

REVIEW

WEB EDITION

Anno IV - 2022
Numero 369
29 Ottobre - 4 Novembre

RE ITALY PROPTech MEETING: QUANTA VOGLIA DI TECNOLOGIA NEL REAL ESTATE



RE ITALY PROPTech
MEETING 2022:
I PANEL (VIDEO)

p.8

RE ITALY TALKS:
PARLANO GLI OPERATORI
(VIDEO)

p.14

PROPTech:
VOCI DAL REAL ESTATE
(VIDEO)

p.18

SOMMARIO

03 RE ITALY PROPTech MEETING: QUANTA VOGLIA DI TECNOLOGIA NEL REAL ESTATE

Con oltre 1.000 accreditati RE ITALY PropTech Meeting del 24 ottobre ha dato voce ai più interessanti operatori del settore impegnati nell'evoluzione delle attività legate al Real Estate.



08 RE ITALY PROPTech MEETING 2022: I PANEL

La 18° edizione di RE ITALY ha fatto di PropTech la parola chiave. Gli operatori, gli specialisti del mondo tecnologico, gli investitori hanno portato il loro contributo per comprendere le tendenze e provare a inquadrare il futuro.



14 RE ITALY TALKS: PARLANO GLI OPERATORI

Il programma della giornata ha offerto molti spunti ma la chiave di volta resta sempre il rapporto tra operatori. Il network che la tecnologia, almeno fino a oggi, non riesce a sostituire. Riguarda tutti gli interventi.



18 PROPTech: VOCI DAL REAL ESTATE

Mai visto tanto interesse da parte delle aziende del Real Estate verso le tecnologie. Tante esperienze a RE ITALY dimostrano quanto ci sarà da fare nei prossimi anni. Guarda tutte le videointerviste.



REVIEW
WEB EDITION

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

Direttore responsabile
Maurizio Cannone

Fabio Basanisi
Eleonora Iarrobino
Alberto Chiamonte

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

Pubblicità
eventi@monitorimmobiliare.it

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

Seguici su :



RE ITALY PROPTech MEETING: QUANTA VOGLIA DI TECNOLOGIA NEL REAL ESTATE

03

Maurizio Cannone, direttore Monitor

Tanta voglia di incontrarsi e fare network a **RE ITALY**, grande spirito di ricerca verso la tecnologia.

Con oltre 1.000 accreditati RE ITALY PropTech Meeting del 24 ottobre ha dato voce ai più interessanti operatori del settore impegnati nell'evoluzione delle attività legate al **Real Estate**: se da una parte abbiamo assistito alla presentazione di numerose startup (vedi i video integrali) dall'altra le aziende già sul mercato stanno correndo per non restare indietro e magari proporsi come nuovi leader.

È risultato evidente come ci si trovi di fronte a un vero cambiamento epocale dove l'utilizzo della tecnologia, della propria tecnologia utilizzata in azienda, non è un'opzione. Non è più possibile

rimandare le decisioni e attendere, cullandosi dei risultati raggiunti in passato.

La **tecnologia** è già qui e comanda. Uso il termine tecnologia perché è talmente vasto il panorama presente sul mercato che si sbaglierebbe indicando solo Blockchain, oppure AI o qualunque altra branca possa venire in mente.

A confermare come sia terminata la fase intuitiva della tecnologia e sia già in corso la fase di selezione severa non tanto delle aziende quanto delle persone, durante il suo intervento il rappresentante di Microsoft ha parlato di Domotica: "Nelle case non si usa più. È diventato talmente complicato utilizzare l'apparecchiatura che si preferisce accendere e spegnere la luce manualmente". Un'iperbole, certo, ma che fornisce l'idea di



come anche per le operazioni più semplici sia necessario avere competenze che continuo a chiamare tecnologiche.

È finito il tempo degli smanettoni che promettono risultati clamorosi. Questo momento, il presente, è rappresentato da innovazioni spesso pensate da operatori del Real Estate che nulla hanno a che fare con la tecnologia. Ma sanno cosa vogliono e affidano la realizzazione, solo la realizzazione, a chi ne sa di più. Questa è quasi una costante: le iniziative più interessanti e concrete sono nate da non più giovani del settore tradizionale. Aggrapparsi a quello che si è sempre fatto senza innovare, oggi significa diventare, o confermarsi, vecchi tromboni e il mercato, oggi severo, diventerà cinico viste le prospettive generali dell'economia. Insomma un gran momento, con grandi possibilità di sviluppo.

Incontrarsi a RE ITALY ha sempre lo scopo, tra gli altri, di entrare nel dettaglio degli argomenti, conoscere e confrontarsi anche su aspetti apparentemente secondari. A questo **RE ITALY PropTech Meeting** un aspetto sempre presente è stata la difficoltà da parte delle aziende di realizzare applicazioni. Una volta stabilito che serve, per esempio, realizzare una piattaforma con determinate funzionalità comincia una vera battaglia. Infatti o si utilizza qualcosa già esistente sul mercato, ma il settore è notoriamente troppo piccolo perché Microsoft abbia già un prodotto pronto, oppure si deve cercare uno sviluppatore software. Che non esiste, nel senso che non esiste una struttura sul mercato in grado di soddisfare adeguatamente la richiesta di un'azienda. Il panorama è composto



da piccole realtà, sotto i 15 dipendenti, non specializzate esclusivamente nel Real Estate, con una rotazione del personale che rende impossibile qualsiasi progettazione. Il risultato è che tutte, proprio tutte, le imprese hanno riferito di progetti mai arrivati alla fine perché talmente lunga la loro realizzazione che le esigenze aziendali erano cambiate. Tempo, costi, energie e opportunità di mercato che si perdono.

Serve ragionare sul tema e trovare una soluzione.

Vai all'articolo



PROPTECH: GRANDI OPPORTUNITÀ PER IL FUTURO

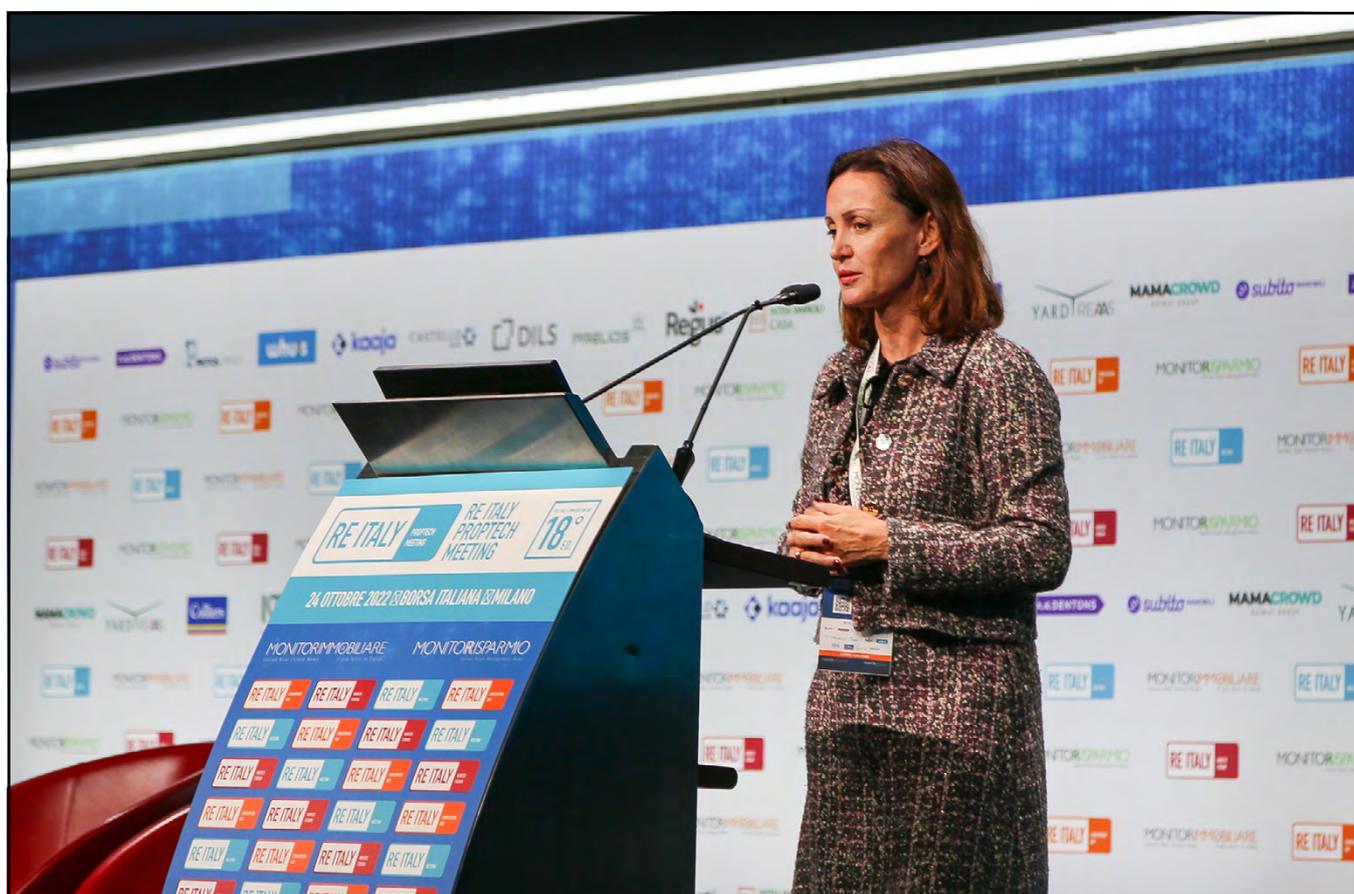
Silvia Rovere, Presidente di Confindustria Assoimmobiliare, ha aperto i lavori di RE ITALY PropTech Meeting 2022, sottolineando che “il settore offrirà nei prossimi anni grandi opportunità”, ma occorre accelerare per colmare il divario rispetto agli altri Paesi:

“Il proptech, anche applicato al settore immobiliare, sta registrando numeri positivi, con una crescita costante negli ultimi anni. Il mercato italiano sta recuperando, ma ha molto da fare per colmare il gap con gli altri Paesi.

A fine 2021, le startup del settore erano meno di 200, in netto rialzo rispetto agli anni precedenti, ma comunque più indietro rispetto agli altri Paesi europei, dove i numeri arrivano a essere anche doppi.

Il fatto di essere partiti tardi, vuol dire che vedremo un'accelerazione incredibile nei prossimi anni”.

Guarda il video



SULLA VIA DEL PROPTECH: ITALIA AVANTI PIANO

“Il futuro è digitale, la transizione è sempre più evidente e alcuni cambiamenti visti durante la pandemia sono strutturali, non si torna indietro, tanto più che il contesto in cui viviamo spinge verso l'efficienza. Un'efficienza resa tanto più necessaria dal rallentamento economico in corso, provocato anche dall'aumento dei prezzi dell'energia (il caro energia, stando ai dati Nomisma e Confcommercio, pesa per 24 miliardi di euro sulle imprese del terziario)”. Così **Luca Dondi, Amministratore Delegato di Nomisma**, nel suo intervento a RE ITALY PropTech Meeting 2022.

“Nonostante l'accelerazione imponente degli ultimi due anni - ha continuato Dondi - l'Italia è indietro sulla trasformazione digitale, siamo ancora un Paese di cash lovers, si preferisce ancora il pagamento in contanti, e faticiamo a colmare il gap che si è creato con gli altri Paesi. La mancanza di cultura digitale e la carenza di competenze frenano la digitalizzazione. Tra i fattori frenanti, la scarsa propensione all'innovazione delle piccole aziende, una popolazione sempre più anziana e quindi meno propensa alla tecnologia e l'aumento delle truffe digitali.

Guardando avanti, il divario potrà essere colmato, ma occorrerà accelerare. C'è una propensione alla crescita degli investimenti, questo contribuirà a ridurre

il gap che si è accumulato, che resta però evidente.

Certo, le difficoltà non mancano: l'Italia non è un Paese per startup, basti pensare che nel mondo gli unicorni sono 2.282 e in Europa solo 222, con il nostro Paese tra i fanalini di coda. Per altro, molte startup falliscono anche per mancanza di fondi, concorrenza di mercato e un modello di business carente. Per il proptech in Italia si va incontro a un'inevitabile corsa, probabilmente a ostacoli.

Partiamo da un'arretratezza tecnologica rilevante, quindi abbiamo bisogno di un'accelerazione, anche sul capitale umano. La transizione va verso il digitale, ma il punto è capire quando: il processo è in atto, ma non è detto che ci siano cambiamenti radicali nell'immediato”.



Guarda il video



SEGNALI DALL'ECONOMIA

Che la tecnologia stia cambiando il settore immobiliare non è in dubbio, tant'è che uno dei termini più utilizzati nel real estate, negli ultimi anni, è "PropTech". Resta da scoprire quando profondo sarà l'impatto sul settore, quanto la tecnologia consentirà di migliorare i fatturati delle aziende, in questi tempi incerti. **Maurizio Cannone, direttore di Monitorimmobiliare e Fabio Tamburini, direttore de Il Sole 24 Ore ne hanno parlato con Irene Elisei, Anchor Class CNBC.**

Maurizio Cannone, direttore di Monitorimmobiliare: "La tensione non fa bene al mondo degli affari, soprattutto per il costo dei materiali e il re-pricing delle operazioni. Inoltre, le problematiche internazionali portano gli investitori stranieri a essere più prudenti. Non credo sia niente di drammatico per il settore, ma è un tema con cui fare i conti e chi non ha le spalle abbastanza larghe potrebbe soffrire maggiormente. Ogni fase

di transizione porta delle conseguenze e chi non riesce a tenere il passo può pagarne le conseguenze. Le crisi attuali, del resto, pongono un problema di riduzione dei margini, che potrà mettere in difficoltà molte aziende: la situazione è paradossale: non c'è mai stato come in questi ultimi mesi un incremento di fatturato così significativo e, se si guardano i dividendi, che sono il termometro dello stato di salute delle imprese, sono a livelli record".

Fabio Tamburini, direttore de Il Sole 24 Ore: "Contemporaneamente all'aumento dei fatturati c'è un problema sui margini, che si sono assottigliati, proprio a causa del caro-energia. La differenza la sta facendo la capacità di trasferire a valle l'aumento dei costi. Alcune aziende sono in grado di farlo, altre non riescono o non possono".

La digitalizzazione potrà diventare un fattore chiave.



RE ITALY PROPTECH MEETING 2022: I PANEL

08

I FONDI IMMOBILIARI PIÙ FORTI CON LA TECNOLOGIA



Gabriele Cerminara, Direttore Generale di Aedes SiiQ: “Il proptech coinvolge tutta la filiera dell’immobiliare. È fondamentale riuscire a valorizzare i dati che transitano in azienda per farne il fondamento di nuove attività di business”.

Giampiero Schiavo, CEO Castello Sgr: “La tecnologia aiuta a massimizzare la resa del property. È fondamentale che vi siano le condizioni di contesto per far emergere le energie delle imprese di settore. I property sono chiamati a evolvere per tenere il passo dei cambiamenti in atto”.

Pasquale Labianca, Responsabile Investimenti e Business Development Invimit Sgr: “Attraverso nuovi algoritmi riusciamo a migliorare l’affidabilità delle nostre analisi. La tecnologia si rivela cruciale per innovare il settore immobiliare”.

Alessandro Busci, Responsabile Fondi Prelios Sgr: “La maggior parte delle ricerche immobiliari è ormai fatta in digitale. Pertanto, anche se ci sono ostacoli nella transizione di settore, la direzione è chiara e non ammetti marce indietro”.

Benedetto Giustiniani, Head of Southern Europe Region Generali Real Estate: “Abbiamo creato un team composto da 20 persone per guidare la digital transformation. La tecnologia si integra con tutte le attività che l’azienda svolgere”.

A coordinare i lavori: **Francesco Lombardo, Partner Freshfields Bruckhaus Deringer.**

NPL, UN MERCATO SEMPRE PIÙ DIGITALE



Guarda il video



Mauro Cavagna, Chief Technology & Processes Officer Gruppo Prelios: “Per colmare il gap di competenze digitali occorre agire molto sul piano della formazione, soprattutto per chi non si occupa di tecnologia a livello professionale”.

Paolo Pellegrini, AD Cerved Credit Management Group: “Le difficoltà sono diffuse tra le aziende, ma spesso sono di origine e di entità diversa. Analizzare i dati e saperli leggere è fondamentale per mettere in campo interventi adeguati”.

Andrea Battisti, Founder & CEO neprix: “È fondamentale creare un ecosistema di dati ordinato. Solo dopo l’operatore può prendere decisioni. Per noi tecnologia significa efficacia più che efficienza, significa tutto ciò che consente all’uomo di lavorare al meglio ed estrarre valore”.

Ciro Vacca, Capo dipartimento Immobili e Appalti Banca d’Italia: “L’utilizzo dell’intelligenza artificiale in ambito bancario continua a essere limitato e questo fa perdere opportunità di sviluppo. Occorre recuperare terreno anche sul fronte dei processi telematici”.

Mirko Briozzo, AD Gardant: “Le tecnologie ci offrono enormi opportunità per lavorare meglio. La sfida è mettere in relazione persone e strumenti”.

Michele Zorzi, Direttore Commerciale e Sviluppo Guber Banca: “La sfida del futuro nel campo degli utp è legata strettamente all’interpretazione tempestiva del dato. Supportare nei modi e tempi corretti le imprese in temporanea difficoltà è fondamentale per farle tornare in “bonis” e mantenere virtuosa tutta la filiera del valore”.

A coordinare i lavori Paola Ricciardi, Country Manager KROLL Advisory: “Dall’evento di oggi emerge con chiarezza l’importanza che il proptech, l’innovazione e i più recenti strumenti operativi tecnologici hanno assunto e avranno sempre più in futuro per il settore real estate italiano e internazionale. Anche Kroll si sta muovendo in questa direzione, come testimoniano le ultime acquisizioni, che hanno ampliato la nostra offerta in ambito digitale. Il panel “NPL: un mercato sempre più digitale” ha fornito a mio avviso interessanti spunti di riflessione, grazie anche alla profondità degli interventi e alla presenza di un attore istituzionale come Banca d’Italia, capaci di illustrare a 360° l’andamento del mercato e le sue prospettive. In particolare, è stata sottolineata la necessità di ricercare nuove professionalità nel campo del lavoro, in grado di interpretare la mole di dati a disposizione per aiutare a prendere decisioni in modo tempestivo, consapevole ed efficace, combinando così il supporto dell’elemento digitale con la centralità del fattore umano”.



INVESTIRE AL TEMPO DEL PROPTech



Giuseppe Amitrano, CEO Dils: “Il real estate è l’industria più grande al mondo, ma è stata tra le ultime ad abbracciare l’innovazione e la tecnologia. Questo apre spazi di sviluppo enormi”.

Sandro Innocenti, Senior VP, Country Manager Italy Prologis: “L’immobiliare logistico deve evolvere per adeguarsi alle nuove esigenze del mercato. La tecnologia è fondamentale per capire in tempo reale le performance rispetto alle attese della clientela”.

Raoul Ravara, Managing Director Asset Management Hines Italy: “Tecnologia è un’interfaccia che verso l’esterno migliora la gestione dei pagamenti e all’interno migliora le modalità di lavoro, incidendo positivamente sull’efficienza dei processi”.

Cristian Celin, Director Coima: “Abbiamo creato una piattaforma digitale con l’obiettivo di condividere il nostro lavoro con la popolazione. È un approccio che rivoluziona il nostro modo di lavorare”.

Giorgio Tinacci, CEO Casavo: “I dati sono essenziali. In un settore ad alta asimmetria informativa come l’immobiliare residenziali, abbiniamo dati di mercato e proprietari, garantendo così trasparenza informativa. I dati ci consentono anche di minimizzare i rischi nell’attività quotidiana”.

A coordinare i lavori **Sara Poetto, Partner Dentons.**

VENDERE E AFFITTARE AL TEMPO DEL PROPTECH



Renato Ciccarelli, AD Abilio: “Il mercato delle vendite giudiziarie vale 7 mld all’anno, tuttavia è un mercato trascurato. Oggi è possibile effettuare le vendite attraverso aste telematiche: questa è una grande innovazione, ma non basta”.

Davide Schiffer, AD Borgosesia: “Oggi è difficile immaginare uno strumento come la blockchain in sostituzione del notaio, eppure potrebbe assolvere a molte funzioni, garantendo trasparenza”.

Alessandro Peveraro, AD Homizy: “Ci rivolgiamo alla Gen Z, una generazione cresciuta utilizzando la tecnologia. La sfida di Homizy è quella di digitalizzare ogni processo”.

Valerio Fonseca, Founder & CEO DoveVivo: “Una delle sfide della digitalizzazione sarà collegato al tema della cultura. La tecnologia è uno strumento utile, è importante che non rimanga solo argomento dei convegni”.

Alessandro Mazzanti, CEO CBRE Italy: “Il residenziale sarà il settore più impattato dalle nuove tecnologie, che stanno continuamente evolvendo e potranno soddisfare al meglio i bisogni dei clienti”.

A coordinare i lavori **Guido Inzaghi, Co-Founder Studio Belvedere Inzaghi & Partners - BIP.**

L'EVOLUZIONE DELLE TECNOLOGIE



Barbara Cominelli, CEO JLL: “Abbiamo una linea di business verticale, al servizio dei nostri clienti, denominata JLL Technology che si occupa di digital transformation. Tra le difficoltà che osserviamo vi è la mancanza di una chiara strategia riguardo all’analisi dei dati”.

Stefano Bellintani, Politecnico di Milano: “Il corporate real estate sta iniziando a essere sempre più data-driven, investendo nella tecnologia e nell’analisi dei dati”.

Francesco Falcone, Siemens: “Il mondo ormai è interconnesso. Anche nel Real Estate, settore tradizionalmente fisico, è nata la necessità di sviluppare e utilizzare le nuove tecnologie”.

Marco Stazi, Siemens: “Stiamo vivendo una trasformazione. È fondamentale capire dove si vuole arrivare e come ci si vuole arrivare. L’uso del proptech deve essere strategico nel medio-lungo periodo”.

Marcello Buoncompagni, Microsoft: “Una tecnologia oggi può essere utilizzata per più applicazioni, connettendo ruoli che prima potevano sembrare distanti. I dati permettono di connettere diversi attori, innovando settori e divisioni”.

A coordinare i lavori **Andrea Ciaramella, Politecnico di Milano.**

RE ITALY TALKS: PARLANO GLI OPERATORI

14

Colliers: Soluzioni innovative per supportare gli investitori nelle loro scelte strategiche

Simone Contasta
Managing Director of Colliers Property Project & Development Colliers Italia

“Il valore che un property manager può dare a una proprietà è ancora poco riconosciuto e questo si riflette sulle fee”.



Silvio Sancilio
Head of Capital Markets Colliers Italia

“Parlando con esperti di tecnologia ci siamo resi conto che, per innovare veramente, era necessario trattare una grande quantità di dati in modo puntuale, abbiamo quindi iniziato a catalogarli e scoprire aspetti nuovi”.

▶ [GUARDA IL VIDEO](#)

I macro trend del mondo del lavoro



Mauro Mordini
Country Manager IWG Italia e Malta

“Lo scoppio della pandemia di Covid-19 ha spinto il mercato del lavoro a evolvere radicalmente. La flessibilità in molti casi è diventata strutturale”.

▶ [GUARDA IL VIDEO](#)

Progetto “AbiTech”: tecnologie a servizio della Comunità e dell’Ambiente

Gianpiero Carezzano
Direttore Generale Coop Abitare

“Immobili di qualità, con importante componente tecnologica, a prezzi calmierati. È questo l’obiettivo in ogni attività che mettiamo in campo”



Giulio Marconi
Managing Director Protos Energy

“Stiamo costruendo un abito sartoriale, siamo convinti che questo sia possibile anche in settori teoricamente non pronti”.

▶ [GUARDA IL VIDEO](#)

Whuis: dati aggiornati su proprietà personali e aziendali



Daniele Mancini
CEO Whuis

“Con il nostro servizio consentiamo agli utenti di misurare in tempo reale l'affidabilità di persone e aziende e trovare immobili su catasto in modo”.

▶ [GUARDA IL VIDEO](#)

L'innovazione secondo Yard Reaas



Laura Piantanida
Head of Business Development & Marketing Yard Reaas

“L'innovazione non è solo tecnologia, ma richiede una riorganizzazione dell'azienda per liberare risorse da dedicare a servizi a valore aggiunto”.

▶ [GUARDA IL VIDEO](#)

La forza dell'esperienza



Riccardo Delli Santi
Founder REDD

“Al momento di registrare la società, alla conservatoria mi hanno fatto notare che ero la persona più anziana a registrare una startup. Mi piace ricordarlo per sottolineare che la curva dell'apprendimento ci tiene giovani. Il digitale impone a tutti noi di rivedere le proprie certezze per adeguarci alle nuove necessità e opportunità poste dal mercato”.

▶ [GUARDA IL VIDEO](#)

L'audience prima di tutto



Andrea Volontè
Director of Sales Subito

“Posizionamento complementare e capacità di intercettare un'utenza diversa anticipandone i bisogni fanno sì che Subito Immobili sia un voce autorevole del mercato e l'unico marketplace orizzontale nel panorama della compravendita Real Estate in Italia, in grado di offrire un'esperienza dell'abitare a 360°”.

▶ [GUARDA IL VIDEO](#)

Real Estate e crowdfunding: opportunità per promotori e investitori



Davide Grossi
Head of Real Estate Mamacrowd

“Approcciarci al settore immobiliare è stata la naturale evoluzione delle nostre attività. Cerchiamo progetti con caratteristiche innovative”.

▶ [GUARDA IL VIDEO](#)

Comprare e vendere al tempo del Proptech



Dario Cardile
CEO Kaaja

“Essere customer obsessed è la chiave del proptech”.

▶ [GUARDA IL VIDEO](#)

Fundraising for Startups



Giovanni Maria Paviera
Partner Vitale & Co.

“Come dovrebbero approcciare il mercato dei capitali le startup del Proptech?”.

▶ [GUARDA IL VIDEO](#)

Il crowdfunding al servizio degli sviluppi immobiliari



Lorenzo Pedotti
AD Concrete Investing

“Il crowdfunding rappresenta un canale alternativo di finanziamento che permette a PMI di raccogliere capitali online da una pluralità di investitori tipicamente privati professionali e retail”.

▶ [GUARDA IL VIDEO](#)

L'importanza dei dati



Carlo Giordano
Co-Founder e Board Member Immobiliare.it

“L'analisi dei dati nel mercato immobiliare consente di compiere scelte migliori”.

▶ [GUARDA IL VIDEO](#)

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



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



dils.com

GVA Redilco & Sigest'

PROPTECH: VOCI DAL REAL ESTATE

18

Mai visto tanto interesse da parte delle aziende del Real Estate verso le tecnologie. Il mondo sta cambiando, è già cambiato.

Tante esperienze a **RE ITALY** dimostrano quanto ci sarà da fare nei prossimi anni. Un successo importante per noi che abbiamo realizzato l'evento, un successo per la comunità immobiliare che ha risposto come sempre di essere pronta a questa nuova sfida.

Guarda le videointerviste

ANDREA BATTISTI, NEPIX



GUARDA IL VIDEO >>>

DARIO CARDILE, KAAJA



GUARDA IL VIDEO >>>

CLAUDIO CERABOLINI, CLIFFORD CHANGE



GUARDA IL VIDEO >>>

RENATO CICCARELLI, ABILIO



GUARDA IL VIDEO >>>

RICCARDO DELLI SANTI, REDD



GUARDA IL VIDEO >>

FABIO FEMIANI, IDEALISTA



GUARDA IL VIDEO >>

STEFANO GARAVAGLIA, NHOOD



GUARDA IL VIDEO >>

DAVIDE GROSSI, MAMACROWD



GUARDA IL VIDEO >>

ALESSANDRO MARCHESINI, PLANET SMART CITY



GUARDA IL VIDEO >>

LUCA MAZZONI, PROTOS GROUP



GUARDA IL VIDEO >>

MAURO MORDINI, IWG



GUARDA IL VIDEO >>

PAOLO PERTICI, REMI



GUARDA IL VIDEO >>

CIRO VACCA, BANCA D'ITALIA



GUARDA IL VIDEO >>

FEDERICO SUTTI, DENTOS



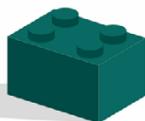
GUARDA IL VIDEO >>



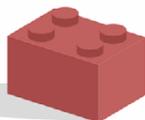


YARD | REAAS

30+
anni di esperienza



45 mln/€
ca. di ricavi



170+
risorse interne



Yard Reaas è un gruppo indipendente, leader in Italia nella consulenza real estate e nella gestione integrata di servizi immobiliari. In sinergia con Yard CAM e Yard RE, società controllate del Gruppo, opera sia nel mercato istituzionale che nel segmento distressed per i principali player del settore: investitori italiani e stranieri, banche, SGR/fondi, gruppi industriali, fondi di private equity e family office. Vanta un'esperienza di oltre 30 anni nell'ambito tecnico (due diligence e project management), ambientale, valutativo e gestionale (property & facility management).

In ambito ESG nel 2015 è stata la prima società di consulenza real estate registrata per l'Italia in PRI - Principles for Responsible Investments. Conta oltre 170 risorse, un network di 500 tecnici e circa €45 milioni di ricavi. Il Gruppo è presente in Italia con le sedi di Milano (headquarter) e Roma e all'estero in UK e Francia, con gli uffici di Londra e Parigi.

www.yardreaas.it - info@yardreaas.it

Italy: Corso Vittorio Emanuele II, 22 - 20121 Milano | Via Ombrone, 2/G - 00198 Roma
UK: London 7/10 Chandos Street Cavendish Square - W1G9DQ
France: 14 Rue Ballu - 75009 Paris

