

Il Settimanale
del Real Estate
e dell'Asset
Management

Anno IV - 2019
Numero 266
23 - 29
Novembre

REVIEW

WEB EDITION

Pmi, non solo crowdfunding. In Italia cresce la finanza alternativa

Dentons apre un french desk (Video)

**Compravendite sempre più giù
e si paga sempre in contanti**

**Maire Tecnimont verso
la trasformazione digitale (Video)**

**Progetto Italia, Ferrari (Salini):
svolta per le infrastrutture**

**Nova Re (Sorgente Group):
aumento di capitale da 100 mln**

Pmi, non solo crowdfunding. In Italia cresce la finanza alternativa (Video) **3**

Un progetto pilota per portare agli investitori piccole emissioni obbligazionarie di Pmi lombarde è stato presentato dalla Camera di Commercio di Milano.



Sommario

Dentons apre un french desk (video)

Se si considera che nel 2018 le operazioni di M&A tra Francia e Italia hanno raggiunto un valore di 80 miliardi di euro, appare chiaro come per gli studi legali sia vitale offrire un servizio specifico rivolto a questo tipo di attività

10



Compravendite sempre più giù e si paga sempre in contanti

Cosa sta succedendo al mattone italiano? Niente di nuovo, si potrebbe rispondere a guardare gli ultimi dati diffusi dall'Istat che fotografano una realtà già vista: le compravendite immobiliari, infatti, sono tornate ai livelli del 2010.

12



Maire Tecnimont verso la trasformazione digitale (Video)

Maire Tecnimont lancia la propria visione di digital transformation. Lo fa con il progetto "Beyond Digital", mirato ad andare "oltre la retorica sulla digitalizzazione e a confrontarsi sulle diverse esperienze in un dibattito aperto".



16



19

Progetto Italia, Ferrari (Salini): svolta per le infrastrutture

Siamo ottimisti perchè vediamo segnali di rilancio del settore in Italia e Progetto Italia rappresenta un punto di svolta, è la più grande operazione industriale di sistema nella storia italiana delle infrastrutture.



21

Nova Re (Sorgente Group): aumento di capitale da 100 mln

22

 In breve

MONITORIMMOBILIARE
Italian Real Estate News Il più letto in Italia

MONITORISPARMIO.it
Italian Asset Management News

REVIEW

WEB EDITION

Il Settimanale del Real Estate e dell'Asset Management

Anno IV - 2019
Numero 266
23 - 29 Novembre

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

Direttore responsabile
Maurizio Cannone

Luigi Dell'Olio
Jacopo Basanisi
Fabio Basanisi
Giusy Iorlano

Seguici su:



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

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

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

Pmi, non solo crowdfunding, In Italia cresce la finanza alternativa

Un progetto pilota per portare agli investitori piccole emissioni obbligazionarie di Pmi lombarde è stato presentato dalla Camera di Commercio di Milano.

Nello specifico saranno identificate, insieme alle associazioni di categoria, le Pmi che possano emettere obbligazioni di taglio più piccolo, tra 200 e 400mila euro, per poi aggregarle in un paniere da proporre agli investitori di una dimensione attorno ai 5/10 milioni di euro.

I confidi potranno essere coinvolti sia come garanti sia come sottoscrittori dei bond.

Secondo l'Indagine 2019 di Camera di commercio e Unioncamere Lombardia sulle imprese dell'industria e dell'artigianato, per metà delle imprese la prima fonte è l'auto finanziamento, pari al credito bancario.

Ricorrono per investimenti produttivi, in un caso su tre e per liquidità e cassa per il 40%.



Secondo la ricerca, cresce in Italia la finanza alternativa per le PMI. In un anno, da luglio 2018 a giugno 2019, sono stati veicolati 3 miliardi di euro rispetto ai 2,3 miliardi dell'anno precedente.

Private equity e venture capital hanno ripreso a svolgere un ruolo prioritario, l'invoice trading continua ad aumentare, in calo i minibond ma con prospettive di crescita con i "basket bond", il crowdfunding mantiene buoni tassi di crescita, pur rimanendo piccolo.

L'offerta di token digitali, spinta dalla tecnologia blockchain, è invece in attesa di una probabile regolamentazione.

Giovanni Da Pozzo, presidente Innexa-Consorzio Camerale per il Credito e la Finanza:

"Sostenere le imprese nell'accesso al credito è tra i nostri obiettivi, con Innexa Bond puntiamo a diffondere una nuova cultura del credito".

"Il mercato della finanza alternativa - spiega Giancarlo Giudici, estensore della ricerca - o per meglio dire complementare, al credito bancario per le PMI continua a crescere in Italia, come nel resto d'Europa:

nuovi attori si affacciano sulla scena e c'è attenzione anche dal mondo della politica, interessata a far affluire risorse verso l'economia reale.



Ciò ha facilitato l'accesso al capitale e ha consentito a tante piccole e medie imprese italiane di incrementare la propria competitività e di ottenere vantaggi in termini di accresciute competenze manageriali, visibilità sul mercato, opportunità di investimento.

Un trend - osserva - che ci pare interessante è la sempre maggiore integrazione fra i diversi segmenti della finanza alternativa. I player specializzati in singole filiere, fanno anche operazioni di lending, business angel e sono attivi nell'equity crowdfunding. Accanto al modello della banca universale sta dunque emergendo un ecosistema a rete che ambisce a diventare partner delle imprese in tutto l'arco della loro vita”.

Ma, a fronte di questo clima positivo, quali sono i risultati concreti?

L'indagine annuale del Fondo europeo per gli investimenti (Fei), che misura la facilità di accesso al capitale per le PMI nell'Unione europea, vede l'Italia scendere nel 2018 dal 17° al 19° posto, scavalcata dall'Estonia e dal Portogallo. Secondo la Banca centrale europea, in Italia la percentuale di PMI potenzialmente vulnerabili in termini finanziari

(cioè con ricavi e profitti in diminuzione mentre debito e pagamento di interessi aumentano) è superiore al 7%, mentre la media continentale è 3%.

Inoltre, le Pmi italiane sono diventate relativamente più pessimiste rispetto all'accesso al credito bancario: solo il 12% (erano il 17%) dichiarano una maggiore disponibilità delle banche rispetto all'anno precedente. Le incertezze politiche sembrano influire anche sul costo del capitale: il 27% riporta un peggioramento del tasso di interesse pagato, mentre nel periodo precedente erano la metà.

Nel report sono stati analizzati sei ambiti specifici, cercando di individuare il contributo che hanno fornito alla raccolta di risorse finanziarie per le Pmi italiane rispetto al tessuto imprenditoriale nel suo complesso:

si tratta dei minibond (ricorso al mercato mobiliare per il collocamento di titoli di debito come obbligazioni e cambiali finanziarie), del crowdfunding (opportunità di raccogliere capitale su portali internet nelle varie forme ammesse, come reward, lending, equity), dell'invoice trading (smobilizzo di fatture commerciali attraverso piattaforme web); del direct lending

(credito fornito da soggetti non bancari attraverso prestiti diretti), dell'Initial coin offering, ICOs, (collocamento di token digitali su Internet grazie alla tecnologia emergente della blockchain), del private equity e del venture capital (finanziamento con capitale di rischio fornito da investitori professionali, a volte prodromico alla quotazione in Borsa).

agli 1,13 miliardi dell'anno precedente. Si tratta di un mercato importante che continuerà a crescere nel medio termine, soprattutto grazie alle operazioni di sistema dei 'basket bond'.

Partito in sordina contemporaneamente ai minibond, l'equity crowdfunding ha visto un ottimo tasso



L'industria dei minibond cresce progressivamente in Italia dal 2013.

Le PMI italiane emittenti di minibond fino al 30 giugno 2019 sono state 279, 19 delle quali affacciatesi sul mercato per la prima volta nel primo semestre 2019. Il controvalore collocato nei 12 mesi coperti dalla ricerca è stato di 756 milioni di euro, in contrazione rispetto

di crescita negli ultimi mesi, anche grazie all'estensione a tutte le Pmi di questa opportunità, inizialmente riservata a startup e Pmi innovative.

Sono 369 le aziende italiane che fino al 30 giugno 2019 hanno provato a raccogliere capitale di rischio sulle piattaforme Internet autorizzate, raccogliendo attraverso 261

campagne chiuse con successo un funding pari a 82,27 milioni di euro. Si tratta in gran parte di piccole startup, ma si ci attende un buon tasso di crescita con le operazioni in ambito real estate.

Nei 12 mesi analizzati la raccolta è stata pari a 49 milioni di euro, più del doppio del periodo precedente.

Le piattaforme di lending hanno erogato a titolo di prestito 156,3 milioni di euro fino al 30 giugno 2019, supportando circa 350 PMI italiane.

Anche questo mercato è destinato a crescere, grazie all'afflusso di capitali annunciato da investitori professionali che si affiancheranno ai piccoli risparmiatori di Internet e all'apertura di nuovi portali.

La raccolta nell'anno preso in esame è stata di 84,2 milioni di euro, in aumento dell'88% su quello precedente. Completa il quadro il reward-based crowdfunding, campagne di piccolo importo (soprattutto su portali Usa come Kickstarter e Indiegogo) che imprese italiane hanno condotto offrendo in cambio prodotti e ricompense non monetarie: la raccolta effettuata ogni anno è stimata in 1,5 milioni di euro, senza prospettive di crescita rilevante per il futuro.

Le piattaforme di invoice trading italiane hanno mobilitato fino al 30 giugno 2019 più di 1,5 miliardi di euro, di cui 939,3 milioni nei 12 mesi considerati (+91% rispetto all'anno prima).

Va però notato che il ciclo di investimento in questo ambito è molto più breve, trattandosi della cessione a investitori professionali di fatture commerciali a scadenza mediamente 3-4 mesi, spesso utilizzate come sottostante per operazioni di cartolarizzazione.

Molte delle risorse conteggiate sono quindi state reinvestite più volte nell'arco del periodo, e le stesse imprese hanno ceduto più fatture nel tempo.

Si tratta dello strumento relativamente più utilizzato fra tutti quelli considerati e le prospettive per il futuro sono positive; si tratta di uno dei comparti che sta crescendo di più e l'unico preso in esame dove l'Italia regge il confronto in Europa.

Il direct lending è il segmento meno sviluppato al momento, perché ha toccato solo marginalmente le PMI, e in cui è più difficile raccogliere informazioni esaustive, non pubblicamente disponibili.

Ad oggi sono poche le piccole e medie imprese italiane che hanno ottenuto un prestito diretto da fondi specializzati, per un importo intorno a 30 milioni di euro, di cui 8 nel periodo preso in esame

(il doppio rispetto al precedente).

Vi è però spazio per una crescita futura, poiché sono stati annunciati diversi fondi di investimento dedicati.

GUARDA L'INTERVISTA:

Danilo Maiocchi

Direttore Innexa - Consorzio
Camerale Credito e Finanza



 innexa

GUARDA L'INTERVISTA:

Tiziana Togna

Vice Direttore Generale e
Responsabile della Divisione
Intermediari - Consob



CONSOB

COMMISSIONE NAZIONALE
PER LE SOCIETÀ
E LA BORSA

Autorità italiana per la vigilanza dei mercati finanziari

IT Auction: fare Real Estate al tempo dei Big Data

Acquistare casa online è, certamente, una possibilità ormai consolidata, anche grazie all'accelerata data dalle recenti normative al Portale delle Vendite Pubbliche, ma - dal punto di vista dell'utente - rimane ancora di fondamentale importanza capire come ci si appropria a questo tipo di e-commerce immobiliari e quali tipologie di servizi vengono maggiormente ricercati.

Ecco quindi che entra in gioco l'analisi dei Big Data, servizio vincente per il settore del Real Estate e capace di anticipare le dinamiche di mercato, fotografare con precisione il giusto valore di ogni immobile e - chiaramente - offrire all'utente un'esperienza di acquisto semplificata, funzionale e tagliata sulle sue esigenze.

Infatti, è chiaro che acquistare un immobile richiede un investimento importante e, per tale motivo, **una delle prime cose che un utente ricerca nella scelta di comprare la propria casa online è certamente garanzia di affidabilità e trasparenza**, ossia sicurezza e fiducia. In tal senso, l'asta online diventa uno strumento prediletto perché in grado di garantire a tutti i partecipanti lo stesso potere d'acquisto ed equiparare la visibilità di un bene.

Questo, senza contare gli evidenti **vantaggi per il venditore** che, nella quasi totalità delle vendite, **riesce a misurare e massimizzare il risultato**.

La grande visibilità dell'asta online consente infatti di interrogare il mercato in maniera esauriente e quindi vendere i beni al giusto prezzo, certificandone il valore.

Lo strumento dell'asta online si converte così in un veicolo di trasparenza, ma altrettanto importante diventa anche la scelta di **semplificare la vita dell'utente-acquirente finale sia in fase di ricerca di un bene sia durante quella di contrattazione fino al closing**.

Ovvero, dare il massimo dell'autonomia possibile a chi desidera acquistare un immobile e quindi **procedere con la digitalizzazione di ogni fase dell'esperienza di ricerca e di acquisto**.

Chiaramente, per rendere tale processo completamente digitalizzato nonché innovativo per il settore *proptech*, imprescindibile è l'analisi dei **Big Data**.

Dalla massima visibilità garantita tramite azioni di web marketing mirate alla piena accessibilità dell'informazione, fino all'interrogazione più efficiente del mercato; dalle numerose funzionalità di supporto alla ricerca come, ad esempio, la watchlist, fino agli aggiornamenti e le notifiche sull'andamento della vendita; dai tour a 360 gradi alla possibilità di effettuare il download della documentazione completa degli immobili in asta; **ognuna di queste possibilità viene offerta in modo chiaro e - soprattutto - totalmente digitalizzato**.

I Big Data, infine, aiutano a massimizzare questo processo che permette di **mostrare agli utenti ciò che realmente può essere di loro interesse a livello di geolocalizzazione e tipologia di investimento**, anche in maniera trasversale rispetto al bacino di offerte immobiliari offrendo - ad esempio - un'auto o un macchinario industriale. Un'attività che, chiaramente, viene svolta con la massima attenzione alla tutela dei diritti e degli utenti, in ottemperanza con la normativa vigente in materia di privacy.



IT Auction s.r.l.

Via Galileo Galilei, 6
48018 Faenza (RA) Italia
Tel. 0546 046747
www.itauction.it

Dentons apre un french desk

GUARDA L'INTERVISTA:



Lisa Alice Julien
Head French Desk - Dentons

大成 DENTONS

Se si considera che nel 2018 le operazioni di M&A tra Francia e Italia hanno raggiunto un valore di 80 miliardi di euro, appare chiaro come per gli studi legali sia vitale offrire un servizio specifico rivolto a questo tipo di attività.

Nasce così il french desk di Dentons che nella sede di Milano inserisce un ufficiale di collegamento, **l'avvocata Lisa Alice Julien**, che si dedicherà esclusivamente a seguire i deals transfrontalieri tra Francia e Italia.

In Italia da molti anni, Julien è parigina, ha studiato anche in Bocconi e ha passato gli ultimi 10 anni a Milano in uno studio legale dedicato.

Continua la sua esperienza con nuove responsabilità.





YOUR GLOBAL REAL ESTATE ADVISOR



Valuation and Consulting ▪ Investment Advisory ▪ Transaction Advisory
Property Asset Management ▪ Financing and Debt Advisory

Global Network, Local Consulting

Duff & Phelps REAG S.p.A. | Italy | +39 039 6423 1 | REAGInfo@duffandphelps.com

Europe ▪ America ▪ Asia
www.duffandphelps.it/REAG



DUFF & PHELPS
Real Estate Advisory Group

Compravendite sempre più giù e si paga sempre in contanti

Cosa sta succedendo al mattone italiano?

Niente di nuovo, si potrebbe rispondere a guardare gli ultimi dati diffusi dall'Istat che fotografano una realtà già vista: le compravendite immobiliari, infatti, sono tornate ai livelli del 2010.

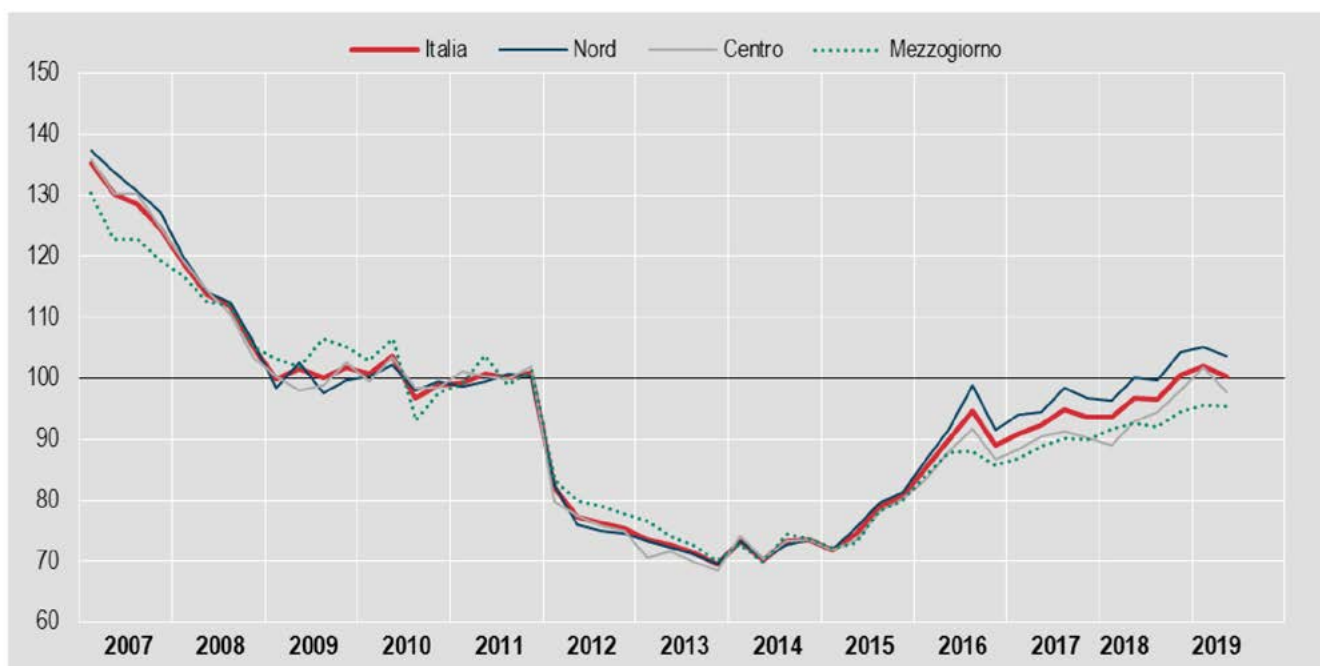
Nessun passo avanti, dunque, anzi due indietro.

Nel II trimestre dell'anno l'Istat registra un calo delle compravendite immobiliari (-1,7%) rispetto al trimestre precedente, con 216.483 convenzioni notarili.

COMPRAVENDITE IMMOBILIARI

FIGURA 1. INDICE GENERALE DELLE COMPRAVENDITE (a) DI UNITÀ IMMOBILIARI PER RIPARTIZIONE

I trimestre 2007 - II trimestre 2019, dati destagionalizzati (base 2010=100)



(a) Convenzioni contenute negli atti notarili.

FIGURA 2. COMPRAVENDITE (a) DI UNITÀ IMMOBILIARI, VARIAZIONI PERCENTUALI CONGIUNTURALI E TENDENZIALI

I trimestre 2012 - II trimestre 2019



(a) Convenzioni contenute negli atti notarili.

A ben guardare i dati la flessione riguarda soprattutto il Centro, ma interessa anche le regioni settentrionali che tuttavia continuano a superare i valori medi del 2010.

Il Mezzogiorno, al contrario, resta sostanzialmente stabile.

Nel dettaglio il Centro registra compravendite del - 3,7%, il Nord-est e il Nord-ovest -1,5%, Isole -0,8% e Sud -0,2%.

Per il settore economico la flessione riguarda il Centro (-7,4%) e il Nord-est (-4,4%), mentre risultano in crescita le Isole (+5,7%) e il Sud (+3,5%); sostanzialmente stabile il Nord-ovest (+0,3%).

Il 94,5% delle convenzioni stipulate riguarda trasferimenti di proprietà di immobili a uso abitativo (204.512), il 5,2% quelle a uso economico (11.272) e lo 0,3% le convenzioni a uso speciale e multiproprietà (699).

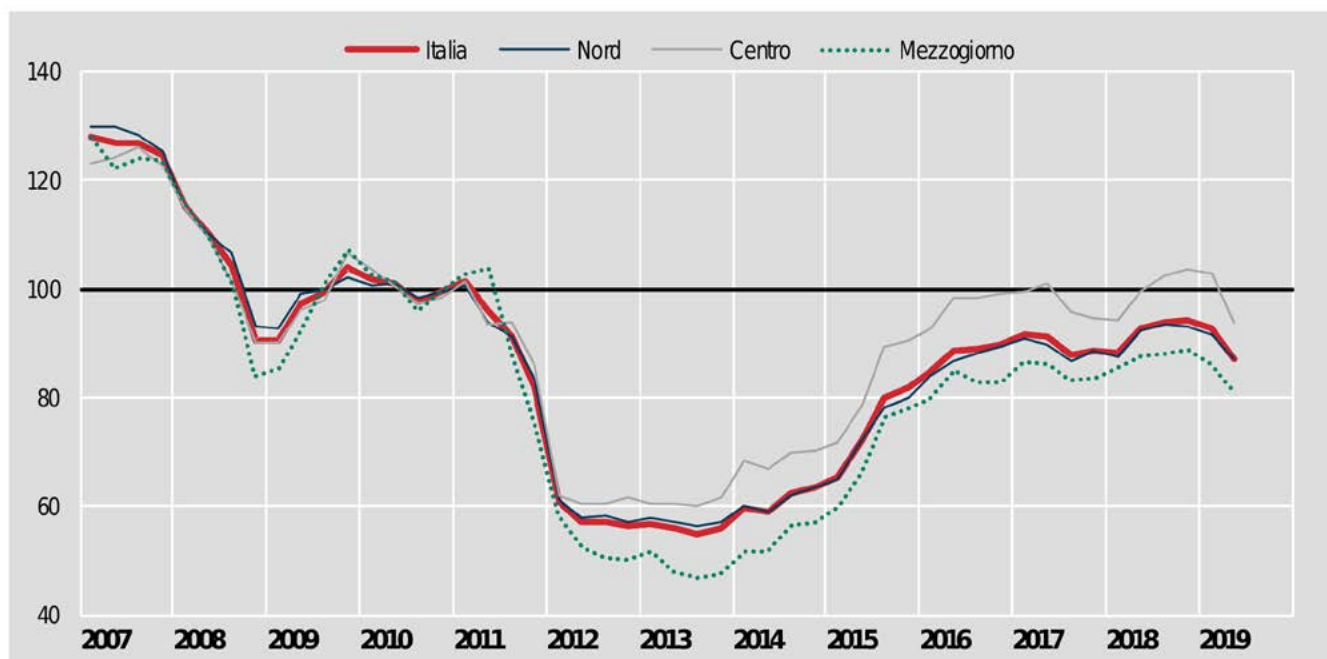


**Ma la crisi non riguarda solo il comparto immobiliare.
Dall'Istat arrivano segnali di crisi anche per il mercato creditizio.**

MUTUI E FINANZIAMENTI

FIGURA 3. INDICE GENERALE DI MUTUI, FINANZIAMENTI E ALTRE OBBLIGAZIONI CON IPOTECHE (a) PER RIPARTIZIONE

I trimestre 2007 - Il trimestre 2019, dati destagionalizzati (base 2010=100)



(a) Convenzioni contenute negli atti notarili.

Le convenzioni notarili per mutui, finanziamenti e altre obbligazioni con costituzione di ipoteca immobiliare (106.490) diminuiscono del 5,9% rispetto al trimestre precedente e del 6,4% su base annua.

Tali convenzioni registrano un calo su tutto il territorio nazionale, sia su base congiunturale (Centro -8,8%, Isole -6,5, Sud -5,1%, Nord-ovest e Nord-est entrambe -4,9%)

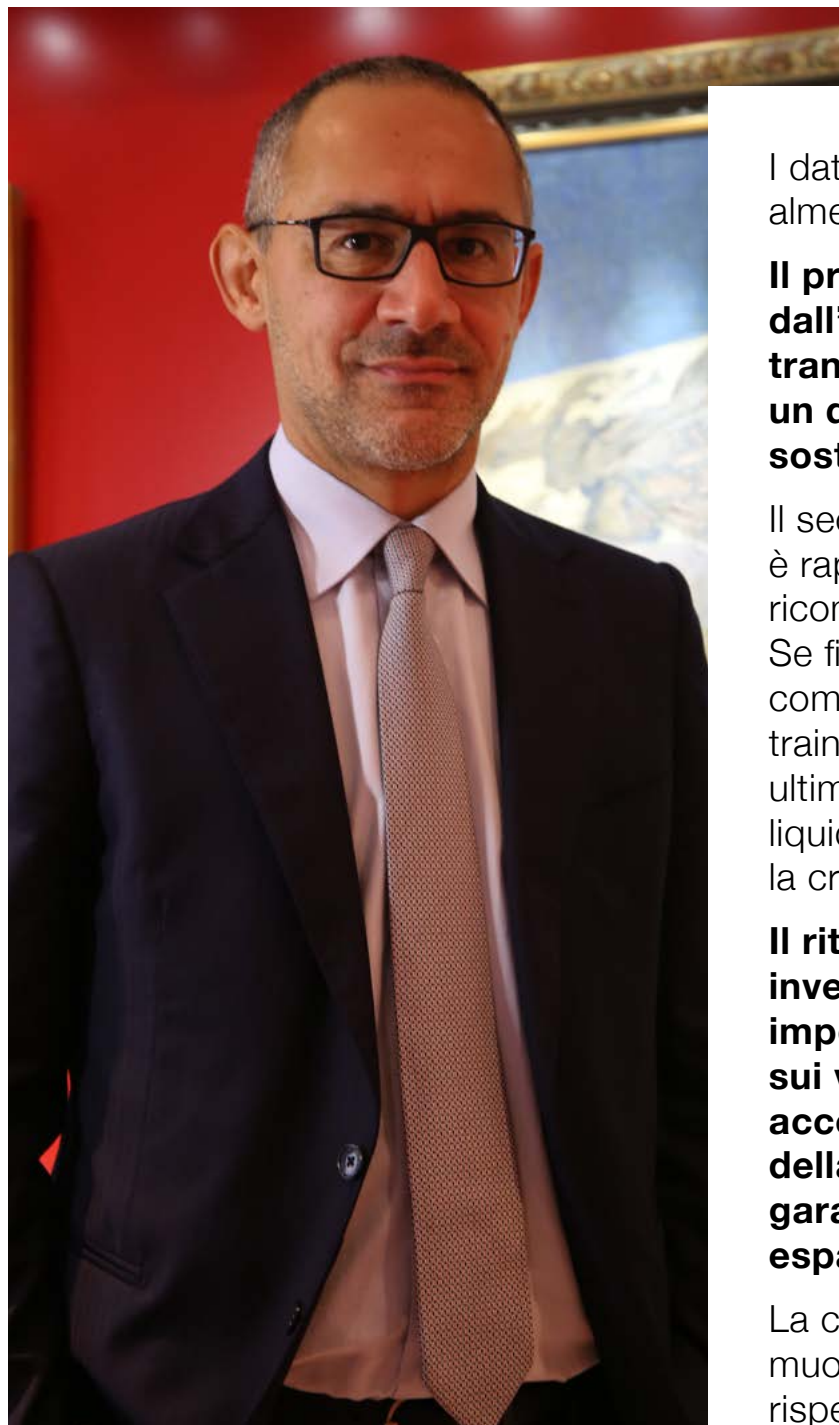
sia su base annua (Sud -8,1%, Nord-ovest e Isole -6,7%, Centro -5,7% e Nord-est -5,4%).

Rispetto alla tipologia dei comuni, la flessione riguarda sia le città metropolitane (-7,4%) che i piccoli centri (-5,6%).

E la situazione non migliora se si guarda oltre confine sul versante delle quotazioni.

Per l'ennesimo trimestre, infatti, l'Italia rimane il fanalino di coda dell'Unione europea e dei Paesi dell'Eurozona, l'unico mercato che registra un calo dei prezzi del residenziale.

Se infatti nel secondo trimestre la media degli aumenti dei prezzi in Europa è del 4,2% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno, l'Italia registra ancora una riduzione dello 0,2%.



I dati Istat mettono in luce almeno due aspetti interessanti.

Il primo è rappresentato dall'ulteriore crescita delle transazioni, nonostante un quadro economico sostanzialmente asfittico.

Il secondo, non meno importante, è rappresentato dalla parziale ricomposizione del mercato. Se fino al 2018 era stata la componente sostenuta da mutuo a trainare la risalita del mercato, negli ultimi mesi è stata la domanda più liquida ad alimentare la crescita.

Il ritorno di interesse degli investitori è senz'altro un fattore importante, con ricadute inflative sui valori, ma solo un più ampio accesso al mercato immobiliare della domanda primaria potrà garantire un'ulteriore spinta espansiva.

La capacità del settore di muoversi in controtendenza rispetto all'andamento generale dell'economia del Paese si sta infatti progressivamente esaurendo.

Maire Tecnimont verso la trasformazione digitale

Maire Tecnimont lancia la propria visione di digital transformation.

Lo fa con il progetto “Beyond Digital”, mirato ad andare “oltre la retorica sulla digitalizzazione e a confrontarsi sulle diverse esperienze in un dibattito aperto”.

Le evidenze da cui Maire Tecnimont ha preso le mosse sono sotto gli occhi di tutti: esplosione della disponibilità dei dati, intelligenza artificiale, superamento dei confini fisici e organizzativi stanno determinando una vera e propria rivoluzione digitale su larga scala, ma quasi il 75% degli investimenti ad oggi effettuati non sono riusciti ad incontrare le aspettative delle imprese in termini di risultati ottenuti (così una ricerca di Bcg Henderson Institute condotta su oltre 300 aziende monitorate per cinque anni).

Il gruppo di ingegneria impiantistica “negli ultimi cinque anni ha investito più di 50 milioni di euro nell’innovazione” ed “entro il 2021 effettuerà significativi investimenti per spingere la trasformazione digitale, con l’obiettivo di ripagare questo sforzo in 12-24 mesi”, ha detto l’amministratore delegato e direttore generale di Maire Tecnimont, Pierroberto Folgiero che ha aggiunto:

”Noi interpretiamo la digitalizzazione non da ‘dreamers’ ma da ‘doers’, ovvero, con l’approccio pragmatico del contrattista di ingegneria abituato a misurarsi sul campo con la complessità”.



GUARDA L'INTERVISTA:



Pierroberto Folgiero

AD - Maire Tecnimont



Per Maire Tecnimont **“digitalizzazione e transizione energetica sono due grandi opportunità da cogliere in maniera complementare”**,

ha sottolineato il presidente e fondatore, Fabrizio Di Amato, convinto che

“il successo di questo processo possa avvenire solo attraverso un approccio ad imprenditorialità diffusa, nel quale noi tutti dobbiamo reinventarci nel nostro modo di lavorare”. Maire Tecnimont punta a rafforzare il proprio ruolo di **“orchestratore digitale”** delle oltre 6mila aziende della propria catena di fornitura, offrendo ai clienti nuovi servizi, nonché consentendo recuperi di efficienza e di produttività sia in fase di realizzazione sia di gestione dell’impianto.

Un esempio? Con l’applicazione di soluzioni digitali a un impianto petrolchimico si può generare un recupero di efficienza stimato tra il 4 ed il 7% di margine operativo.

Grazie ai big data e all’intelligenza artificiale, infatti, la **“manutenzione predittiva”** può ridurre sensibilmente i costi di manutenzione e conduzione dell’impianto.

Oppure ancora: le tecnologie di geo-localizzazione consentono il coordinamento da remoto delle attività in campo e i simulatori per il personale in cantiere e per gli operatori

dell’impianto in marcia incrementano i profili di sicurezza e accelerano la curva di apprendimento dei tecnici con recuperi di produttività. Infine, la programmazione digitale integrata tra cliente, trattista e fornitore consente di minimizzare i ritardi di fabbricazione dei componenti e ottimizza la spedizione e consegna in cantiere.

Ma per riuscire ad ottenere questi risultati è fondamentale che il ruolo di coordinamento generale sia svolto da un trattista che sappia combinare competenze ingegneristiche e tecnologiche.



E in tal senso la chiave di volta del cambiamento sono le persone e il loro ingaggio; per questo il Gruppo ha chiesto una partecipazione attiva dei propri dipendenti come “Digital Catalysts” ovvero acceleratori del cambiamento digitale.

Franco Ghiringhelli, Human Resources, ICT and Process Excellence SVP del Gruppo Maire Tecnimont:

“Per Maire Tecnimont la trasformazione digitale deve

essere un’occasione di crescita di professionalità dei nostri 6mila collaboratori.

Chiediamo loro di mettersi in gioco, con una maggiore propositività imprenditoriale, attraverso le enormi e sempre più accessibili opportunità offerte dalla tecnologia.

Sarà inoltre un’occasione di inserire risorse con profili non tipici del nostro settore, ma che ci aiutino ad interpretare la trasformazione in atto”.



Progetto Italia, Ferrari (Salini): svolta per le infrastrutture

Siamo ottimisti perchè vediamo segnali di rilancio del settore in Italia e Progetto Italia rappresenta un punto di svolta, è la più grande operazione industriale di sistema nella storia italiana delle infrastrutture.

Una operazione che, per la prima volta in Italia, poggia su un ampio consenso e supporto da istituzioni, banche, associazioni di categoria e sindacati, tutti uniti intorno ad un unico obiettivo: far ripartire l'industria del settore e cogliere le migliori opportunità a livello internazionale, in un momento particolarmente favorevole per il settore, per il quale si stima un trend di investimento a livello globale pari a 79 trilioni di dollari fino al 2040.

Progetto Italia, per il Gruppo e per l'Italia, significa investire per rafforzare competenze, stabilizzare l'occupazione e spingere una crescita sostenibile e responsabile.

Una visione di lungo termine di rilancio del settore che è stata condivisa dalla CDP, dalle principali istituzioni finanziarie italiane, da investitori istituzionali italiani, europei ed americani di alto profilo.



La vera svolta per il settore delle infrastrutture italiane è la creazione di un operatore di grandi dimensioni in grado di competere con i principali player internazionali, con una operazione con solidi razionali industriali, che punta all'attivazione di economie di scala, ad accrescere il know-how per potenziare l'efficacia commerciale e di execution nelle operations, a potenziare la capacità di investimento in innovazione, health and safety, e ad attrarre i migliori talenti sul mercato.

Per Salini Impregilo è necessario un nuovo rapporto tra committente pubblico e privato che realizza l'infrastruttura.



di Massimo Ferrari, general manager Salini Impregilo

Non deve essere una contrapposizione ma una partnership basata su trasparenza, qualità realizzativa, salute e sicurezza dei lavoratori e sostenibilità dell'infrastruttura.

Questi fattori sono già determinanti per competere all'estero.

Un piano che avrà effetti tangibili in Italia, grazie ad un effetto volano per il settore anche per le piccole imprese specialistiche, che oggi in Italia non trovano un mercato soddisfacente.

Solo Salini Impregilo negli ultimi tre anni ha ordinato a fornitori italiani un valore di quasi 5 miliardi di euro per commesse italiane ed estere, dando visibilità a piccole-medie imprese anche in progetti di elevato prestigio, come è accaduto nella costruzione del Canale di Panama con la Cimolai, azienda di circa 500 milioni di euro di fatturato, o come sta accadendo oggi con la Cossi, con la partecipazione alla costruzione del ponte di Genova.

Puntare sulle opportunità del mercato internazionale diventa prioritario in un contesto di forte crescita delle infrastrutture a livello mondiale, con prospettive di investimenti nel settore in aumento del 3,6%, dai 3,4 trilioni di dollari nel 2018 a 4,1 trilioni di dollari attesi nel 2023.

Nova Re (Sorgente Group): aumento di capitale da 100 mln

come il Life-cycle Living & Hospitality, Leisure & Wellness, Smart Office Space, Omnichannel Retail & Distribution.

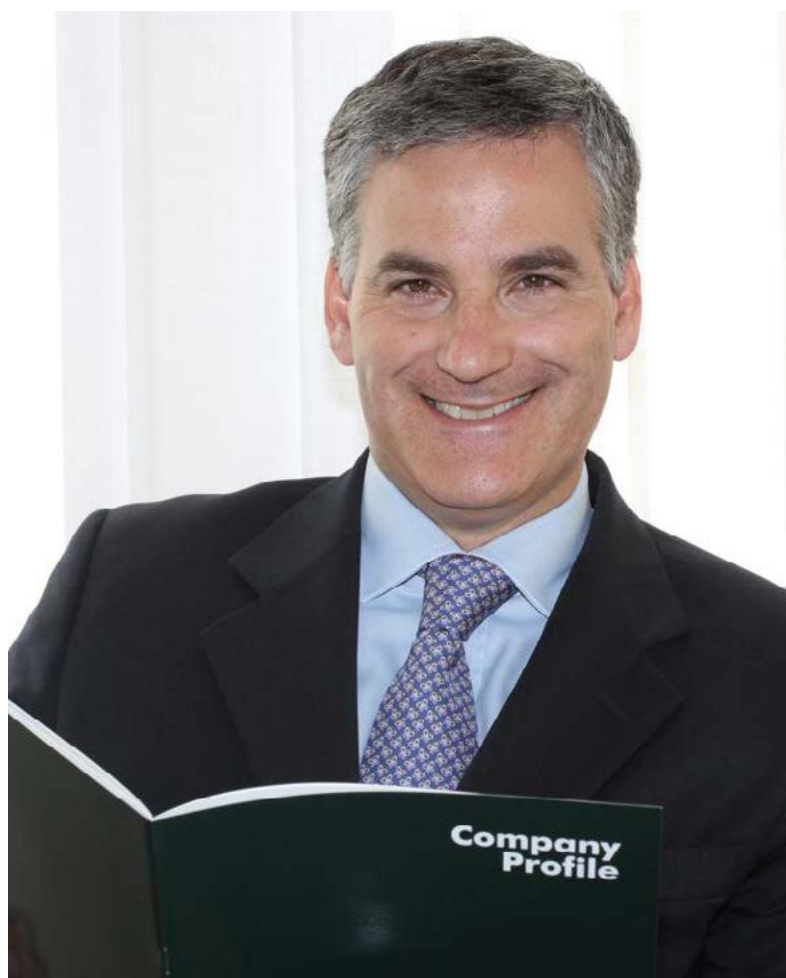
Per quanto riguarda la struttura finanziaria, si prevede che il massimo livello di indebitamento finanziario complessivo non superi il 50% in termini di LTV (loan to value). Il piano prevede il raggiungimento nel 2024 di ricavi totali pari a circa 18 milioni di euro (6,8 milioni nel 2018) ed un Ebitda pari a circa 13 milioni (2,8 milioni nel 2018); dividendi per 7 milioni (0.8 milioni nel 2018); il valore del portafoglio immobiliare prevista sarà di 335 milioni (111 milioni nel 2018) ed il patrimonio netto di euro 195 milioni (67 milioni nel 2018).

Nova Re Siiq, ha approvato il Piano Industriale 2020-2024, che prevede un primo aumento di capitale pari a 60 milioni di euro nel 2020 e un secondo aumento di capitale pari a 40 milioni nel 2022.

Ad annunciarlo la società che spiega che le risorse finanziarie, unitamente alla relativa leva finanziaria, saranno utilizzate per effettuare investimenti immobiliari per circa 180 milioni.

Il Piano prevede inoltre la riduzione dei costi di struttura e la razionalizzazione di alcune funzioni di gestione ed un'ottimizzazione della struttura finanziaria.

L'azienda si focalizzerà sui nuovi asset class del settore immobiliare





Dissesto: stanziati 361 mln. Costa: subito interventi per sicurezza

Messa in sicurezza idrogeologica e progetti immediatamente cantierabili: arrivano nuove risorse contro il dissesto idrogeologico nel nostro Paese

[Vai alla notizia](#)



Illimity sigla partnership con Santander Consumer Bank

Illimitybank.com, banca digitale diretta del gruppo Illimity, amplia la propria offerta con i prestiti personali per la clientela retail grazie alla partnership con Santander Consumer Bank.

[Vai alla notizia](#)

In breve



Metro Roma: Mit-Campidoglio, ok fondi fino a Piazza Venezia

Individuate le coperture finanziarie per il proseguimento della linea C della metropolitana di Roma fino a Piazza Venezia. E' quanto emerso dall'incontro tra il Ministro dei trasporti, Paola De Micheli, e la sindaca Virginia Raggi.

[Vai alla notizia](#)



Sala, a Milano pronti 12-13 mld investimenti immobiliari già stanziati

A Milano ci sono "12-13 miliardi di investimenti immobiliari già stanziati e pronti per essere utilizzati".

[Vai alla notizia](#)



Strage Genova: Sensori Ponte Morandi ko da 2015, rotti durante lavori

Il documento “di programmazione del rischio” in cui nel 2014 venne scritto che il ponte Morandi era a “rischio crollo”, veniva compilato anche con molti dati ricevuti dai sensori che Autostrade aveva montato negli anni precedenti sulla struttura crollata.

[Vai alla notizia](#)



WeWork taglia 2400 dipendenti in tutto il mondo

WeWork, colosso degli uffici in affitto, annuncia il taglio di 2.400 dipendenti a livello mondiale con l'obiettivo di “creare un'organizzazione più efficiente”.

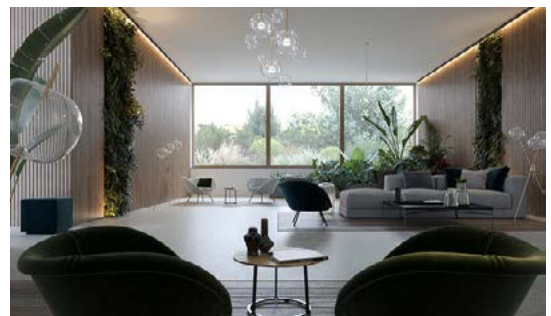
[Vai alla notizia](#)



Ue punta su piano riqualificazione energetica immobili

Un ampio programma di ristrutturazione edilizia per ridurre il consumo energetico degli edifici sarà “uno dei fiori all'occhiello” del prossimo ‘Green Deal’ europeo, che sarà presentato dalla Commissione Ue a dicembre: ad assicurarne è Robert Nuij, funzionario della DG Energia dell'esecutivo comunitario.

[Vai alla notizia](#)



Abitare In, al via commercializzazione del nuovo progetto Palazzo Naviglio a Milano

Un progetto residenziale a bassissimo impatto ambientale: dall'intonaco che purifica l'aria, catturandone gli agenti inquinanti, al sistema di raccolta dell'acqua piovana e di gestione dei rifiuti organici, agli strumenti per incentivare la mobilità sostenibile.

[Vai alla notizia](#)