

483

27 GENNAIO 2024

IL SETTIMANALINO
de il Quotidiano Immobiliare

CDR DI CAMELOT

DOPO LA PAUSA NATALIZIA
RIPRENDONO I LAVORI
IN VISTA DI MAGGIO

**INTESA
SANPAOLO,
SOSTENIBILITÀ
E NON SOLO**

L'INTERVISTA A
MICHELE CANDEO
SULLA GESTIONE
DEL PATRIMONIO
IMMOBILIARE

IMPIANTI ELETTRICI NUOVA FRONTIERA DELL'IMMOBILIARE

CLAUDIO BRAZZOLA DI PROSIEL ALL'INCONTRO DI COPERNICO40
DEDICATO ALL'IMPIANTISTICA PER LA CASA E LO SMART BUILDING



SOMMARIO



ARTICOLI

PAGINA 17

BASTA DOMOTICA, IL FUTURO È LO SMART BUILDING

di Marco Luraschi

PAGINA 25

PRIMO CDR DEL 2024: STRUMENTI PER GLI INVESTITORI RETAIL, RAPPORTI TRA BANCHE E RE, BUILD TO RENT

di Redazione

PAGINA 38

SMART BUILDING: IL MODELLO DI GESTIONE DEL PATRIMONIO DI INTESA SANPAOLO

di Marco Luraschi

PAGINA 43

WIP SI CONSOLIDA E RENDE PIÙ COMPETITIVO IL PROPRIO FUTURO

di Patrizio Valota

PAGINA 48

ASTE E ALBERGHI: SEGNI DI UN TURISMO CHE CAMBIA

di Kevin Massimino



RUBRICHE



EDITORIALE



LE DIRETTE



CALENDARIO



CHI VIENE E CHI VA



QITV



CONVEGNO ilQI

Investimenti alternativi

Le nuove strade del real estate italiano

GIOVEDÌ 22 FEBBRAIO

ORE 9:00 - Sede Assimpredil ANCE Milano e in diretta streaming su ilQI

ISCRIVITI

Diversificare gli investimenti negli Alternatives



Mauro Montagner
Edizione Property



Luca Turco
Primonial REIM Italy SGR



Sandro Campora
CBRE Investment
Management Italy

Healthcare: un grande potenziale per il mercato italiano



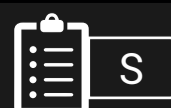
Clemente Di Paola
Torre SGR



Paola Di Pasquale
Investire SGR



Giulia Carravieri
ATI Project



Data Center, Technology Asset e Self Storage: mercati nascenti



Federico Soffietti
Hines Italy



Mario Pellò
Nuveen



Paolo Rella
Blue SGR

Infrastrutture per l'energia rinnovabile: il tesoro nascosto



Enrico Vissio
Praxi Real Estate



Andrea Chianese
Azimut Libera Impresa SGR

PARTNER ISTITUZIONALI



PARTNER



MIA NONNA DOMOTICA E MIO NIPOTE METAVERSO

Sono cinquant'anni che il termine domotica gira tra gli addetti ai lavori degli impianti elettrici residenziali, molto prima che arrivassero i computer e i telefonini cellulari. È stato quasi scioccante sentire ripetere ancora questo termine nell'incontro degli operatori che si è svolto presso la sede de il Quotidiano Immobiliare. Come possa un'industria come quella dei componenti elettrici permettere una cosa del genere è del tutto inspiegabile, soprattutto alla luce della continua evoluzione dei materiali e dei sistemi. Quasi nessuno aveva capito allora cosa fosse la domotica e nei decenni successivi le cose non sono migliorate, anzi. Paradossalmente il mondo dei sistemi elettrici si è evoluto con altre innovazioni e tecnologie, lasciando nel limbo il termine di domotica. La cosa più sensazionale è che si parla di Metaverso e di domotica come se i due sistemi fossero interconnessi o in stretta relazione. Chissà perché ma in materia di impianti elettrici, così come per la domotica, le aziende del settore non hanno fatto granché per migliorare la sicurezza, sensibilizzando l'opinione pubblica. Il fatto è che almeno in un quarto delle case italiane vi sono impianti elettrici più vecchi di trent'anni senza che mai si sia sentito l'obbligo di intervenire per revisionarli e controllarli. È inconcepibile tutto questo tempo, come usare ancora il termine 'domotica'. Ma ancora più inconcepibile è parlare di intelligenza artificiale o Metaverso quando metà delle abitazioni non ha un impianto di messa a terra in regola per tutelare la vita dei residenti nelle abitazioni.



EDITORIALE

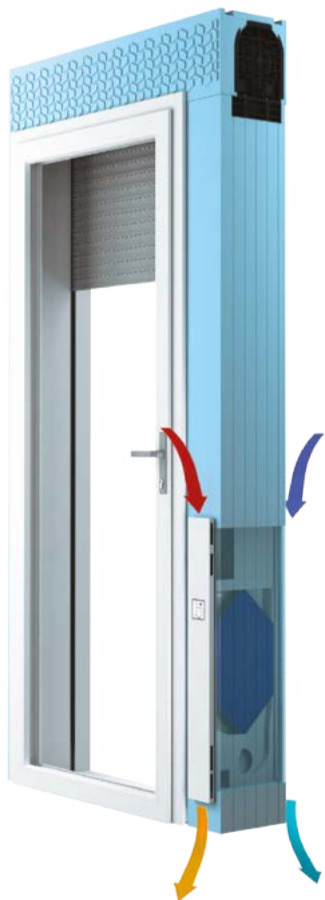
di Guglielmo Pelliccioli



A better world needs better buildings

Soluzioni invisibili per
un benessere che si sente

Monoblocchi con VMC integrata che semplificano la
progettazione e la gestione del foro finestra.
Le nostre soluzioni sono conformi ai **CAM (Criteri
Ambientali Minimi)** e funzionali alle certificazioni **LEED,**
BREEAM e **WELL** degli edifici.





LE DIRETTE

GUARDA I VIDEO

DELLA SETTIMANA



Varedo Logistic

Gabriele Sabatini GRUPPO MG SVILUPPO SRL

Lorenzo Belloni YELDO

Massimo Busnelli GRUPPO MG SVILUPPO SRL



Valutazioni: quali rischi considerare?

Stefano Magnolfi CRIF

Raffaella Peloso RICS ITALIA, CBRE

Antonio Del Buono COIMA SGR



Diretta "Uomini e Imprese"

Gianluca Paonessa

Gianluca Paonessa NATISSA SGR



ESA European Space Agency

Claudio Ricci RICCI SPA

Michael Tisone ESA ESRIN



Il residenziale nel mirino degli investitori

Giuseppe Bonomi COLLIERS VALUATION

Enzo Albanese IDEEURBANE

Alessandro Borghi BORIO MANGIAROTTI



Diretta "Uomini e Imprese"

Ombra Bruno

Ombra Bruno BEMAA



SCOPRI LE SOLUZIONI DAIKIN PER LA CLIMATIZZAZIONE E IL RISCALDAMENTO



- ✓ TECNOLOGIE INNOVATIVE
- ✓ MASSIMA EFFICIENZA
- ✓ SOLUZIONI PERSONALIZZATE

 **DAIKIN**





Il Calendario della prossima settimana

LUNEDÌ
29
GENNAIO



DIRETTA PROGETTO

ORE 14:30 - ilQI Live

Corte dei Principi

RELATORE

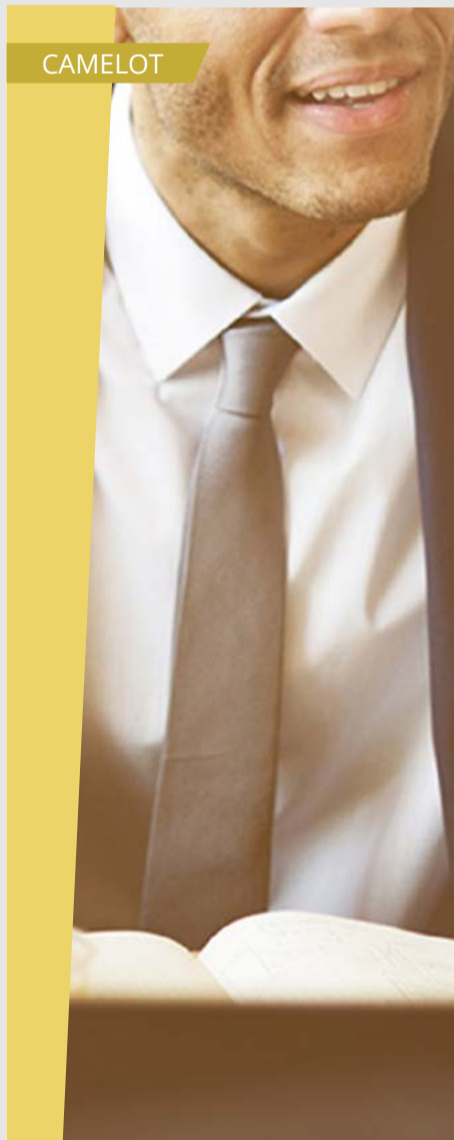
Marco Grillo ABITARE IN

SPONSOR



ISCRIVITI

MARTEDÌ
30
GENNAIO



CAMELOT

ORE 9:30 - ilQI Live

Consiglio di Redazione

9:30 - 10:30

Gli accordi collaborativi

INTERVERRANNO

Antonio Belvedere e Lina Scavuzzo Coordinatori

Marzia Musso Fieldfisher

10:30 - 11:30

Sistema Re: Plan of Work

INTERVERRANNO

Luca Giannelli Coordinatore

Federica De Leva GBPA architects

Lorenzo Dei Poli Recchiengineering

11:30 - 12:30

Il Project Manager

INTERVERRANNO

Antonio Belvedere e Nicola Pacini Coordinatori

Salima Scipioni Hill International

SCOPRI DI PIÙ



MARTEDÌ
30
GENNAIO

DIRETTA FORUM



ORE 14:30 - ilQI Live

Il Partenariato Pubblico Privato
per valorizzare gli immobili

RELATORI

Giuseppe De Martino SPORTIUM

Oronzo Perrini REAM SGR

Gabriella Rondoni BERTACCO RECLA & PARTNERS

ISCRIVITI

MARTEDÌ
30
GENNAIO

DIRETTA UOMINI E IMPRESE



ORE 16:00 - ilQI Live

Uomini e Imprese
Paolo Negri

RELATORE

Paolo Negri IRGENRE

ISCRIVITI

MERCOLEDÌ
31
GENNAIO

DIRETTA CANTIERE



ORE 14:30 - ilQI Live

Bodoni 11

RELATORE

Enzo Albanese IDEEURBANE

SPONSOR

bticino

Ponzio

ISCRIVITI

GIOVEDÌ
1
FEBBRAIO

DIRETTA UOMINI E IMPRESE



ORE 16:00 - ilQI Live

Uomini e Imprese
Mirko Paletti

RELATORE

Mirko Paletti FILCASA

SPONSOR

bticino

MORE.
the wellbeing

ISCRIVITI



VENERDÌ
2
FEBBRAIO

TAVOLO COPERNICO40



ORE 10:30 - Sede ilQI

Tavolo Copernico40

OSPITI

Corrado Trabacchi ORION CAPITAL MANAGERS

Lorenzo Boati ATI PROJECT

Elena Sessa ARCADIS

Carlo Ferretti FERRETTICASA

Marco Ferretti FERRETTICASA

Francesco Ferretti FERRETTICASA

SCOPRI DI PIÙ

VENERDÌ
2
FEBBRAIO

DIRETTA FORUM



ORE 14:30 - ilQI Live

ESG e Rigenerazione Urbana: la bonifica come elemento fondante del recupero delle aree dismesse

RELATORI

Paolo Andreini UNICA

Andrea Guerini NCE

Stefano Fierro GOODMAN

ISCRIVITI

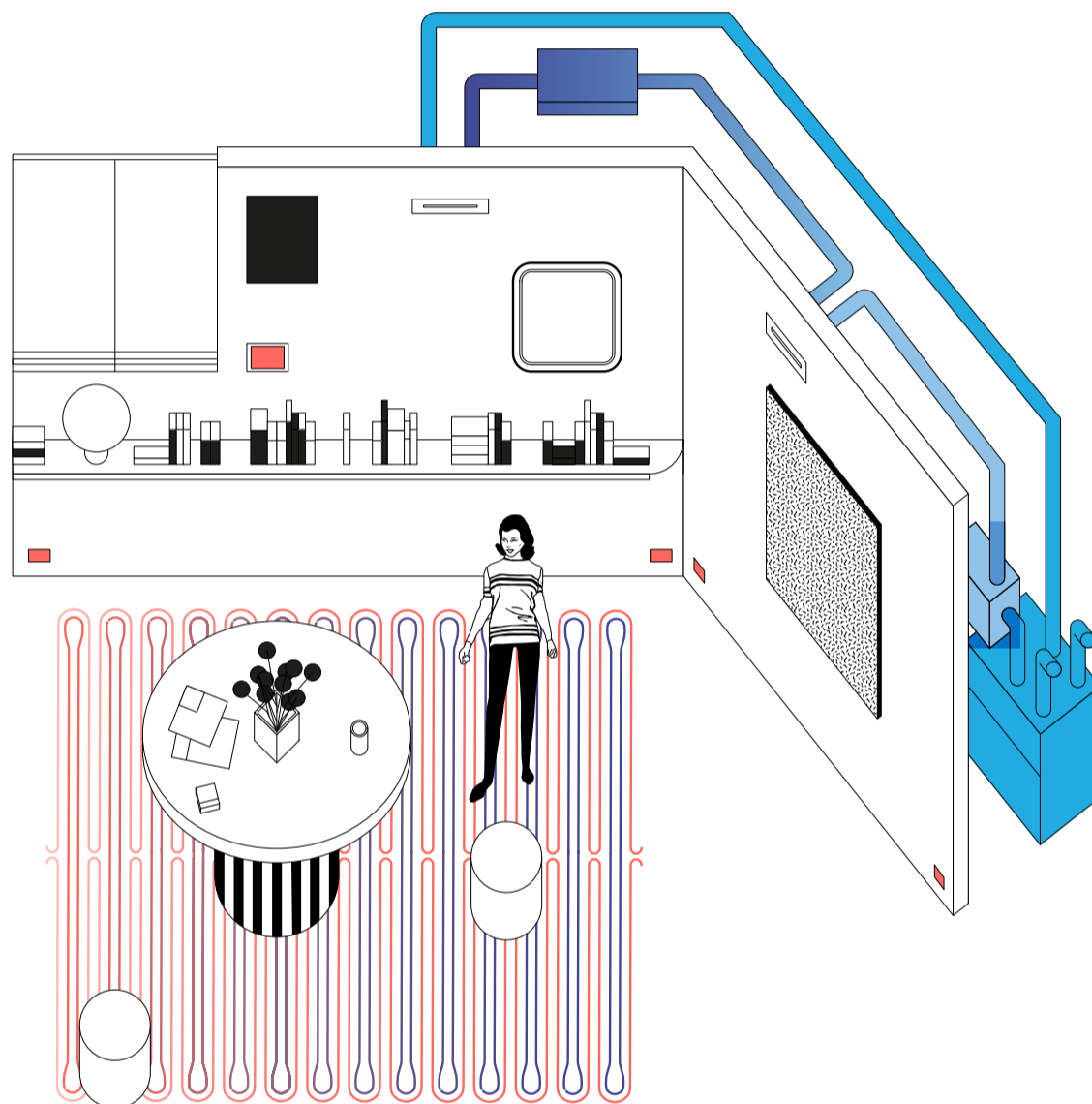


CALENDARIO COMPLETO
con tutti gli eventi de ilQI

SCOPRI DI PIÙ



MIGLIORIAMO LA VITA DELLE PERSONE.



**PENSIAMO E REALIZZIAMO SOLUZIONI
PERSONALIZZATE ED EFFICIENTI PER
IL BENESSERE CLIMATICO DEGLI AMBIENTI.
VUOI VIVERE UNA WELLBEING EXPERIENCE?
VIENI IN UNO DEI NOSTRI SHOWROOM!**

MORE Showroom Milano
Via Solferino, 15
20121 Milano (MI) Italy

MORE Showroom Brescia
Via Industriale, 12/14
25075 Nave (BS) Italy

info@rbmmore.com
rbmmore.com

MORE▲
the wellbeing



CHI VIENE E CHI VA



SI - Studio Inzaghi cresce con l'ingresso di due nuove professioniste

SI - STUDIO INZAGHI, NUOVA BOUTIQUE LEGALE SPECIALIZZATA NEL REAL ESTATE E COSTITUITA A GENNAIO 2024, ANNUNCIA L'INGRESSO DI ANGELA RUOTOLO (COUNSEL) E MARGHERITA GATTULLI (ASSOCIATE), CHE ANDRANNO A RAFFORZARE IL TEAM DELLO STUDIO...

[LEGGI LA NOTIZIA](#)



RINA Prime Value Services: Leo Civelli nominato Senior Advisor

LEO CIVELLI ENTRA IN RINA PRIME VALUE SERVICES IN QUALITÀ DI SENIOR ADVISOR CON INCARICHI STRATEGICI PER LO SVILUPPO...

[LEGGI LA NOTIZIA](#)

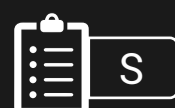




Paolo Perego nuovo Chief Technology Officer di Svicom

SVICOM SPA SOCIETÀ BENEFIT, PROPTech COMPANY ATTIVA NEI SERVIZI DI CONSULENZA PER LA GESTIONE E LA VALORIZZAZIONE IMMOBILIARE, ANNUNCIA LA NOMINA DI PAOLO PEREGO A CHIEF TECHNOLOGY OFFICER. PEREGO SI OCCUPERÀ DELLO SVILUPPO E DELLA CONTINUA MODERNIZZAZIONE...

[LEGGI LA NOTIZIA](#)





WE
PROTECT
YOUR
WORLD

PwC Tower - CityLife, Milan - Project by Studio Libeskind
3,000+ motorized roller blinds - Verosol EnviroScreen fabric - 100% recyclable, Cradle to Cradle certified.
www.pellini.net

Pellini[®]

BASTA DOMOTICA, IL FUTURO È LO SMART BUILDING

L'Incontro di Copernico40 dedicato agli Impianti Elettrici mette a confronto aziende, investitori e progettisti

di Marco Luraschi

Il primo degli **Incontri di Copernico40** del nuovo anno è stato interamente dedicato ad un tema che è trasversale a tutta la filiera immobiliare: l'impiantistica elettrica e la tecnologia per la casa ed il building. In un confronto di un paio d'ore sono stati messi sul tavolo tutti i temi più importanti per il settore: in Italia esistono come spesso accade due universi paralleli, quello dello stock immobiliare esistente dove il tema della sicurezza e della manutenzione degli impianti elettrici è largamente inesplorato e sottovalutato, e quello dei nuovi sviluppi in chiave real estate

dove si cerca di spingere al massimo la frontiera dell'innovazione, ma ci si scontra con mancanza di integrazione della filiera e spesso con politiche di "saving" (banalmente tagli agli investimenti) che non permettono di mettere a terra completamente le nuove tecnologie. "Il real estate sarà l'industria del futuro - l'apertura di **Guglielmo Pelliccioli**, Fondatore de **ilQI** - serviranno 2.000 mld per riqualificare gli edifici residenziali, escludendo il nuovo e gli altri comparti, per non parlare delle infrastrutture. Ma la nostra filiera è in grado di gestire questa mole di lavoro?".



IL PUNTO DELLE ASSOCIAZIONI

“ANIE comprende 14 associazioni e 11.000 aziende per un fatturato di 93 mld di euro, queste aziende investono il 4% dei ricavi in ricerca e sviluppo. Siamo l'Associazione dei componenti dei sistemi di impianti che reputo più vicine al building - commenta **Ilario Lisei**, Presidente di **ANIE CSI** - veniamo certamente da un buon periodo grazie ai Bonus, al Superbonus, vedremo se adesso mancherà qualcosa, un booster. Ci troviamo in una situazione storica importante, pochi giorni fa il Parlamento Europeo ha approvato la Direttiva sulle Case Green che ha visto una modifica in quanto non si considera più l'immobile ma si lascia che gli obiettivi siano raggiunti attraverso diversi percorsi definiti dai singoli Stati. Purtroppo il Superbonus ha sempre considerato gli impianti elettrici come un seguito delle ristrutturazioni più generali”.

Incentrato sulla sicurezza e sulle necessità di mantenere gli impianti nello stock esistente l'intervento di **Claudio Brazzola**, Presidente di **Prosiel** in copertina in questo numero: “Prosiel è un'associazione nata su iniziativa di alcuni dei principali attori della filiera elettrica, in prima linea nella promozione della cultura della sicurezza e dell'innovazione. La casa è ritenuta dagli italiani come un luogo pericoloso, ma spesso non sotto il punto di vista elettrico. Attraverso

delle ricerche si evince che gli italiani sono poco consapevoli di quanto sia importante la sicurezza degli impianti elettrici”. Brazzola ha mostrato diversi dati al riguardo. Prosiel ha lanciato il progetto 'Casa Sicura' per verificare lo stato di salute degli impianti elettrici nelle case degli italiani, occorre fare subito cultura e informazione.

LA CASA SMART NEL RE

“Cosa ci preoccupa come sviluppatori?”, **Vanessa Carbajo**, Project Manager di **AbitareIn**, porta la vision degli sviluppatori con una ventina di progetti realizzati a Milano e 250.000 mq di progetti residenziali in sviluppo: “I nostri interventi mirano all'efficienza e alla sicurezza, partendo dall'eliminazione completa del gas dai nostri edifici. Il nostro cliente deve percepire di vivere in un posto sicuro, con videosorveglianza, accessi motorizzati per le aree comuni e dispositivi anti-intrusione per i singoli appartamenti”. AbitareIn con il partner BTicino offre un prodotto di casa Smart con i modelli Living Now ed anche extra capitolato un'implementazione che permette di gestire in modo digitale la casa, ottimizzandone sicurezza e consumi. “Un'opzione che riscontriamo gradita dai clienti, in quanto scelta per il 50% delle compravendite” conclude Vanessa Carbajo.

In un investimento immobiliare il costo di progettazione ha un peso mar-



BULLET POINTS

- È fondamentale lavorare sulla cultura e sull'importanza della sicurezza degli impianti elettrici
- Smart Home vuol dire sicurezza, comfort, efficienza ma soprattutto integrazione tra protocolli diversi
- Maggior progettazione integrata per rispondere alle esigenze di chi occupa il Building

ginale, mentre quello di realizzazione e degli impianti ha un costo più elevato che arriva anche al 30%. **Carlotta Vita** dello studio di architettura **Archest** ha mostrato alcuni esempi di sviluppi residenziali: "Analizzando le varie location d'Italia riscontriamo come in quelle secondarie gli sviluppatori debbano fare i conti col ritorno dell'investimento. In città come Udine abbiamo installato impianti di livello 2, predisponendo delle implementazioni per il livello 3 per miglie di impianti di climatizzazione e illuminotecnico. Per quanto riguarda le città principali come Roma, nel progetto Borsi 11 l'impianto è già di livello 3 con poche altre possibili implementazioni. Abbiamo realizzato un albergo a Grado (GO) dove sono stati forniti molti servizi digitali che permettono una corretta gestione dell'immobile, ed un monitoraggio della salubrità minima degli spazi quando questi non sono occupati". **Roberto Martino** di **Gewiss** ha anche sottolineato come la definizione di "Domotica" sia supe-

rata, si parla di infrastrutture digitali ma per semplificare per l'utente finale si può pensare alla Smart Home o allo Smart Building: "Credo che ci sia un grande problema di cultura dell'impiantistica elettrica. Il residenziale negli ultimi anni ha visto cambiare il suo utilizzo, ma non il suo impianto. L'infrastruttura elettrica permette di erogare nuovi servizi alla persona in una società italiana che cambia... e invecchia. È importante fornire una tecnologia che permetta alle persone di vivere meglio per impattare positivamente sul Paese, come anche il sistema sanitario. Giusto parlare dei nuovi sviluppi, ma l'esistente è altrettanto importante". "Meglio non usare il termine domotica - conclude Martino - ma far capire che si tratta di Infrastruttura abilitante perché contiene così tante potenzialità che è difficile sintetizzarle". "Se in questo momento dovessi rifare l'impianto - commenta **Gianpaolo Monti** di **BTicino** - in quanto tale non avrei molti vantaggi a livello fiscale, li ottengo solo a livel-



lo globale. La flessibilità degli impianti è importantissima nella casa, dove l'impianto elettrico ha una vita molto lunga (50-55 anni) spesso senza essere rinnovato, ma se vediamo come cambiano le esigenze tecnologiche e della vita allora l'impianto deve essere adattabile. Questo si può ottenere grazie ad una buona automazione in fase di realizzazione dell'impianto".

INTEGRAZIONE E COMUNICAZIONE NEL PROGETTO DELL'IMPIANTO

Ambrogio Meregalli di **Meregalli Impianti** ha espresso in modo molto chiaro le esigenze di una maggiore comunicazione tra i sistemi e di una fase progettuale più integrata e ponderata: "Poniamo il focus sulla realizzazione e costruzione degli impianti dove spesso succede che gli installatori progettano gli impianti in modo diverso e dialogare in fase di realizzazione diventa complesso. Soprattutto nel terziario-commerciale, serve partire prima con questo dialogo, anche perchè, come detto, poi l'impianto deve essere flessibile una volta che il tenant entra nell'edificio ed ha richieste difficili da soddisfare in una seconda fase". "Il cliente vede il sistema domotico in modo un po' limitato - concorda **Moreno Biassoni** di **ESA Engineering** - ma il potenziale della domotica permette il dialogo tra gli impianti, permettendo anche una migliore gestione da remoto, serve

quindi una migliore comunicazione verso l'utente finale. Nell'hospitality viene implementata la domotica sensibilmente per la rilevazione delle persone in modo da efficientare il consumo di energia. Servono quindi comunicazione e installatori formati ed evoluti che sappiano fornire il giusto apporto all'utente". **Alessandro Miranda** di **Telmotor** è intervenuto sul dibattito relativo alla necessità di maggior comunicazione tra i sistemi e sulla flessibilità di progetto ampliando l'utilità del termine Smart: "Lo smart building non deve essere visto come la gestione della luce, ma l'insieme delle componenti che permette l'ottimizzazione della gestione degli edifici". L'integrazione tra il mondo della luce ed il mondo Energy è la risposta di Telmotor ai fabbisogni di flessibilità negli spazi interni nonché alle richieste del mercato, a cominciare dagli studi di progettazione che richiedono sempre più iniziative immobiliari a Norma BACS EN 52120 e certificazioni LEED e Well.

LO SMART BUILDING, AI E METAVERSO

Roberto Pagani di **Siemens** ha ampliato lo spettro del ragionamento parlando di AI e Metaverso: "L'intelligenza artificiale e il Metaverso sono le sfide di oggi per il futuro, per questo abbiamo iniziato delle collaborazioni con Microsoft e Nvidia. Queste realtà,



come per esempio la realizzazione di un building nel Metaverso, non sono uguali al digital twin, che è una fotografia dell'attuale, ma permettono la gestione di tutti i building 'viaggiando' nel tempo per comprendere quando si è sviluppato un problema. Diventa quindi importante l'approccio con il mondo universitario ed il percorso che stiamo portando avanti in questo senso". "Un edificio è intelligente - commenta nella sua presentazione **Davide Grimaldi** di **Johnson Controls** - quando è connesso con tutte le sue parti e torna al paragone con il corpo umano. Bisogna andare oltre i costi di realizzazione. L'evoluzione degli edifici deve portarci ai building autonomi che guardano ad un approccio olistico, e le tecnologie per realizzarli ci sono già da anni ma manca la cultura e la volontà di realizzarli". Grimaldi ha introdotto il concetto di Building Autonomous che va oltre lo Smart Building.

Ed eccoci al tema dell'energia, strettamente collegato all'impianto elettrico, presentato da **Arianna Croce**, di **Edison Next**: "Edison Next affianca la transizione green di edifici, quartieri o aree urbane attraverso l'utilizzo di fonti energetiche sostenibili integrate con servizi intelligenti, generando importanti benefici in termini di comfort, efficienza e risparmio. Ci sono molte componenti che integrandosi tra loro possono trasformare le città smart del futuro". **Emilio Geneselli** di **Sauter**: "In una delle prossime iniziative gli investitori devono essere quelli con cui condividere l'opportunità della building automation, perchè per noi questa non è un oggetto con un compito specifico ma un insieme di situazioni che porta l'efficienza sotto tutti i punti di vista". "Un tema importante rimane quello dell'integrazione, ma anche delle varie funzioni che i vari sistemi hanno" afferma **Diego Carzaniga** di **ABB** che ha presentato

BULLET POINTS

- Esistono 5 mln di edifici residenziali da efficientare, un obiettivo sfidante ma mancano anche le infrastrutture digitali
- Il comparto ha necessità di una figura come il System Integrator
- I vantaggi di avere uno Smart Building si dividono tra Hard Benefit e Soft Benefit



” Fare un investimento al fine di avere un edificio smart comporta molti vantaggi, pensiamo alla manutenzione e all’efficienza

una serie di soluzioni che integrano e mettono in comunicazione gli impianti di una casa e di un building, portando l'utilità fino alla gestione ed al controllo della produzione e del consumo energetico. **Francesco Rucco** di **Bouygues** ha mostrato al tavolo un caso pratico di Smart Building innovativo come l'edificio Gioia 22 in Porta Nuova a Milano dove ha operato la multinazionale: “Fare un investimento al fine di avere un edificio smart comporta molti vantaggi, pensiamo alla manutenzione e all’efficienza (che possiamo definire 'hard benefit') o alla gestione degli spazi ('soft benefit')”, mentre **Francesco Piccoli**, **Cisco System**, è partito da un’esperienza concreta per arrivare alla gestione di un intero quartiere in termini smart ed efficienti: “La nostra sede di

Parigi, un edificio di circa 200 anni, ci permette di mostrare come tecnologia e digitale possono efficientare un building, anche storico”. Cisco è un esempio di integrazione e comunicazione tra sistemi diversi, in modo trasversale tra sostenibilità, efficienza, flessibilità, digitale. La chiusura della mattinata di riflessioni e spunti, non facile, è spettata a **NICE** nella figura di **Andrea Pezzini** che riprendendo gli stimoli iniziali di Guglielmo Pelliccioli ha voluto spronare la filiera intera a collaborare maggiormente ed avere il coraggio di guardare oltre una normale competizione di mercato: “Va detto che è mancata la collaborazione tra noi attori del settore, non dobbiamo vederci come competitor ma come protagonisti della rivoluzione del digitale e portarla agli utenti”.



HANNO PARTECIPATO ALL'EVENTO



Guglielmo
Pelliccioli
ilqi



Marco Luraschi
ilqi



Claudio Brazzola
PROSIEL



Ilario Lisei
ANIE CSI



Roberto Martino
GEWISS



Gianpaolo Monti
BTICINO



Vanesa Carbajo
ABITARE IN



Arianna Croce
EDISON NEXT



Davide Grimaldi
JONSON CONTROLS



Ambrogio Meregalli
MEREGALLI



Carlotta Vita
ARCHEST



Moreno Biassoni
ESA ENGINEERING



Roberto Pagani
SIEMENS



Francesco Rucco
BOUYGUES



Alessandro Miranda
TELMOTOR



Andrea Pezzini
NICE



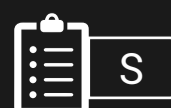
Diego Carzaniga
ABB



Emilio Geneselli
SAUTER



Francesco Piccoli
CISCO ITALIA



Milano, Citylife, ore 6.30
Il futuro è più vicino



Ogni nuovo giorno siamo più vicini ai pionieri del settore immobiliare, grazie a soluzioni e servizi all'avanguardia, in linea con le loro aspettative

Siamo più vicini a chi progetta la casa digitale, con le nostre soluzioni di domotica e smart home

Siamo più vicini al futuro perchè l'innovazione è nel nostro DNA

BTicino. Più vicino.

Più vicino a chi progetta, più vicino a chi costruisce

Scopri i progetti Real Estate su:
realestate.bticino.it

bticino



PRIMO CDR DEL 2024 **STRUMENTI PER** **GLI INVESTITORI RETAIL,** **RAPPORTI TRA BANCHE E RE,** **BUILD TO RENT**

La sintesi dell'incontro svoltosi martedì 23 gennaio

di Redazione





STRUMENTI DI INVESTIMENTO PER INVESTITORI RETAIL

COORDINATORE

Luca Lucaroni

I fondi immobiliari sono uno strumento di investimento consolidato e apprezzato dagli investitori istituzionali, anche se migliorabile in termini di complessità normativa. Pensare di tornare a fare raccolta nel retail indistinto è davvero difficile, visti anche i risultati deludenti ottenuti dai fondi retail quotati. La strada corretta sarebbe di avvicinare il retail professionale, da cui si potrebbero ottenere importanti risorse per far ripartire gli investimenti nel settore a fronte di una leva finanziaria di origine bancaria sempre più ridotta.

TEAM

Davide Albertini Petroni, Flavio Angeletti, Paolo Benedetto, Mirko Baldini, Paolo Berlanda, Luca Bernardoni, Domenico Bilotta, Michele Candeo, Matteo Cattaneo, Andrea Cornetti, Alessandro Corte Rappis, Leonardo Cuzzolin, Marco Dardana, Giovanni Federico Di Corato, Luigi Donato, Cesare Ferrero, Francesca Galati Bolognesi, Heinz Peter Hager, Eugenio Kannès, Rocco Leone, Daniele Levi Formiggini, Alberto Lunghini, Renzo Misitano, Vittorio Morelli, Alex Nuhi, Laura Anna Orengo, Alberto Panfilo, Lorenzo Pedotti, Marco Pellizzari, Oronzo Perrini, Maria Elena Pignatelli, Alberico Radice Fossati, Cristiano Ronchi, Valerio Serao, Michele Stella, Massimo Tivegna, Luca Tomasina, Luca Turco, Gianluca Vairani, Massimo Vitali, Roberto Zoia

SCOPRI DI PIÙ



SONO INTERVENUTI

Luca Lucaroni Coordinatore
Giacomo Morri SDA Bocconi

Antonio Mazza Aareal Bank
Paolo Berlanda

Il primo appuntamento di Camelot del 2024 dedicato agli *strumenti di investimento per investitori retail* si è aperto in un clima quanto meno ottimista per il nuovo anno: dopo un 2023 che ha visto volumi d'investimento praticamente dimezzati, per i prossimi mesi è prevista una stabilizzazione e progressiva riduzione dei tassi, condizioni che giovano al real estate.

Il dibattito è stato aperto da **Luca Lucaroni**, Coordinatore del Documento, che ha dato alcune anticipazioni sui risultati del questionario rivolto agli operatori del settore: "Il fondo immobiliare è e rimane lo strumento predominante per l'investimento real estate", ha spiegato. "C'è molta soddisfazione per questo strumento, che è visto come consolidato ed è ben conosciuto anche dagli operatori esteri.

Ci sono comunque dei suggerimenti per migliorarlo, dato che esiste una lamentela diffusa sulla complessità delle norme che lo regolamentano". Il panorama è ancora acerbo, invece, se si ipotizza di tornare a fare raccolta tra investitori retail: "La maggioranza di chi investe in fondi immobiliari è fatta da investitori istituzionali", ha sottolineato Lucaroni. "Resta ancora da capire come avvicinare gli investitori retail. Emerge inoltre l'esigenza di una maggiore educazione finanziaria sia per gli investitori retail che per i collocatori".

Su questa tematica si è agganciato **Paolo Berlanda**, manager con esperienza pluridecennale alla guida di SGR: "A volte ci dimentichiamo che i fondi immobiliari erano stati concepiti per rivolgersi esclusivamente agli in-



LUCA LUCARONI



PAOLO BERLANDA



investitori retail, all'inizio non esisteva la componente istituzionale. Si è lottato a lungo per aprire la possibilità di investimento da parte degli istituzionali. Oggi, invece, la componente dei fondi immobiliari è esclusivamente istituzionale; quella retail è quasi trascurabile, concentrata in alcuni veicoli attualmente in liquidazione". Ma anche sugli investitori istituzionali c'è un problema da sottolineare: "Gli investitori istituzionali che investono nei fondi immobiliari italiani sono quasi esclusivamente esteri, di italiani ce ne sono davvero pochi che abbiano dimensioni significative", ha sottolineato Berlanda. "È possibile ricorrere agli istituzionali italiani con una prospettiva diversa? È un tema che va indagato, anche perché il collegamento con la clientela privata ce l'hanno loro".

Il paradosso dei fondi immobiliari è proprio questo: sono strumenti nati per investitori retail e utilizzati oggi solo da istituzionali. "L'impianto del fondo è sbilanciato verso il retail, con una serie di tutele che agli istituzionali non servono", ha dichiarato **Giacomo Morri**, docente della **SDA Bocconi**. "Stia-

mo parlando di uno strumento pensato per il pubblico indistinto, senza capacità particolari di controllo e che, quindi, necessita di un controllo esterno". Cosa non ha funzionato, allora, nei fondi retail? "Ci sono diversi aspetti negativi non controbilanciati dai vantaggi che questi fondi offrivano", ha spiegato Morri. "Innanzitutto hanno avuto basse performance, per diversi motivi. Il primo è la strategia di investimento core, in immobili a reddito con basso rischio e basso rendimento; ma c'è stata anche una gestione non eccellente, con scarsa distribuzione di dividendi e performance deludenti. I primi fondi hanno avuto anche altissime commissioni, nonché una scarsa trasparenza: c'erano valutazioni esterne semestrali ma spesso erano imbarazzanti, con riduzioni di pochi punti percentuali a fronte di un mercato palesemente crollato". Un appunto anche sulla liquidabilità da parte degli investitori: "Anche quando i fondi quotati erano numerosi, raramente gli scambi superavano i 100.000 euro mensili. E infine, l'ultimo punto che ha ucciso il mercato: subito dopo il collocamento,



GIACOMO MORRI



ANTONIO MAZZA



” Gli investitori istituzionali che investono nei fondi immobiliari italiani sono quasi esclusivamente esteri, di italiani ce ne sono davvero pochi di che abbiano dimensioni significative

lo sconto medio sul NAV si aggirava intorno al 25%”.

Ecco il punto su cui è importante concentrare il dibattito: le dimensioni del nostro mercato. “Non ci rendiamo conto che il commercial real estate italiano ha una dimensione veramente minima, pari a quello della Finlandia”, ha affermato **Antonio Mazza** di **Aareal Bank**. “È un mercato che, confrontato con i 100 miliardi di quello tedesco e i circa 60 miliardi di quello francese, deve crescere per coinvolgere altri tipi di investitori. Una delle soluzioni sarebbe di favorire il mercato dell'affitto residenziale, che in questo momento è fortemente penalizzato dal punto di vista fiscale”. Detto questo, come può il real estate italiano tornare ad attirare investitori retail? “Non è facile”, ha

detto con franchezza Mazza. “È un mercato molto professionale e molto manipolabile, verso il quale il retail ha una sfiducia assoluta a causa di ingenti perdite passate e scandali. Forse bisognerebbe cercare di avvicinare esclusivamente il retail professionale: ci sono molti soggetti che vorrebbero entrare nel nostro mercato avendo però visibilità di ciò su cui investono”. Ed è una necessità irrimandabile: “Dal punto di vista bancario, con l'arrivo di Basilea IV ci sarà sempre più riduzione della leva finanziaria perché impone agli istituti di credito accantonamenti sempre più alti. Una riduzione della leva impone un aumento di equity nelle operazioni, per cui il coinvolgimento di più sponsor in un'operazione immobiliare diventerà un must”.





RAPPORTI TRA BANCHE E REAL ESTATE

COORDINATORE

Luigi Donato

Nel panel dedicato ai rapporti tra banche e real estate sono state analizzate le componenti che portano il settore immobiliare e gli istituti di credito ad essere partner di un'operazione. Al netto dei rischi correlati al real estate, è emerso chiaramente come serva una nuova cultura da parte sia delle banche che degli operatori, chiamati ad agire non più come soggetti scollegati ma allineati nella buona riuscita di un investimento.

TEAM

Davide Albertini Petroni, Flavio Angeletti, Lorenzo Belloni, Paolo Benedetto, Luca Bernardoni, Domenico Bilotta, Michele Candeo, Matteo Cattaneo, Alessandro Corte Rappis, Leonardo Cuzzolin, Giovanni Federico Di Corato, Cesare Ferrero, Francesca Galati Bolognesi, Heinz Peter Hager, Eugenio Kannès, Daniele Levi Formiggini, Alessandro Lodigiani, Luca Lucaroni, Alberto Lunghini, Daniele Lorenzo Guido Martignetti, Renzo Misitano, Vittorio Morelli, Alex Nuhi, Laura Anna Orengo, Alberto Panfilo, Lorenzo Pedotti, Marco Pellizzari, Oronzo Perrini, Maria Elena Pignatelli, Cristiano Ronchi, Massimiliano Rossi, Valerio Serao, Lorenzo Sperati, Michele Stella, Massimo Tivegna, Luca Tomasina, Massimo Vitali, Roberto Zoia

SCOPRI DI PIÙ



SONO INTERVENUTI

Luigi Donato Coordinatore

Alessandra Barillà Aresvaluations

Anna Maria Pacini DeA Capital RE SGR

Micaela Malinverno Shift Capital

Pietro Locatelli Esperto bancario

Vittorio Morelli MR Investments

Il panel dedicato ai *rapporti tra banche e real estate* è stato introdotto dal coordinatore **Luigi Donato** di **Sidief**: "Il titolo del gruppo in realtà è il cuore del problema. La prima domanda che dobbiamo porci, che è anche la prima domanda del questionario che stiamo diffondendo tra gli operatori, è appunto se il sistema bancario sostenga adeguatamente il real estate. Dai dati che stiamo raccogliendo tramite Banca D'Italia, da un punto di vista quantitativo, il sostegno che il sistema bancario dà è proporzionato all'apporto che il real estate fornisce al Paese: ovvero nell'intorno del 20%, che si considera essere l'incidenza del real estate sul PIL".

Una valutazione che però deve tenere conto anche degli aspetti relativi alle sofferenze, che portano il settore

immobiliare ad essere considerato rischioso per gli istituti di credito: "a livello di sistema - ha concluso Donato - sono circa 21 miliardi di euro il totale delle sofferenze in pancia al sistema bancario, di cui 4,2 miliardi dalle costruzioni e 2,4 dalle attività immobiliari. In sintesi il real estate riceve il 20% del credito bancario ma produce più del 30% delle sofferenze".

La parola è quindi passata ad **Alessandra Barillà** di **Aresvaluations** che ha introdotto nella discussione il tema relativo alle garanzie richieste dagli istituti di credito per finanziare un'iniziativa immobiliare: "Esistono due tipologie di interventi: quelli posizionati sul mercato per essere venduti, in questo caso la valutazione del tecnico è semplice e lineare; quelli in cui la banca non si rapporta solo con l'ero-



LUIGI DONATO



ALESSANDRA BARILLÀ



MICAELA MALINVERNO



gazione del finanziamento ma anche con la successiva gestione. In questo caso viene richiesto al tecnico di valutare gli impatti che direttamente o indirettamente incideranno nel tempo sulla buona riuscita del progetto e quindi del finanziamento. Per questo motivo bisogna capire quali sono i fattori che in futuro renderanno l'iniziativa vincente".

Alla domanda di Guglielmo Pelliccioli su quali siano questi aspetti da valutare, Barillà ha risposto: "Se un progetto non prevede l'evoluzione sociale, quel progetto ha delle difficoltà nel poter essere sviluppato. Anche a livello di qualità del costruito, materiali più performanti e efficienza, impattano sia nell'immediato che lungo tutto il ciclo di vita dell'asset".

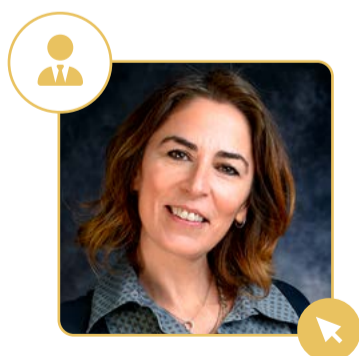
Anna Maria Pacini di **DeA Capital RE SGR** ha posto l'accento sull'impatto dei criteri ESG in questo tipo di valutazioni: "In questo momento non è ancora ben chiaro il valore effettivo dell'ESG, però iniziano ad esserci indicatori che gli investitori guardano. A tendere ci aspettiamo che questi aspetti diventino "must to have", pena una perdita di valore o nella peggiore delle ipotesi

l'esclusione dal mercato".

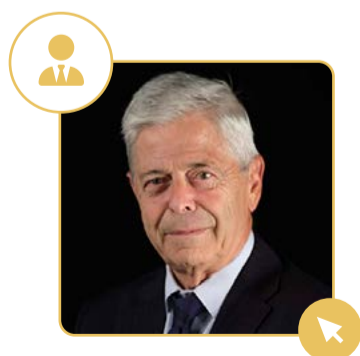
Micaela Malinverno di **Shift Capital** ha portato la propria esperienza trentennale in un'istituto di credito, a cui oggi fa seguito l'esperienza come advisor finanziario: "In quanto ciclico, il mercato del real estate è spesso visto come problematico dalle banche che, anche per motivi regolamentari, si fermano nell'erogare finanziamenti. Per questo motivo stiamo rilevando, a fianco dei traditional lenders, l'ingresso nel mercato degli alternative lenders che cercano di colmare il gap e vanno a sostituirsi alle banche qualora non si riesca ad accedere al credito".

Per Malinverno esiste poi un tema di tipo culturale: "In Francia è consuetudine affiancarsi ad un advisor quando si cerca un finanziamento, in Italia si tende a fare da soli, con un approccio più 'artigianale'. I debt advisor si contano sulle dita di una mano in Italia".

Pietro Locatelli, esperto bancario, è quindi intervenuto riprendendo il tema legato alle sofferenze: "Le sofferenze sono il nervo scoperto delle banche che lo hanno sempre curato in modo poco approfondito e mai strutturale, andando cioè alla radice del problema.



ANNA MARIA PACINI



PIETRO LOCATELLI



VITTORIO MORELLI



” Le sofferenze sono il nervo scoperto delle banche, le quali lo hanno sempre curato in modo poco approfondito e mai strutturale

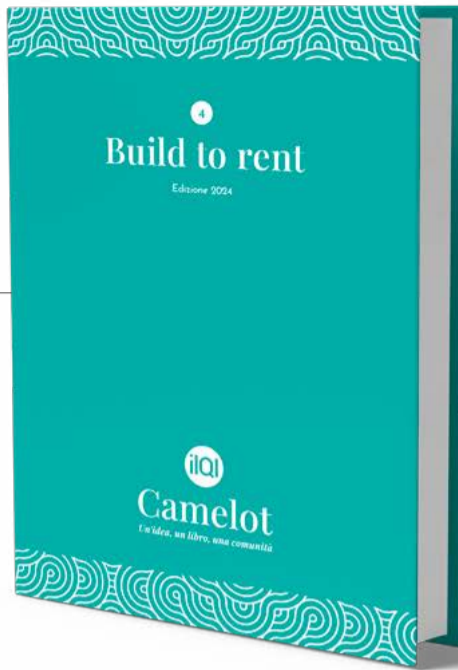
Ciò comporta una chiusura della linea di credito senza capire le reali motivazioni che hanno portato a quello scenario. Dal mio punto di vista il sistema bancario si deve avvicinare alla finanza di progetto in modo da capire come è possibile finanziare una iniziativa in modo corretto, anche dal punto di vista del rischio”.

Per **Vittorio Morelli** di **MR Investments**: “c’è un fondamento comune a tutti gli interventi, ovvero il rischio a cui è sottoposta l’attività delle banche e che va a prezzare le nostre attività. Sono consapevole che per gli istituti di credito il nostro settore è visto come rischioso, per questo motivo è necessario sedersi allo stesso tavolo costruendo con la banca il business plan di un’operazione e facendola diventare a tutti gli effetti parte del processo produttivo (ciò implica anche una maggior trasparenza lungo tutti i processi che portano allo sviluppo). In ultimo credo che per risolvere parte di questa diffidenza che si ha nei confronti del nostro set-

tore servirebbe allontanare tutti quegli operatori che sfruttano il sistema e nonostante operazioni che sistematicamente vanno in default continuano ad essere finanziati”.

In conclusione Luigi Donato ha riassunto quanto emerso nel corso del panel: “Le caratteristiche oggettive del sistema bancario e la necessità di specializzazione, unita all’attività degli operatori del real estate che, come detto, nel reperimento del credito risulta un po’ ‘artigianale’, creano la tempesta perfetta. Penso che le banche debbano mirare ad una maggior specializzazione con l’obiettivo di integrarsi nel sistema immobiliare; le imprese del settore immobiliare dal canto loro, dovrebbero guardare alla massima diversificazione possibile nel reperire le proprie fonti di finanziamento. Magari partendo dal crowdfunding che in questi ultimi anni si sta dimostrando uno strumento utile in questo senso”.





BUILD TO RENT

COORDINATORI

Roberto De Simone e Christian Mocellin

Il panel sul Build To Rent ha visto soffermarsi gli operatori sulla domanda di residenziale che arriva dalle nuove generazioni, più 'fluide' e predisposte all'affitto rispetto alla compravendita. Questa richiesta porta gli investitori (di diversa natura e strategia) a puntare su questa evoluzione dell'affitto, ma al contempo ad essere cauti vista una legislazione italiana che non tutela in caso di insolvenza. Altro tema emerso dal dibattito è quello di creare delle strutture in grado di gestire questi imponenti portafogli immobiliari, capaci di generare ritorni e rigenerazione ESG compliant.

TEAM

Enzo Albanese, Davide Amendola, Paolo Bertacco, Pier Paolo Bianchi, Vito Bisceglie, Ernesto Casara, Claudio Cocuzza, Luigi Croce, Leonardo Cuzzolin, Maria Luisa Daglia, Jacopo della Fontana, Fabio Della Mora, Dario Favoino, Antonio Fuoco, Silvia Gandellini, Sarah Gerken, Luca Giannelli, Eugenio Kannès, Kristian Massimei, Marco Pellizzari, Laura Piantanida, Maria Elena Pignatelli, Jessica Pittaluga, Giuseppe Pizzuti, Valerio Serao, Rosemarie Serrato, Gianluca Sinisi, Elisa Sola, Riccardo Tagliabue, Santino Taverna

SCOPRI DI PIÙ



SONO INTERVENUTI

Roberto De Simone e Christian Mocellin Coordinatori

Silvia Spronelli SoloAffitti

Giuseppe Pizzuti BNP Paribas Real Estate Italy

Piero Almiento SDA Bocconi

Massimo Mazzi Redilmat Services

Il panel sul Build To Rent che ha chiuso la mattinata di lavori è stato aperto dall'intervento di uno dei due coordinatori del documento, **Roberto De Simone** di **Ontier**, che ha fatto il punto su come sarà strutturato il testo finale: "Il fatto che ci siano dei legali a coordinarlo non vuol dire che sia un documento legale, perché le figure che sono coinvolte sono molto diverse tra loro. Si tratta di soggetti che come noi sono stati presi da questa tematica per via della sua attualità e l'interesse del mercato verso questo tema. In questo momento l'utente vede il bene casa meno accessibile e sta virando verso soluzioni in locazione, anche in virtù delle caratteristiche richieste dalle istituzioni nei confronti dell'immobili-

le. Oltre che l'interesse verso questo modello di immobiliare è anche uno stimolo alle politiche ESG, perché sviluppare questo residenziale impatta non solo sulla E ma anche sulla S e la G con i ritorni in termini sociali e di rigenerazione urbana. Il documento si pone l'obiettivo di capire meglio il BTR e anche gli affitti brevi, tralasciando soluzioni come senior e student living che rientrano in campi finanziari diversi. Ci siamo concentrati su come la standardizzazione sia inserita nel prodotto attraverso le nuove soluzioni tecniche, tecnologiche e umane (vedi il community manager). Abbiamo fatto il punto sui mercati esteri che hanno investito nel settore (soprattutto UK e GER, dove è più sviluppato) per capire



ROBERTO DE SIMONE



CHRISTIAN MOCELLIN



SILVIA SPRONELLI



” Il BTR potrebbe essere un'evoluzione del settore affitti perché, come nei paesi del Nord Europa, c'è una generazione più votata alla locazione

la struttura tipica del BTR. Ovviamente anche a livello contrattuale che sarà la parte più corposa, con il dettaglio degli attori e dei loro ruoli, l'analisi degli obiettivi, gli aspetti urbanistici. Stiamo dando particolare attenzione alle norme che ad oggi non prendono in considerazione questo settore, soprattutto se pensiamo alla tematica del rientro in possesso dell'immobile in caso di insolvenza. Infine, concluderemo il Documento con alcuni casi studio.”

Chiamata in causa dalla domanda di Guglielmo Pelliccioli, l'ospite d'eccezione del panel **Silvia Spronelli** di **Solo Affitti** ha sottolineato che: “Il BTR potrebbe essere un'evoluzione del settore affitti perché, come nei paesi del Nord Europa, c'è una generazione più votata

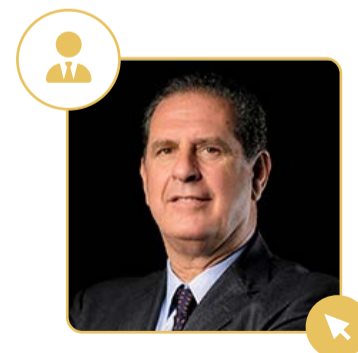
alla locazione che alla compravendita; a volte per scelta a volte per esigenza. Quindi questo settore sarà un alleato importante per gli affitti, ma bisogna costruire delle soluzioni innovative rispetto a quello che al momento è la richiesta del mercato.”. Una tesi che ha visto completamente d'accordo l'altro coordinatore del Documento **Christian Mocellin** di **ADVANT NCTM**. **Giuseppe Pizzuti** di **BNP Paribas RE Italy**, che sul BTR ha detto di avere una prospettiva europea, come secondo ospite della tavola rotonda ha aggiunto: “C'è una richiesta elevata e quindi un grande interesse degli investitori verso questo settore che, secondo i nostri osservatori, si dividono in: long term, che sviluppano nell'ottica di mantenere i



GIUSEPPE PIZZUTI



PIERO ALMIENTO



MASSIMO MAZZI



portafogli (pensiamo agli istituzionali); short term, di operatori di puro real estate che costruiscono con una exit strategy quasi immediata. Sulle destinazioni non si guarda solo alle grandi città, ma anche sulle secondary location che a volte offrono ritorni più interessanti. Gli yield saranno ancora più interessanti nel corso del 2024 grazie al calo dei tassi d'interesse scenderanno, favorendo gli investimenti verso portafogli facili da dismettere." Secondo Pizzuti e Piero Almiento (SDA Bocconi) serve però strutturare una gestione per queste asset class com-

poste da numerosi tenant che, come sottolineato dal docente, possono generare anche problemi: "Le possibili insolvenze bloccano la crescita dell'affitto in Italia perché a livello legislativo gli investitori sono poco tutelati e per questo faticano ad esporsi." Chiude i lavori l'intervento di **Massimo Mazzi** di **Redilmat Services** che ha ribadito come: "Il BTR è un discorso nuovo per l'Italia, ma in linea con le nuove generazioni, soprattutto se pensiamo a soluzioni come gli studentati che stanno facendo crescere le città secondarie".

” C'è una richiesta elevata e quindi un grande interesse degli investitori verso questo settore, che si dividono in long term e short term



A portrait of Michele Candeo, a middle-aged man with short grey hair, wearing a dark suit, white shirt, and patterned tie. He is looking directly at the camera with a slight smile.

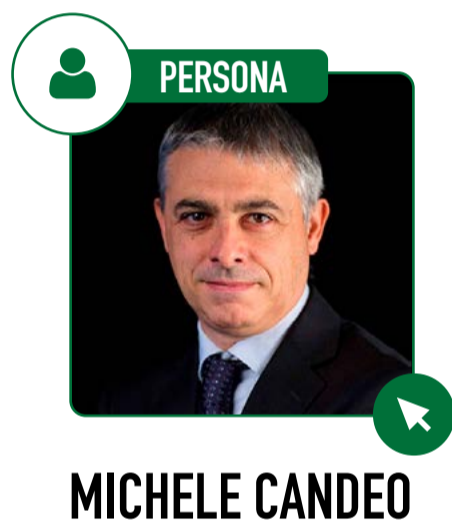
SMART BUILDING: IL MODELLO DI GESTIONE DEL PATRIMONIO DI INTESA SANPAOLO

Michele Candeo: 2 mld di dati l'anno, costruiamo scenari evolutivi di consumo e occupazione degli immobili del gruppo

di Marco Luraschi



“Smart Building’ di Intesa Sanpaolo non è solo un progetto; è una visione rivolta al futuro, che utilizza la tecnologia per trasformare gli spazi di lavoro in ambienti più moderni, confortevoli, efficienti e sostenibili”, così **Michele Candeo** Senior Director presso Direzione Centrale Immobili e Logistica di **Intesa Sanpaolo** spiega, in questa intervista esclusiva, la prospettiva dell’istituto alla gestione del patrimonio immobiliare. “Con un approccio innovativo, il gruppo sta stabilendo nuovi standard nel settore, migliorando non solo gli edifici stessi, ma soprattutto la vita di chi li utilizza. Il progetto mira ad essere un esempio concreto di innovazione e cambiamento nella gestione del patrimonio strumentale immobiliare”.



”
“Smart Building”
di Intesa Sanpaolo
non è solo un
progetto; è una
visione rivolta al
futuro, che utilizza
la tecnologia per
trasformare gli
spazi di lavoro

COM'È COSTITUITO IL PATRIMONIO IMMOBILIARE STRUMENTALE DEL GRUPPO INTESA SANPAOLO IN ITALIA?

Il patrimonio strumentale del gruppo è sostanzialmente suddiviso in 2 macro categorie, i palazzi uffici e le agenzie, oltre a questo ci sono 3 CED e 5 musei. Le agenzie sono, ad oggi, circa 3.300, mentre i palazzi uffici, che si inquadrano come grandi immobili di superficie maggiore di 5.000 mq, sono circa 70.





Il progetto mira ad essere un esempio concreto di innovazione e cambiamento nella gestione del patrimonio strumentale immobiliare

CON QUALI STRUMENTI E PIATTAFORME IL GRUPPO RIESCE A EFFICIENTARE LE PERFORMANCE DI QUESTO PATRIMONIO ESISTENTE?

In ambito di ecosostenibilità, Intesa Sanpaolo adotta tecnologie avanzate come IoT e AI, integrando sistemi diversi di Building Management Systems, stratificati nel tempo

e di fornitori diversi, per ottimizzare il consumo dell'energia. Queste soluzioni permettono di gestire in modo efficace il consumo energetico, ridurre l'impatto ambientale degli edifici e migliorare anche il confort ambientale.

COME SI RIESCE A GESTIRE IN MODO UNITARIO UN PORTAFOGLIO DI EDIFICI ESISTENTI CON CARATTERISTICHE DIVERSE E, IN UN CERTO MODO, DISOMOGENEO COME ETÀ, TECNOLOGIA E DOTAZIONI?

L'elemento chiave per la gestione di un portafoglio eterogeneo è la raccolta, organizzazione ed aggiornamento del patrimonio di dati che permettono, opportunamente inseriti in piattaforme tecnologiche avanzate, di analizzare e ottimizzare sia in primis le prestazioni energetiche ed il confort ambientale che, in seconda battuta, l'ottimizzazione degli spazi, attraverso l'analisi delle abitudini ed esigenze

” Il patrimonio del gruppo è suddiviso in 2 macro categorie, i palazzi uffici e le agenzie, oltre a 3 CED e 5 musei



delle singole strutture organizzative, mettendo ciascuna struttura nelle condizioni di svolgere al meglio le proprie peculiari attività.

”

La partnership con con Microsoft e Iconics ha permesso di realizzare una soluzione innovativa che rappresenta un passo in avanti nell'ambito tecnologico

COME GRUPPO AVETE REALIZZATO UNA PARTNERSHIP CON MICROSOFT E ICONICS IN AMBITO TECNOLOGICO. CI VUOLE RACCONTARE IN COSA CONSISTE E QUALI SONO I VOSTRI OBIETTIVI?

La partnership con con Microsoft e Iconics ha permesso di realizzare una soluzione innovativa che rappresenta un passo in avanti nell'ambito tecnologico. Questa partnership ha portato allo sviluppo di un sistema di gestione predittiva e proattiva

degli edifici, migliorando sia l'efficienza energetica che il confort degli occupanti. La flessibilità e ricettività di questa piattaforma nei confronti di sistemi BMS eterogenei da cui trarre i dati, dati che ammontano, ad oggi, a oltre 2 miliardi di informazioni analitiche all'anno. Questo patrimonio aziendale di dati ci permette di predisporre scenari evolutivi nel tempo da mettere a disposizione delle funzioni strategiche dell'azienda, a supporto delle decisioni in merito al futuro modello di lavoro (gestione spazi, regole di flessibilità, distribuzione territoriale) in un processo di change management in continua evoluzione.

” **I dati ammontano ad oggi ad oltre 2 miliardi di informazioni analitiche l'anno**





La struttura di Data Control Room Immobiliare, creata ad hoc per questo progetto, si occupa dal 2010 del processo di ottimizzazione energetica

AVETE GIÀ UNO STORICO DEI RISULTATI RAGGIUNTI IN TERMINI DI SAVING ENERGETICI SUL PORTAFOGLIO ESISTENTE?

La struttura di Data Control Room Immobiliare, creata ad hoc per questo progetto, si occupa dal 2010 del processo di ottimizzazione energetica che ha

portato dal 2019 in poi a sviluppare la piattaforma proprietaria di Smart Building che integra anche l'analisi della reale occupancy sui nostri asset principali, tutti questi dati sono disponibili e consultabili attraverso dashboard personalizzate, report periodici e sistemi di alert che informano i gestori di eventuali anomalie e nei casi più rilevanti attivano in automatiche le strutture di intervento preposte.



La piattaforma di Smart Building dà un grande supporto alla Divisione ESG del Gruppo per la misurazione degli obiettivi da raggiungere in ambito "Environmental"

RITENETE CHE CI SIA UNA BUONA SINERGIA TRA I PROGETTI ESG E LA PIATTAFORMA SMART BUILDING?

La piattaforma di Smart Building dà un grande supporto alla Divisione ESG del Gruppo per la misurazione degli obiettivi da raggiungere in

ambito "Environmental", per esempio in merito alla riduzione di CO2 prodotta dagli asset del gruppo, ma non solo. Infatti, una gestione attenta e puntuale degli impianti, costituisce in primis una riduzione dei consumi che si traduce immediatamente in un miglioramento delle prestazioni ESG, per il futuro questa piattaforma sarà uno strumento a disposizione di tutte le funzioni strategiche per analizzare ed indirizzare le abitudini dei colleghi al fine di avere un luogo di lavoro sempre più confortevole e adatto alle esigenze di ogni linea di business.



A portrait of Nicola Di Troia, a man with dark, wavy hair and a beard, smiling. He is wearing a dark pinstriped suit jacket over a light-colored striped shirt. The background is dark.

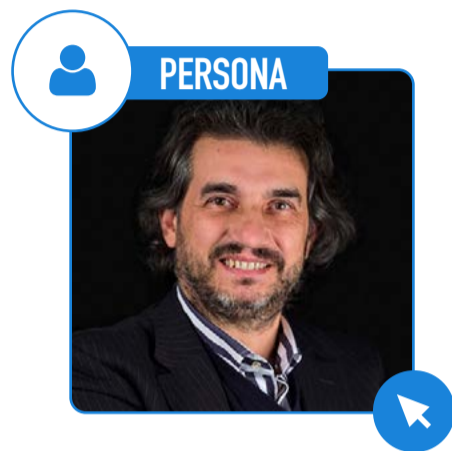
WIP SI CONSOLIDA E RENDE PIÙ COMPETITIVO IL PROPRIO FUTURO

*Intervista a Nicola Di Troia sul recente ingresso nel Gruppo
dello studio EET e sulle prospettive future*

di Patrizio Valota



Lo studio di progettazione **WIP** ha chiuso il 2023 con un'importante operazione che ha visto l'ingresso nella compagine societaria dello studio EET Cobolli Gigli & Monico, dando vita ad un nuovo Gruppo capace di posizionarsi sul mercato in modo competitivo. Ne abbiamo parlato con **Nicola Di Troia**, socio fondatore di WIP, che ci ha illustrato i prossimi obiettivi della società.



NICOLA DI TROIA



WIP ARCHITETTI

”
WIP è presente
sul territorio
pugliese
con l'obiettivo
di contribuire alla
riqualificazione
architettonica
e urbanistica
dell'intera area

IL 2023 È STATO UN ANNO IMPORTANTE PER WIP, PUÒ RACCONTARCI QUALCHE NUMERO SU PROGETTI E SVILUPPI A CUI AVETE O SU CUI STATE LAVORANDO?

Il 2023 è stato segnato dall'apertura della sede a Barletta che rappresenta un importante passo per la presenza territoriale ed il presidio della regione Puglia in cui WIP sta sempre più investendo

con l'obiettivo di contribuire alla riqualificazione architettonica e urbanistica dell'intera area. Inoltre, abbiamo registrato una crescita degli incarichi (nel 2023 oltre 200 nuovi incarichi di cui 200.000mq progettati per il settore Housing e 100.000mq per l'area Offices & Space Planning), in tutti i settori dove ormai siamo riconosciuti, li ricordiamo: Housing, Hospitality, Commercial & Retail, Offices & Space Planning, Sport & Entertainment, e Marina & Waterfront. Alzando



sempre di più la qualità degli incarichi acquisiti, chiudendo l'anno a 4.500.000€ con lo stesso numero di persone (il fatturato del 2022 era 3.875.000€) e prevediamo di aumentare del 20% il fatturato del 2024.

”

La nostra strategia di sviluppo prevede la crescita in Italia e all'estero sia per linee interne che esterne

DICEVAMO UN ANNO IMPORTANTE CHE HA PORTATO INOLTRE ALL'ALLARGAMENTO DEL TEAM CON L'INGRESSO DELLO STUDIO EET.

Questa opportunità rientra all'interno della nostra strategia di sviluppo che prevede la crescita in Italia e all'estero sia per linee interne che esterne, abbiamo scelto di investire in EET con

l'obiettivo di consolidare e rendere sempre più competitivo il futuro di WIP ma soprattutto per i motivi valoriali che ci accumulano con la volontà condivisa di valorizzare EET quale realtà, con il proprio brand e mercato; verranno tuttavia centralizzate alcune funzioni gestionali, organizzative e di change management. Il valore aggiunto di EET è sicuramente la sua riconoscibilità nel settore: è una società di progettazione integrata con 70 anni di storia alle spalle ed una forte specializzazione nel

”

A seguito dell'ingresso di EET nel Gruppo verranno centralizzate alcune funzioni gestionali, organizzative e di change management



settore sanitario-ospedaliero oltre che nei vari campi dell'Architettura più tradizionale. Il capitale relazionale e professionale che questo sodalizio porta in sé, sarà fonte di una crescita e di un'evoluzione positiva per tutti noi e ci consentirà inoltre di avere una maggiore copertura anche a livello settoriale. Crediamo in questo modello di sviluppo e se dovessero capitare altre opportunità di questo tipo le valuteremo con attenzione.

”

Abbiamo costituito un Team dedicato per la partecipazione a concorsi e gare, con un Tender Manager dedicato

L'INGRESSO DI EET ACCRESCE ANCHE LE VOSTRE COMPETENZE IN AMBITO GARE E APPALTI PROGETTI PUBBLICI, AMBITO OGGI CENTRALE NELLE POLITICHE DI SVILUPPO NAZIONALE. QUALI PROSPETTIVE VEDETE IN TAL SENSO?

pubbliche amministrazioni e grazie al percorso intrapreso cercheremo di acquisire sempre più incarichi di questa natura, la presenza di EET nel gruppo ci da grande tranquillità in quanto detentrici di consolidata esperienza in questo ambito.

Certamente, abbiamo costituito un Team dedicato per la partecipazione a concorsi e gare, con un Tender Manager di grande esperienza, concentrando il suo supporto nello studio del settore pubblico. Storicamente abbiamo lavorato poco con le

PER IL PROSSIMO FUTURO QUALI SONO GLI OBIETTIVI CHE VI SIETE POSTI?

per seguire direttamente i progetti nel centro Italia, stiamo guardando alcune opportunità all'estero in quanto nei piani c'è anche lo sviluppo di altre aree

Per il prossimo futuro, abbiamo delineato un piano di espansione che prevede l'apertura di una sede a Roma,



geografiche.

Parallelamente, ci stiamo dedicando al consolidamento del gruppo WIP e della nostra Onlus, WIP FOR PEOPLE, costituita quest'anno. Questa iniziativa non solo riflette il nostro impegno sociale, ma contribuisce anche a plasmare una solida identità aziendale, orientata ai valori e all'impatto positivo sulla comunità.

Nel contesto di un'espansione e crescita significative, stiamo attivamente cercando una nuova sede che riunisca le tre attualmente sul territorio Milanese, con il risultato di efficientare, creare una nuova casa ampia e funzionale, sexy e accogliente ricca di servizi per collaboratori e clienti. Questa mossa non solo favorirà la coesione del nostro team, ma ci consentirà di valutare nuove linee di business per implementare i servizi offerti.

”

Abbiamo un piano di espansione che prevede l'apertura di una sede a Roma, oltre a guardare ad alcune opportunità all'estero



A professional portrait of Massimiliano Morana, a middle-aged man with dark hair, wearing a dark blue suit jacket, a white shirt, and a patterned tie. He is looking directly at the camera with a slight smile. The background is dark and out of focus.

ASTE E ALBERGHI: SEGNI DI UN TURISMO CHE CAMBIA

*Massimiliano Morana di NPLs RE_Solutions
racconta questo particolare settore di mercato*

di Kevin Massimino



Il settore alberghiero da tempo è pronto a rilanciarsi dopo anni complicati a causa delle diverse vicende geopolitiche che ne hanno limitato il turismo. Negli ultimi dieci anni si è visto crescere uno specifico ambito di questo mercato che per certi versi ne fotografa lo stato dell'arte: le aste immobiliari. Per comprendere meglio la situazione abbiamo intervistato il CEO di **NPLs RE_Solutions**, **Massimiliano Morana**, che pochi mesi fa ha pubblicato un'indagine sul settore.



**MASSIMILIANO
MORANA**



NPLs RE_SOLUTIONS

**FACCIAMO IL PUNTO
SU QUALI SONO I DATI
EMERSI DA QUESTO
REPORT E SU COSA CI
COMUNICA SUL SETTORE.**

Innanzitutto, occorre precisare che il focus del nostro report riguarda il mercato immobiliare coattivo, pertanto i dati presentati ineriscono alle strutture

turistico-alberghiere oggetto di esecuzioni immobiliari e/o procedure concorsuali. I risultati ci forniscono importanti informazioni, in generale sull'andamento del turismo – un aumento delle procedure giudiziarie è l'inevitabile effetto di un calo di avventori - ed in particolare, in base all'andamento delle aste, sull'interesse dei players ad investire in strutture ricettive Osservando il numero delle procedure giudiziarie avviate negli

”
I risultati del report ci forniscono importanti informazioni sull'andamento del turismo – un aumento delle procedure giudiziarie è l'inevitabile effetto di un calo di avventori

ultimi 30 anni, notiamo un sensibile crescendo a far data dal 2015, in particolare il 62% sono riconducibili a procedure iniziate tra il 2017 e il 2022. Il diffondersi della pratica degli "affitti brevi", normata dal 2017, ha di fatto sbilanciato le richieste di soggiorno in sfavore delle strutture alberghiere, alimentando un nuovo mercato.

La pandemia e le conseguenti restrizioni alla circolazione hanno aggravato la situazione, in particolare delle strutture medio/piccole, incapaci di far fronte ai costi persistenti. Il ritorno alla "normalità", con il regolare ritorno ai viaggi, sia per svago che per lavoro, costituisce il primo passo verso la ripresa del comparto "alberghiero".

Le riforme normative apportate alla gestione della Crisi d'Impresa, introducendo strumenti finalizzati a prevenire la crisi e circoscrivere le insolvenze, dovrebbero ulteriormente sostenere il settore incentivando il salvataggio delle attività.

”

Il mercato coattivo costituisce, per gli interessati, una occasione di investimento parallela al mercato libero, concedendo l'opportunità di accedervi a prezzi più "convenienti"

NEL DETTAGLIO DELLE ASTE. QUAL È L'ATTUALE PUNTO DI VISTA DEGLI OPERATORI INTERNAZIONALI VERSO L'HOSPITALITY ITALIANA E LE SUE STRUTTURE?

Il mercato dell'Hospitality è notoriamente un settore che desta rilevante interesse tra gli investitori di settore, in particolare nel nostro Paese che, nonostante le ridotte dimensioni, racchiude un cospicuo

numero di bellezze naturali ed artistiche.

Il mercato coattivo costituisce, per gli interessati, una occasione di investimento parallela al mercato libero, concedendo l'opportunità di accedervi a prezzi più "convenienti", legati all'andamento degli esperimenti di vendita.

In aggiunta, il settore dei crediti deteriorati, attraverso la cessione dei crediti, e delle garanzie ipotecarie che li assistono, offre possibilità alternative di entrare in possesso delle unità



immobiliari, anche evitando le vendite coattive, mediante complesse operazioni finalizzate in primis al recupero dell'attività ricettizia nel suo complesso.

Direttive eurocomunitarie di recente emissione indirizzano ad una disciplina uniforme, a livello europeo, del mercato dei Non Performing Loans col precipuo intento di incoraggiare investimenti transfrontalieri. Rilevante è anche l'attenzione per strutture quali complessi residenziali e/o fabbricati cielo terra, destinati ad uso abitativo, per valutarne la possibile riqualificazione in immobili adatti all'uso turistico come Hotels, Hostels AppartHotels e CondoHotels.

”

Il mercato dell'Hospitality desta rilevante interesse tra gli investitori di settore, in particolare nel nostro Paese che, nonostante le ridotte dimensioni, racchiude un cospicuo numero di bellezze naturali ed artistiche

Purtroppo, quest'ultima circostanza troppo spesso si scontra con l'esigente ed articolata burocrazia delle pubbliche amministrazioni, capace di frenare l'entusiasmo degli investitori esteri poco avvezzi a tali procedimenti. In ogni caso i dati, per il mercato italiano, sono in crescita e con prospettive di sviluppo che lasciano ben sperare per il futuro del settore.



LEGGI IL REPORT

Sono 321 le strutture alberghiere andate in asta nel primo semestre 2023

CLICCA QUI

”

Nel tempo il settore turistico ha subito sensibili cambiamenti, evolvendosi e concretizzandosi con nuove modalità, assecondando quella che ci piace definire la "GLOBALIZZAZIONE DEL TURISMO"

DA DIVERSI MESI SI PARLA DELL'HOSPITALITY COME SETTORE PROSSIMO AL "GRANDE SALTO". È DAVVERO COSÌ?

In Italia è diffusa l'abitudine di guardare al mondo dell'hospitality con grande favore. È innegabile che il turismo mondiale abbia da sempre guardato al Belpaese come

destinazione ricca di opportunità culturali, sociali, enogastronomiche e naturali, qualità che hanno storicamente costituito la nostra fortuna.

Nel tempo il settore turistico ha subito sensibili cambiamenti, evolvendosi e concretizzandosi con nuove modalità, assecondando quella che ci piace definire la "GLOBALIZZAZIONE DEL TURISMO".

Le possibilità di spostamento sempre più economiche in termini di spesa e la più facile accessibilità al credito, anche per l'organizzazione di viaggi e spostamenti internazionali, ha reso il settore sempre più accessibile ad ogni livello. Questo ha fatto dell'hospitality un comparto in continua evoluzione e con trend di crescita alquanto incoraggianti, pronto per il "grande salto".





 **COPERNICO40**



GUARDA IL VIDEO

INTERVISTA

LO STUDIO BLV - BELVEDERE & PARTNERS SI PRESENTA AL MERCATO

Dallo scioglimento dell'associazione professionale Belvedere Inzaghi & Partners sono nati due distinti studi legali. Uno di questi è BLV - Belvedere & Partners, fondato dall'avvocato Antonio Belvedere che ilQI ha intervistato insieme ai Co-Managing Partner Matteo Peverati e Simone Pisani per scoprire l'impostazione del neo-costituito studio legale.

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

FONDATA DA
Guglielmo Pelliccioli

REDAZIONE
Kevin Massimino, Patrizio Valota,
Pietro Zara

CONSULENZA EDITORIALE
Daily Real Estate sas
di Lara Pelliccioli

GRAFICA E IMPAGINAZIONE
Massimo Ghilardi

**RESPONSABILE AMMINISTRAZIONE,
SERVIZI E ABBONAMENTI**
Simona Galiero, Paolo Pelliccioli

IMMAGINI E VIDEO
Andrea Bassis, Giuliano Bellini

WEB E DIGITALE
Matteo Belotti

EDITORE
DAILY REAL ESTATE S.R.L.
Via Copernico, 40
24069 Trescore B.rio (BG)
Iscrizione ROC N.22163

LEGALE RAPPRESENTANTE
Luca Pelliccioli

DIRETTORE RESPONSABILE
Marco Luraschi

CONTATTI
Tel. +39 035-211356
www.ilqi.it - info@ilqi.it

**AUTORIZZAZIONE
TRIBUNALE DI AREZZO
N.1/13 DEL 03.01.2013**

© Copyright Daily Real Estate s.r.l.
- Bergamo

La pubblicità non supera il 45% del numero delle pagine della rivista. Foto e immagini dell'editore o di ©Shutterstock a eccezione di quelle fornite direttamente dagli autori.

Ai sensi dell'art.2 comma 2 del codice di deontologia relativo al trattamento dei dati personali nell'esercizio dell'attività giornalistica, si rende nota l'esistenza di una banca dati personali di uso redazionale presso la sede di Via Copernico, 40 Trescore B.rio (BG). Gli interessati potranno rivolgersi al responsabile del trattamento dei dati presso detta sede per esercitare i diritti previsti dal D.lgs 196/2003 e del Regolamento UE 2016/679 "GDPR" Informativa sulla Privacy alla pagina web www.ilqi.it/condizioni#privacy.

