o locazione;
- trasparenza sulle opere eseguite, poiché sempre visionabili.

Già soltanto parlarne vuol dire che si sta facendo un salto culturale importante. Questo prodotto, e ancora di più la collaborazione tra due diverse realtà, possono quindi essere considerati un buon esempio concreto per rafforzare la diffusione culturale che dovrebbe essere innata per chi opera nel nostro settore".



MARZIA MORENA



MEDIOFIMAA DAY: COME CONQUISTARE IL MERCATO DELLA DOMANDA

*Presentati nuovi prodotti
e servizi di qualità*

di Redazione



Il 25 giugno scorso si è svolta presso la nuova sede de il Quotidiano immobiliare il **MedioFimaa Day**, la convention annuale dell'associazione. Una giornata intera dedicata a incontri e dibattiti con la presenza dei maggiori rappresentanti della filiera di MedioFimaa. "Il tema dell'incontro è stato l'alleanza tra agenti immobiliari e mediatori creditizi – ha dichiarato **Mauro Danielli**, presidente Fimaa Italia – ne abbiamo parlato durante i lavori alla presenza del presidente di Fimaa Valerio Angeletti".

Durante la sua relazione, **Giancarlo Vinacci, AD e Direttore Generale Fimaa**, ha parlato dell'evoluzione dei canali di acquisizione, di mutui, delle restrizioni normative e anche dell'impatto su struttura e offerta. "Di soli mutui non si campa più: l'erogato mutui è diminuito di circa il 60%. Le commissioni medie sono scese di circa 2/3 (dal 3% all'attuale 1%)", ha affermato Vinacci nel suo intervento. L'AD ha presentato anche il **Progetto Agenzia Immobiliare al Centro**, progetto che costituisce per l'associazione un'**opportunità di business** e di **immagine**, guidata da un'intuizione strategica fondata sulla necessità di



TV



IL SERVIZIO
realizzato da
QITV

GUARDA IL VIDEO



essere competitivi. "Grazie a questo progetto si potrà anticipare il raggiungimento del punto di equilibrio volumi/commissioni, indispensabile per tornare a remunerare i Soci", ha detto ancora Vinacci.

Carlo Nori ha presentato la struttura organizzativa di **MedioConsumer**, agente in attività finanziaria che opera attraverso il proprio network di sub-agenti in tutta Italia e con filiali monobrand con prodotti del principale partner, Findomestic, leader italiano del comparto dei prestiti personali. La gamma dei prodotti comprende prestiti personali, cessione del V, carte di credito, assicurazioni e Conto corrente e POS.

A **Lionel Bertone** il compito di presentare invece **MedioInsurance**, broker assicurativo, professionista indipendente che rappresenta gli interessi del cliente e non quelli di una compagnia assicurativa. I servizi offerti sono:

- **analisi** delle esigenze del cliente;
- **ricerca personalizzata** dei prodotti più adatti tra quelli proposti da varie compagnie assicurative;
- **gestione della prassi burocratica** fino alla firma del contratto;
- In caso di sinistro, viene fornita tutta l'**assistenza** necessaria;
- **revisione** periodica del contratto con la compagnia di assicurazione.

Andrea Cobianchi ha focalizzato la sua relazione sulla struttura territoriale di MedioFimaa, presentando il network complessivo (direzione, 5 area manager, 11 team manager e 170 promotori creditizi). L'offerta si divide in: comparto retail, da sempre core business della società, che conta oltre 500 i prodotti creditizi e



TV



Intervista a
VALERIO
ANGELETTI
realizzata negli
studi televisivi
di QITV

GUARDA IL VIDEO





assicurativi legati al mondo immobiliare; area corporate, già attiva nel comparto del leasing immobiliare, che è stata implementata con un accordo esclusivo specificatamente studiato per le necessità finanziarie specifiche delle piccole e medie aziende.

Nella seconda parte della giornata **Giovanni Pantanella** ha raccontato in cifre e bilanci i 10 anni di MedioFimaa. Si è aperto poi un vivace dibattito tra i presenti in sala e i relatori sulle tematiche più attuali del mercato e del futuro della professione mai come oggi in profonda trasformazione e rivolta al futuro. Il board di Mediofimaa ha poi risposto alle domande della platea composta dai presidenti e segretari territoriali sui temi della qualità dei prodotti offerti per rilanciarsi sul mercato e dei rapporti tra le componenti della filiera. Mauro Danielli ha ricordato anche la scelta della sede de ilQI come luogo ideale di divulgazione del messaggio presso il mercato immobiliare.



REBUILD: PER COSTRUIRE UNA NUOVA INDUSTRIA IMMOBILIARE

*Riqualificazione
attraverso il driver dell'energia*
di Redazione

REbuild è cresciuta, giunta ormai alla quarta edizione la manifestazione di Riva Del Garda organizzata da Habitech, si distingue per un importante cambio di passo, un cambiamento che crea discontinuità rispetto alle precedenti edizioni alla ricerca di una concretezza che possa gettare le basi dell'industria immobiliare del futuro. Quest'anno il claim è stato "la Convention sull'innovazione della riqualificazione e gestione immobiliare", due termini non casuali, per arrivare all'utilizzo del driver dell'energia come motore della riqualificazione immobiliare del patrimonio italiano ("una casa al minuto" l'altro slogan rilanciato dalla manifestazione). Da Think Thank riservato a specialisti, l'appuntamento si è gradualmente aperto al mondo del real estate e oggi coinvolge tutta la filiera dell'immobiliare perché, se si vuole creare veramente una nuova industria immobiliare, bisogna lavorare tutti insieme nella stessa direzione, altrimenti resteranno sempre da indicare poche operazioni spot, seppur virtuose.



REBUILD



RE+
BUILD

Parliamo allora della campagna **#1casaALminuto**: riqualificando oltre 18 milioni di abitazioni entro i 18 milioni di minuti che ci separano dal 2050, l'Italia potrebbe contribuire in modo strategico al raggiungimento degli obiettivi europei di riduzione delle emissioni, come già stanno facendo altri Paesi in altri continenti. Le best practice internazionali proposte a Riva Del Garda mostrano che la "industrializzazione della riqualificazione" è possibile ed auspicabile per ridurre radicalmente tempi e costi degli interventi. L'esperienza olandese mostra come nei Paesi Bassi si stanno già sperimentando con successo soluzioni capaci di riqualificare una casa in meno di 15 giorni con un costo capace di ripagarsi con la riduzione dei consumi. Nei Paesi Bassi il programma governativo avviato tre anni fa, prevede la riqualificazione di 111.000 appartamenti che garantiscono interventi per l'azzeramento dei consumi per 30 anni. Il driver finanziario di questo progetto è il risparmio energetico e gli inquilini possono abbandonare l'abitazione per soli 10 giorni durante i lavori. In Francia invece la società ferroviaria SNCF abbatte dell'80% i consumi di un grande condominio senza neppure far trasferire gli abitanti durante la riqualificazione. Presentato poi il caso emblematico di Chateau d'Ax e Building,



SOCIETÀ



HABITECH



che dalla realizzazione di cucine si è evoluta fino allo sviluppo di immobili ecosostenibili con un approccio industriale a 360°, oppure il progetto di Edileco che promuove costo zero per riscaldamento e manutenzione dell'impianto per 10 anni. Chiudiamo con la frase: "In Italia abbiamo le competenze per realizzare prodotti eccezionali, dobbiamo solo crederci!" di Marzia Morena, presidente Federimmobiliare e dei RICS Italia, durante la seconda giornata di REbuild Italia. La novità? REbuild torna non tra un anno ma tra pochi mesi, con un altro appuntamento questa volta a Milano presso UniCredit in Piazza Gae Aulenti, come dire al centro dell'industria immobiliare e finanziaria.

PROGETTO CMR PREMIATO A REBUILD 2015 NELLA CATEGORIA "TERZIARIO"

ProgettoCMR si è aggiudicato il premio REbuild 2015 nella categoria "terziario" per la riqualificazione energetica e funzionale del Palazzo situato nel centro storico di Milano, in Via San Prospero (categoria >1000).

Premio anche allo Studio Cabini dell'architetto cremonese Giuseppe Cabini (categoria <1000), con un progetto di riqualificazione di un'abitazione realizzata nel 1965. Sono inoltre state assegnate due menzioni speciali alla qualità architettonica ex-aequo a Studio Canapè, per il progetto Torre Rossa, edificio del XVI secolo immerso nelle saline di Comacchio voluto dal Duca Alfonso I d'Este, ed Elastico SpA, per il progetto Hotel 1031 Inn a Piancavallo (PN).



TV



Ospiti del Forum di QITV, **Thomas Miorin** di Habitech ed **Ezio Micelli** del Comitato Scientifico di **REbuild** hanno illustrato i temi della quarta edizione di REbuild, tra riqualificazione immobiliare e innovazione.

[GUARDA IL VIDEO](#)



SOCIETÀ



PROGETTO CMR



FONDI E SIIQ

È TEMPO DI CAMBIAMENTI

*Francesco Sanna di K&L Gates
commenta le trasformazioni in atto sul settore*

di Marco Luraschi



*Il mondo dei fondi immobiliari e delle SIIQ ha recentemente vissuto profonde trasformazioni a livello normativo, orientate a favorire un maggiore sviluppo di questi veicoli di investimento. Una trasformazione volta a rendere più competitiva la finanza immobiliare italiana anche sul piano internazionale, proprio in un momento di mercato in cui gli investitori esteri spingono fortemente sul mattone del Bel Paese. Sulle trasformazioni in atto in questo settore abbiamo intervistato l'avvocato **Francesco Sanna di K&L Gates**.*





PERSONA



FRANCESCO SANNA

Avv. Sanna, come giudica l'attuale fase che sta vivendo il settore dei fondi immobiliari e delle SIIQ all'interno di un profondo mutamento normativo?

Domanda cruciale: negli ultimi 8 mesi sono state due le riforme che hanno maggiormente interessato questi strumenti di investimento. Prima le norme in tema – anche – di SIIQ varate tra settembre e novembre 2014 e poi la legislazione che ha accompagnato l'adeguamento della normativa italiana alla nuova disciplina europea sul risparmio gestito ad inizio del 2015. Vi sono state importanti innovazioni sulla fiscalità delle SIIQ – pensiamo alle agevolazioni fiscali che accompagnano il trasferimento degli asset immobiliari dai fondi in scadenza alle SIIQ – e si è intervenuti per dare maggiore flessibilità alla loro governance ed alla possibilità di investire nel capitale delle stesse. La linea è stata evidentemente quella di favorire la creazione di SIIQ anche come strumento adatto ad accogliere i portafogli immobiliari dei fondi. Idea senz'altro buona – e che alcuni grandi gruppi in Italia stanno perseguendo e valutando attentamente – ma che sconta ancora la carenza di volumi significativi per una composizione eterogenea di asset class, che darebbero vita ad un vero mercato dei veicoli quotati, adatti a raccogliere il risparmio diffuso anche in un'ottica di ri-sviluppo. Certo, se le SGR, specie quelle di maggiori dimensioni dovessero conferire una parte sostanziosa del patrimonio gestito

%



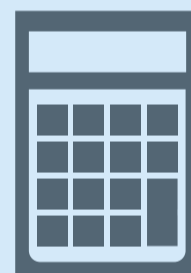
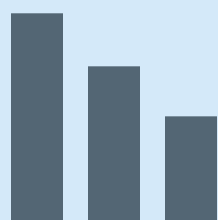


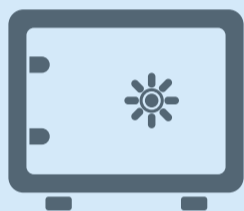
K&L GATES

nelle SIIQ, il discorso si farebbe più interessante. Il fondo immobiliare come l'abbiamo conosciuto in Italia invece – riservato a pochi grandi investitori se non addirittura familiare – mi sembra possa essere validamente sostituito in futuro dalle SICAF di recente introduzione, soprattutto per gli investitori esteri. Le SICAF permettono una maggiore vicinanza degli investitori alla gestione degli asset e possono poggiare su una consolidata normativa ed elaborazione giurisprudenziale (sono, infatti, società di capitali) mentre ancora oggi i fondi immobiliari scontano incertezze interpretative su alcuni punti chiave di disciplina: pensiamo ad esempio al dibattito non ancora completamente concluso sulla loro natura giuridica.

Il tema dell'indipendenza dei valutatori mi sembra sia stato messo tra le priorità e sta provocando non poche difficoltà ai valutatori stessi, ai quali a volte viene chiesto di scegliere che tipo di offerta proporre ad una SGR. Cosa ne pensa?

Più volte in passato mi sono imbattuto in questo tema. I valutatori, o meglio, gli esperti indipendenti se parliamo di fondi immobiliari, devono ovviamente svolgere il loro compito in piena autonomia e a me pare che lo facciano, soprattutto ora che il livello di professionalità ed indipendenza che garantiscono le nostre SGR è, nella mia esperienza, un motivo di vanto per il nostro Paese soprattutto, se lo confrontiamo

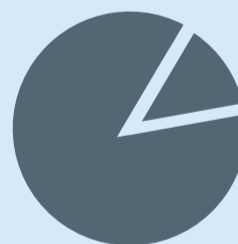
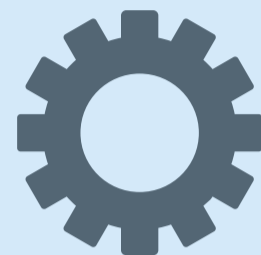




con esperienze estere. Siamo come sempre dipinti molto peggio di quello che in realtà siamo. Questi sono il mio convincimento e la mia esperienza. Certo non ci possiamo nascondere che, nella crisi che abbiamo attraversato – e sono contento di poter usare il passato –, è stato davvero difficile, per chi doveva valutare, dare il giusto valore agli immobili in portafoglio sia per l'assenza di parametri oggettivi sia perché è inevitabile sentirsi più responsabilizzati quando si lavora per soggetti a base partecipativa ristretta. Dalle valutazioni spesso dipende il default del fondo o della società. Una responsabilità molto grande, oggettivamente, per soggetti che in Italia, sebbene di altissima professionalità, hanno ancora strutture ristrette e molto locali. Forse sarebbe importante dare parametri certi, anche per i fondi, in tema di fair value degli asset, così come per le società quotate, che ricorrono ai criteri dettati dagli IAS.

Parliamo di investimenti internazionali: sembra proseguire l'onda lunga dei capitali internazionali (americani su tutti) verso l'Italia. Cosa dobbiamo attenderci nel secondo semestre in termini di asset allocation e scelte strategiche da parte di questi investitori?

Su questo tema potremmo spendere pagine, soprattutto considerando che abbiamo un osservatorio privilegiato sugli USA, come studio americano. Gli investitori ci sono, tanti, e stanno venendo in Italia. Questo è innegabile. Soprattutto americani. Molti investono per la prima volta in Italia e quindi si sconta un periodo di 6-8 mesi di ambientamento. È cruciale che i professionisti accompagnino questi investitori dando loro un quadro chiaro della normativa e della fiscalità, e li rendano familiari con il mercato,





che spesso sconta pregiudizi a volte un po' naif. Tornando alla domanda: direi che le asset class sono immobili value added, da riconvertire o ristrutturare, ad uso uffici o residenziale. In questo segmento di mercato, dai 30 ai 100 milioni vedo grandi potenzialità. Sul retail, i grandi centri regionali, Milano e Roma sono ovviamente le mete più ambite ma scontano prezzi alti per chi si aspetta prezzi distressed. Qui c'è un disallineamento delle aspettative. Quindi anche le città secondarie, che possono offrire opportunità interessanti in termini di distressed, risultano appetibili, soprattutto nel residenziale. In ultimo indicherei gli NPLs immobiliari tra le asset class di sicuro interesse.

Secondo lei come si potrebbe riportare i capitali ad investire sul mercato residenziale in Italia? Quali sarebbero le principali riforme da apportare dal punto di vista legislativo?

Mi pare che ultimamente abbiamo avuto esempi di investimenti sul mercato residenziale. Voglio essere breve però e rispondere alla sua ultima domanda. Io credo che abbiamo fatto importanti passi legislativi in avanti in tema di fiscalità e di adeguamento degli strumenti di investimento. Un solo grande problema rimane: la farraginosità, stratificazione, polverizzazione della normativa urbanistica che non solo cambia – radicalmente – da Regione a Regione ma spesso da Comune a Comune. Io assisto in grande maggioranza investitori o sviluppatori esteri e l'assoluta incomprendibilità, per un non iniziato, delle procedure urbanistiche, è un enorme ostacolo agli investimenti. Quando devo fare una due diligence urbanistica mi vengono ancora i brividi, dopo tanti anni. Su questo bisogna intervenire in maniera chiara.



Chiudiamo parlando del vostro studio legale: quali linee di sviluppo volete seguire sul real estate in Italia?

Mi lasci dire che, nonostante siamo uno studio giovane e in continua crescita, il nostro dipartimento real estate è sicuramente una consolidata realtà, per numero di professionisti ed esperienza. Il team con cui lavoro – guidato da Anna Amprimo e Carolina Arroyo – è insieme da oltre 10 anni e le annessioni intervenute successivamente hanno potuto beneficiare dell'esperienza maturata nello specifico ambito real estate, con competenze specialistiche di spicco soprattutto nella strutturazione dello sviluppo immobiliare. Senza contare l'insostituibile supporto di Vanessa Boato, responsabile del town planning e di Vittorio Salvadori di Wiesenhoff, responsabile tax dello studio e le competenze notevoli maturate in tema di regolamentare per quanto riguarda SGR, fondi immobiliari e le nascenti SICAF. Oggi il team dedicato al real estate conta oltre 10 persone, che coprono le varie specialità coinvolte nel settore. Questo ci rende particolarmente adatti ad operazioni strutturate e di portafoglio. Per il futuro la direttiva è chiara: diventare sempre di più un punto di riferimento per le operazioni italiane degli investitori e sviluppatori esteri, soprattutto americani, e dei grandi player italiani.





INTERVISTA

BORGHI IL TESORO NASCOSTO

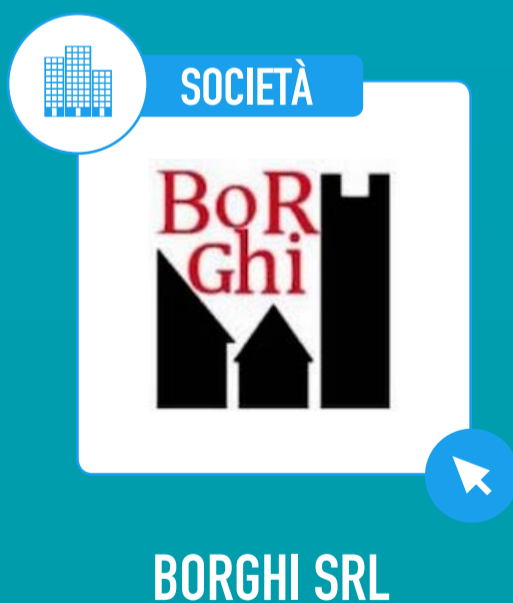
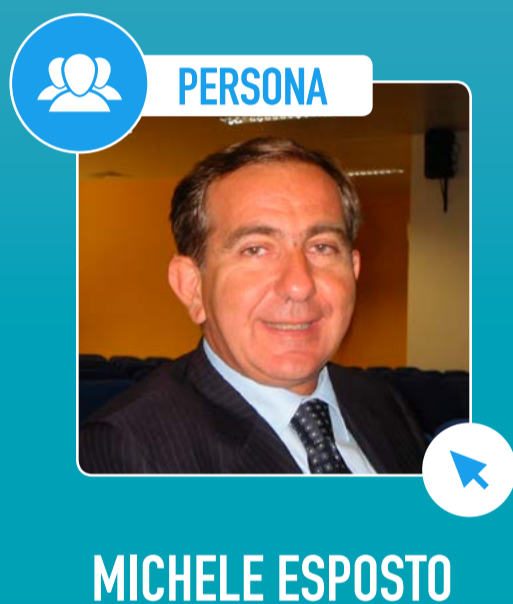
La valorizzazione dei centri storici minori

illustrata da Michele Esposito di Borghi S.r.l.

di Pietro Zara



*In Italia c'è un vasto patrimonio da valorizzare, una ricchezza in grado di far da propulsore a tutti i sistemi delle economie locali. Questo tesoro nascosto sono i borghi e i centri storici minori, popolati da immobili di pregio la cui riqualificazione per fini turistici può diventare un volano per il territorio. Si tratta di un lavoro complesso che coinvolge numerosi attori, come ci spiega in quest'intervista **Michele Esposto**, presidente di **Borghi Srl**.*



Quando e sulla base di quali riflessioni nasce Borghi Srl?

Costituita nel 2008, Borghi Srl nasce con l'obiettivo di promuovere e sviluppare progetti di valorizzazione di borghi e centri storici minori. La materia prima su cui lavorare non manca anzi abbonda; esiste infatti nei piccoli comuni un'elevata offerta di patrimonio immobiliare di pregio, spesso però visto più come un problema che come un'opportunità dalle comunità e amministrazioni locali. Noi cerchiamo di lavorare per far sì che quest'offerta ampia e indistinta si trasformi in reali opportunità di sviluppo e a questo fine contribuiamo a ideare progetti che si contraddistinguono innanzitutto per il recupero "fisico" di eccellenza di tale patrimonio senza trascurare però la sana gestione economica e finanziaria delle iniziative per renderle capaci di calamitare l'attenzione delle forze economiche e imprenditoriali alla ricerca di nuove opportunità di mercato.

Svolgiamo pertanto attività di consulenza e assistenza tecnica a favore di enti e amministrazioni pubbliche che desiderano sviluppare progetti di valorizzazione di borghi e piccoli comuni. Operiamo anche a favore di soggetti privati che hanno patrimoni immobiliari da valorizzare in tali contesti ma che non dispongono, in molti casi, di competenze e risorse finanziarie adeguate per lo sviluppo di tali iniziative.

iIQI

LINK

Nel mese di marzo 2015 la bilancia turistica dei pagamenti elaborata da Bankitalia ha presentato un saldo netto positivo di 573 milioni di euro, a fronte di 413 milioni nello stesso mese dell'anno precedente. Le spese dei viaggiatori stranieri in Italia sono aumentate del 6,2% a quasi 2,2 miliardi di euro.

In questi casi noi favoriamo il matching tra domanda e offerta di progettualità assistendo gli operatori nella ricerca di canali di finanziamento, nella definizione del prodotto sino all'immissione sul mercato e alla promozione di tale offerta presso operatori e investitori sia italiani che esteri sempre più attratti da un patrimonio unico al mondo che può costituire un "inimitabile" risorsa del nostro Made in Italy.

Siamo convinti, infatti, che il tema della valorizzazione dei borghi si possa affermare come un formidabile asset per la valorizzazione dell'identità dei luoghi e lo sviluppo turistico. Ma non solo, anche dei territori. E tutto ciò a partire dal recupero del patrimonio edilizio e paesaggistico tipico dei luoghi senza un ulteriore e ormai insostenibile consumo di suolo.

In questo ambito poniamo particolare attenzione all'attivazione di formule di ricettività innovative quale quella dell'albergo diffuso: una formula definita "un po' casa e un po' albergo per chi non ama le vacanze in hotel" considerata una nuova frontiera del turismo made in Italy. In questo ambito ho fondato, insieme al prof. Giancarlo Dall'Ara, nel 2006 l'Associazione Nazionale degli Alberghi Diffusi che ad oggi conta circa 100 strutture aderenti dislocate in tutte le regioni italiane.

Questa attenzione al comparto della "famiglia" dell'ospitalità diffusa si unisce ad alcuni altri interessi imprenditoriali che ho personalmente in strutture alberghiere del segmento Luxury (in particolare l'hotel di Baia dei Faraglioni sul Gargano in Puglia, facente parte del Gruppo AllegroItalia Hotels & Resort Spa) e al ruolo di presidente della Commissione Turismo di Confindustria Puglia.



L'elemento chiave dell'attività è lo sviluppo locale. Può spiegarci con precisione come opera la società per promuovere progetti di valorizzazione di centri storici?

È bene in primo luogo chiarire che, nella maggior parte dei casi, si tratta di operazioni complesse basate sul presupposto di sviluppare un'offerta che, partendo dal recupero di immobili nei centri storici, è in grado di coniugare la ricettività e i servizi di accoglienza con la fruizione del territorio, con le risorse e le attrattive ambientali, culturali, produttive, enogastronomiche, artistiche. Si mira anche a promuovere spirali virtuose tra pubblico e privato per migliorare le strutture urbane, l'organizzazione dei servizi e la qualità di vita della popolazione stabilmente residente e dei residenti temporanei, ovvero dei turisti.

Dunque, un percorso articolato di iniziative su tutti e tre gli assi fondamentali di un programma di sviluppo: quello del miglioramento delle dotazioni infrastrutturali sia materiali che immateriali; il versante dell'imprenditorialità privata, vero fulcro delle iniziative di valorizzazione; l'ambito della formazione e dello sviluppo delle risorse umane.

È dimostrato, infatti, che il semplice recupero del patrimonio edilizio, slegato dal resto dei piani economici di sviluppo, non produce effetti di effettiva valorizzazione dei contesti territoriali.

Il nostro obiettivo, invece, è far emergere iniziative esemplari in grado di costituire dei veri e propri format da replicare in altri contesti, evitando la proliferazione di "prodotti" simili. Nel nostro Paese, infatti,



ogni comunità locale ritiene di avere risorse uniche da valorizzare, spesso a fini turistici, ed è convinta di poter offrire condizioni di vita irripetibili. Si tratta però in molti casi di risorse deboli e diffuse su cui non è pensabile costruire programmi di sviluppo fondati sulla capacità attrattiva solo di tali elementi. È necessario, invece, trovare il giusto connubio tra standing architettonico, salvaguardia del territorio e fattibilità economica “premiando” quelle iniziative che si distinguono per originalità della proposta, standard elevato dei servizi offerti, capacità di garantire una redditività adeguata agli investitori/gestori.

Operativamente cerchiamo in primo luogo di definire un quadro strategico di intervento condiviso con i committenti su obiettivi di medio-lungo periodo. Procediamo poi a una verifica di fattibilità del sistema di ospitalità diffusa e al dimensionamento delle strutture di erogazione dei servizi turistici, di incoming socio-assistenziali e, in alcuni casi, attiviamo anche attività di tutorship per giovani e operatori locali affiancando le neo iniziative nella critica fase di avvio.

Last but not least va sottolineato il ruolo di promozione a livello nazionale e internazionale svolto dalla Società negli anni per promuovere questa progettualità anche con l'organizzazione del più importante evento promozionale del nostro Paese, **Borghi¢riStorici**, organizzato per tre anni dal 2010 a 2012 a Milano nell'ambito di MADE expo e che ha visto la partecipazione nel corso degli anni di autorevoli esponenti del mondo politico, imprenditoriale e culturale del nostro Paese.





Che legame c'è tra riqualificazione immobiliare e ospitalità diffusa?

I legami sono a mio avviso molteplici in quanto “per definizione” l'albergo diffuso è un albergo che non si “costruisce” ma si ottiene proprio attraverso il recupero e la riqualificazione di immobili di pregio presenti nei centri storici. In questo contesto è possibile sviluppare adeguatamente anche i temi della ricerca e dell'innovazione (ad esempio con riferimento alle nuove tecniche costruttive, alla bioedilizia, al risparmio energetico, allo sviluppo di nuovi standard per la certificazioni degli edifici, ecc.) fornendo un contributo anche allo sviluppo di nuove figure professionali in questo comparto e alla riqualificazione e/o riposizionamento delle aziende di edilizia e più in generale di quelle del comparto immobiliare. Alcune iniziative in cui siamo stati coinvolti o che abbiamo presentato negli anni nell'ambito dell'evento Borghi&CentriStorici testimoniano bene tali legami. Si pensi al fractional ownership applicato ai borghi (cfr. il caso del Borgo di Vagli in Toscana) o allo sviluppo di attività produttive nei borghi (il caso del cachemire di Cucinelli nel borgo di Solomeo) o a quelle sviluppate da Daniele Khilgren e dalla Sextantio in Abruzzo a Santo Stefano di Sessanio. Quest'ultimo è il primo e forse più esemplare caso di recupero di un borgo a finalità ricettive del nostro Paese, dove si è dimostrato che è possibile coniugare intelligentemente il recupero del patrimonio con le ragioni economiche dell'intrapresa imprenditoriale e con l'attivazione di spirali socio-economiche virtuose, che in pochi anni hanno con-

*Giancarlo Dall'Ara,
presidente
dell'Associazione
Nazionale degli
Alberghi Diffusi,
definisce l'albergo
diffuso come
“un'impresa
ricettiva
alberghiera situata
in un unico centro
abitato, formato
da più stabili
vicini fra loro, con
gestione unitaria e
in grado di fornire
servizi di standard
alberghiero a tutti
gli ospiti”*





sentito a un piccolissimo paese ormai abbandonato del nostro entroterra di tornare ad animarsi, attrarre flussi turistici e una serie di attività economiche con la creazione di oltre 40 nuove attività ricettive, turistiche ed immobiliari. Contestualmente si è riusciti a far lievitare il valore delle abitazioni che, prima dell'intervento, venivano "svendute" per poche centinaia di euro a mq e che dopo l'avvio dell'iniziativa sono giunte a valori di oltre 3-4 mila euro/mq.


Con che tipo di operatori dello sviluppo locale vi rapportate?

Il nostro rapporto è in primo luogo con le amministrazioni locali che intendono attivare questo tipo di progettualità le quali però, per loro natura, coinvolgono solitamente tutta una serie di operatori, oltre ai privati, quali: agenzie di sviluppo del territorio, associazioni di categoria, associazioni no profit, gli stessi ministeri nazionali. La società ha pertanto stipulato nel corso del tempo accordi, protocolli e lanciato iniziative con una variegata platea di interlocutori pubblici e privati sia a scala locale che nazionale tra cui: Anci, Federculture, Legambiente, Legacoop, Invitalia, Federlegnoarredo, Assorestauo, Bioarchitettura Onlus, Ministeri dei BB.CC., dello Sviluppo Economico, dell'Ambiente, Università e centri di ricerca tra cui il Green Building Council per lo sviluppo del protocollo Historical Buildings.

Al momento di quali progetti vi state occupando?

Il progetto più interessante è la realizzazione del "Borgo del Benessere" a Riccia in Molise. Si tratta di un innovativo progetto di recupero di parte del centro storico di questa cittadina del Molise al confine con la Puglia da destinare a un'utenza di terza età.





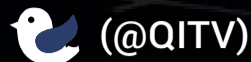
Un target in continua crescita sia in Italia che nel resto dell'Occidente, sempre più in cerca di proposte e di location che consentano, per periodi più o meno lunghi nell'anno, di far vivere esperienze autentiche e di consentire la residenzialità in contesti lontani dallo stress delle grandi città, a contatto con i residenti, potendo però usufruire di una serie di servizi evoluti di tipo socio-assistenziale e per il tempo libero.

Ci siamo proposti inoltre con i nostri partner di Milano (il gruppo Allegroitalia Spa) per la gestione di un Borgo Albergo in Val D'Agri (la valle del petrolio) in Basilicata. Abbiamo anche incarichi da parte di alcuni comuni per attività di assistenza tecnica nell'ambito della programmazione comunitaria 2014-2020 e in particolare nell'ambito del Programma Aree Interne lanciato dall'ex ministro della Coesione Territoriale, Fabrizio Barca. Siamo anche impegnati, come partner, nello start up di una nuova realtà imprenditoriale: Allegrochef, una società che ha l'obiettivo di diffondere la cultura enogastronomica italiana all'estero anche con iniziative e percorsi formativi dedicati a chef esteri che vogliono specializzarsi nella cucina tradizionale italiana. E questo, quando possibile, lo facciamo in collaborazione con affermate aziende agroalimentari italiane e nell'ambito di location situate nei piccoli centri storici del nostro Paese. Si tratta anche in questo caso di una sfida affascinante ma impegnativa, su cui abbiamo scommesso, ma che può essere da traino anche per l'affermazione sui mercati esteri dei nostri borghi e di un nuovo Italian Style, tra tradizione e innovazione.





Seguici su Twitter!



QITV



SISTEMA REAL ESTATE

COPERNICO 40



MAJA, MITSUBISHI: INVESTITORI GUARDANO AL RISPARMIO ENERGETICO



Mitsubishi Electric è presente in Italia da 25 anni, e da 20 anni lavora sui grandi impianti ad espansione diretta. **Fabrizio Maja**, ospite della trasmissione *Sistema Real Estate*, è Deputy Division Manager della società in Italia e racconta a ilQI l'attività in ambito di real estate nella climatizzazione (aria calda e fresca) e nel riscaldamento dell'acqua, sia nel settore commerciali che in quelli residenziali.

I PROTAGONISTI

FERRAZZI, BRICKS: SERVICE PROVIDER PER OPERAZIONI DA RIPOSIZIONARE



Fabio Ferrazzi di **Bricks** è ospite della puntata odierna della trasmissione *Protagonisti* in cui si parla della necessità di usufruire dei servizi di una società di professionisti in grado di appoggiare operazioni incagliate sul mercato immobiliare a causa di intoppi burocratici, urbanistici o per la semplice stasi della domanda di questo periodo di crisi. Attiva sul mercato milanese, Bricks porta l'esperienza di diverse operazioni di sviluppo riposizionate con una nuova strategia e messe in commercializzazione con profitto dopo anni di immobilismo.



COPERNICO 40

L'AGENTE IMMOBILIARE

L'AGENTE E LA PRESENTAZIONE DELL'IMMOBILE



COPERNICO 40

Come va presentato un immobile per riuscire a venderlo meglio e in tempi ridotti? La valorizzazione dell'immagine di un immobile è un aspetto spesso trascurato in fase di vendita, spesso persino dagli addetti ai lavori come gli agenti immobiliari. In questa puntata de *l'Agente immobiliare* parlano di strategie di presentazione dell'immobile la fotografa **Roberta de Palo**, **Sdrjan Perkic** di Prontacasa.it e **Gabriella Sala** di Staging & Redesign.



COPERNICO 40



FORMAZIONE REAL ESTATE COME SI COMPILA UNA PROPOSTA D'ACQUISTO?



La proposta di acquisto è destinata a divenire contratto preliminare di compravendita in caso di accettazione del venditore. In questa puntata di *Formazione Real Estate*, l'avv. **Massimo Chimienti** dello **Studio Avvocati Chimienti** spiega che, fino a poco tempo

fa, la proposta di acquisto era considerata dalla giurisprudenza un "preliminare di preliminare", mentre oggi costituisce un contratto valido, tanto che l'eventuale successiva stipula del contratto preliminare deve far riferimento agli accordi in essa già presi.



www.ilqi.it

CONTATTACI PER PRENOTARE UNO SPAZIO PUBBLICITARIO A service@ilqi.it

info@ilqi.it - www.ilqi.it

**IL SETTIMANALE
DE IL QUOTIDIANO IMMOBILIARE**

TESTATA GIORNALISTICA REGISTRATA
presso il Tribunale di Arezzo.
Registrazione nr. 1/13 del 03/01/2013

DIRETTORE RESPONSABILE
Marco Luraschi

EDITORE
DAILY REAL ESTATE S.R.L.
Via Pascoli 7, 24121 Bergamo
P IVA 03276200163
Iscrizione ROC N.22163

CONTATTI
Tel.: +39 035/211356
Fax: +39 035/4131217

Foto e immagini di
Shutterstock ad eccezione
di quelle fornite dagli autori.
Le foto a pagina 24-25-26
sono state prese dal press
kit di REbuild 2015, diramato
attraverso Comunicato
Stampa (27.06.2015).

