

Il Settimanale
del Real Estate
e dell'Asset
Management

Anno IV - 2019
Numero 263
01 - 07 Novembre

REVIEW

WEB EDITION

Il risparmio gestito entra nell'immobiliare. **Andrea Cornetti in Azimut**

**Terme di Saturnia punta
in alto con Starhotels**

**Il piano dismissioni immobiliari
della Banca d'Italia**

**AbitareIn entra nel mercato
degli affitti con Homizy
(video)**



Il risparmio gestito entra nell'immobiliare. Andrea Cornetti in Azimut

Nuova frontiera per Azimut sugli alternative asset: quattro iniziative speciali per raggiungere l'obiettivo di 10 miliardi di euro di masse gestite in questo comparto nei prossimi cinque anni.

3



Il piano di dismissioni immobiliari della Banca d'Italia

È decollato il piano di vendite per gli immobili di proprietà della Banca d'Italia.

11

Sommario

Terme di Saturnia punta in alto con Starhotels

Nuova alleanza negli hotel sotto il segno del lusso e del wellness. Starhotels e Terme di Saturnia Natural Spa & Golf Resort hanno annunciato la nuova collaborazione di carattere commerciale.

7



Impianti sportivi e Hotellerie: nuovi target per investitori internazionali e fondi immobiliari italiani (Video)

Stadi, impianti sportivi e Hotellerie sono i nuovi mercati-target di investimento per gli operatori finanziari internazionali.



18

20



The Best Rent cresce con gli affitti brevi (Video)

In un contesto economico generale dominato dall'incertezza, flessibilità è la parola d'ordine.

AbitareIn entra nel mercato degli affitti con Homizy (Video)

Le soluzioni abitative urbane puntano sempre più sulle nuove declinazioni della locazione e della condivisione.

15

22

 In breve

MONITORIMMOBILIARE
Italian Real Estate News Il più letto in Italia

MONITORISPARMIO
Italian Asset Management News

REVIEW

WEB EDITION

Il Settimanale del Real Estate e dell'Asset Management

Anno IV - 2019
Numero 263
01 - 07 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

Il risparmio gestito entra nell'immobiliare. Andrea Cornetti in Azimut

Nuova frontiera per Azimut sugli alternative asset: quattro iniziative speciali per raggiungere l'obiettivo di 10 miliardi di euro di masse gestite in questo comparto nei prossimi cinque anni.

La prima iniziativa è l'ingresso nel settore immobiliare e infrastrutture, con la creazione di una nuova divisione di Azimut Libera Impresa Sgr guidata da Andrea Cornetti che lascia la carica di General Manager di Prelios Sgr per assumere in Azimut Libera Impresa Sgr il ruolo di amministratore delegato con deleghe sul business real estate e infrastrutture.

Un evento di rilievo in quanto Cornetti, da anni figura chiave di Prelios, è il primo manager di alto livello a passare dal real estate classico al risparmio gestito. E potrebbe essere una tendenza del prossimo futuro. Basti pensare al tema, ultimo in ordine cronologico, dei depositi oltre i 100mila euro che pare saranno penalizzati dalla banche. Non serve essere indovini per comprendere che gran parte di quella liquidità finirà nel risparmio gestito, e il real estate potrebbe beneficiarne in quando in grado di offrire rendimenti superiori alla media di mercato.

Pietro Giuliani, presidente di Azimut Holding: “Entriamo in un settore strategico per gli investimenti alternativi con una figura di primo piano. Con Andrea Cornetti e il suo bagaglio di esperienze nel settore real estate, Azimut si arricchisce di una grandissima competenza che ci permette di avviare da subito la nostra operatività negli investimenti immobiliari con un focus anche sulle infrastrutture sociali”.

Con questa mossa, dunque, Azimut si lancia nell'immobiliare. Una integrazione quella tra risparmio gestito e immobiliare che rappresenta sempre di più un fenomeno in crescita perchè può generare investimenti interessanti. Vista anche la mole del risparmio gestito, gigantesco rispetto a quella dell'immobiliare. A settembre la raccolta netta del risparmio gestito, infatti, ha fatto segnare un incremento di 1.874 milioni di euro, con un patrimonio complessivo di 2.271 miliardi. Se si considera, invece, il patrimonio immobiliare al 2018 detenuto dai 450 fondi attivi, pur crescendo del 13,8 per cento, ha di poco superato i 66 miliardi di euro.

Una seconda iniziativa dedicata al segmento degli alternative asset è il nuovo fondo Italia 500, realizzato in collaborazione con P101, dedicato all'investimento in start up e Pmi innovative e che è al momento in fase autorizzativa. Le aziende target sono start up con un fatturato sino a 5 milioni di euro e Pmi con sede prevalentemente in Italia con un fatturato compreso tra i 5 e 50 milioni di euro. La durata del fondo è di 10 anni.

Sempre nel campo del venture capital, Azimut inoltre ha annunciato una partnership con la piattaforma di innovazione B2B Gellify e un accordo con la fintech londinese Wisefunding che, basandosi su un algoritmo proprietario, punta a rivoluzionare il mondo della valutazione del rischio creditizio per le piccole e medie imprese.

“Italia 500 sarà il primo fondo di venture capital con una soglia di accesso democratica e rappresenta un ulteriore passo per rendere accessibile agli investitori privati i rendimenti tipici degli investimenti alternativi, sino ad ora riservati agli investitori istituzionali e professionali, – commenta Giuliani – una mossa che riteniamo importante nell’attuale contesto di tassi negativi e fuga verso la liquidità. La nostra presenza nel venture capital si amplia anche in un’ottica di B2B grazie a una partnership strategica con Gellify con la quale stiamo studiando un altro strumento innovativo e appetibile per il settore. La partnership con Wisefunding – conclude il presidente – è strategica perché da un lato ci

permetterà di offrire il loro rating indipendente alle aziende italiane in esclusiva e dall’altro ci fornirà un vantaggio competitivo rispetto i fondi alternativi sul credito permettendoci di selezionare in modo ancora più attento le PMI da finanziare, attraverso una analisi più rapida e puntuale per individuare il rischio di credito”.



Essere un partner di fiducia significa essere un partner responsabile.



Impegnarsi per il futuro significa conciliare criteri finanziari e responsabilità sociale in un'ottica di rendimento sostenibile.

Fin dalla sua costituzione Amundi ha adottato criteri ESG – ambientali, sociali e di governance – ed è all'avanguardia nell'investimento socialmente responsabile.

Oggi Amundi, leader europeo⁽¹⁾ dell'asset management, si impegna a spingersi ancora oltre, per diventare entro il 2021 un'azienda 100% ESG, in materia di rating, gestione e politica di voto.

—
[amundi.it](https://www.amundi.it)

#ResponsiblePartner #Ambition2021

La fiducia
va meritata

Amundi

ASSET MANAGEMENT

Terme di Saturnia punta in alto con Starhotels

Nuova alleanza negli hotel sotto il segno del lusso e del wellness. Starhotels e Terme di Saturnia Natural Spa & Golf Resort hanno annunciato la nuova collaborazione di carattere commerciale.

Le Terme di Saturnia natural Spa & Golf resort entrerà nell'offerta di Starhotels Collezione, il brand di lusso che raggruppa le dimore più prestigiose, 12 quelle in Italia. Lo annuncia il gruppo Starhotels spiegando che la collaborazione commerciale prenderà il via dall'1 gennaio

2020. Saranno oggetto di collaborazione il supporto nell'ambito della promozione e vendita da parte della rete commerciale in Italia e all'estero, nelle attività di marketing e comunicazione e nella definizione delle politiche di revenue management, oltre all'integrazione dei sistemi di prenotazione e l'inserimento nel Loyalty program starhotels I am star. Terme di Saturnia manterrà la sua autonomia gestionale e operativa nel rispetto degli standard del gruppo Starhotel.



Per il gruppo alberghiero Starhotels è un passo strategico. Terme di Saturnia, in Maremma, è, infatti, un indirizzo storico del termalismo internazionale che oggi fa capo al fondo americano York Capital e a Feidos Investimenti.

L'anno scorso il fatturato è salito del 5,4% a 208,5 milioni con un margine operativo lordo (ebitda) di 55,7 milioni (+11,7%) e un utile netto a 12,3 milioni (+31,4%). Nei primi otto mesi del 2019 i ricavi sono cresciuti del 4%.

Elisabetta Fabri, a capo di Starhotels:

”Terme di Saturnia è un brand italiano famoso nel mondo e siamo felici che tra tanti operatori internazionali abbia scelto Starhotels per crescere. Questa collaborazione premia la nostra expertise italiana nel campo dell’hotellerie di alta gamma.

Il nostro vantaggio competitivo, oltre alla grande conoscenza e presenza sul territorio, è rappresentato dalla forte cultura imprenditoriale che deriva dal gestire hotels di proprietà e dalle esperienze maturate in campo internazionale”.

Terme di Saturnia con la nuova gestione ha rafforzato molto la brand reputation e raggiunge nel 2020 un fatturato di oltre 20 milioni con +15% rispetto al 2018.

Massimo Caputi, presidente Terme di Saturnia:

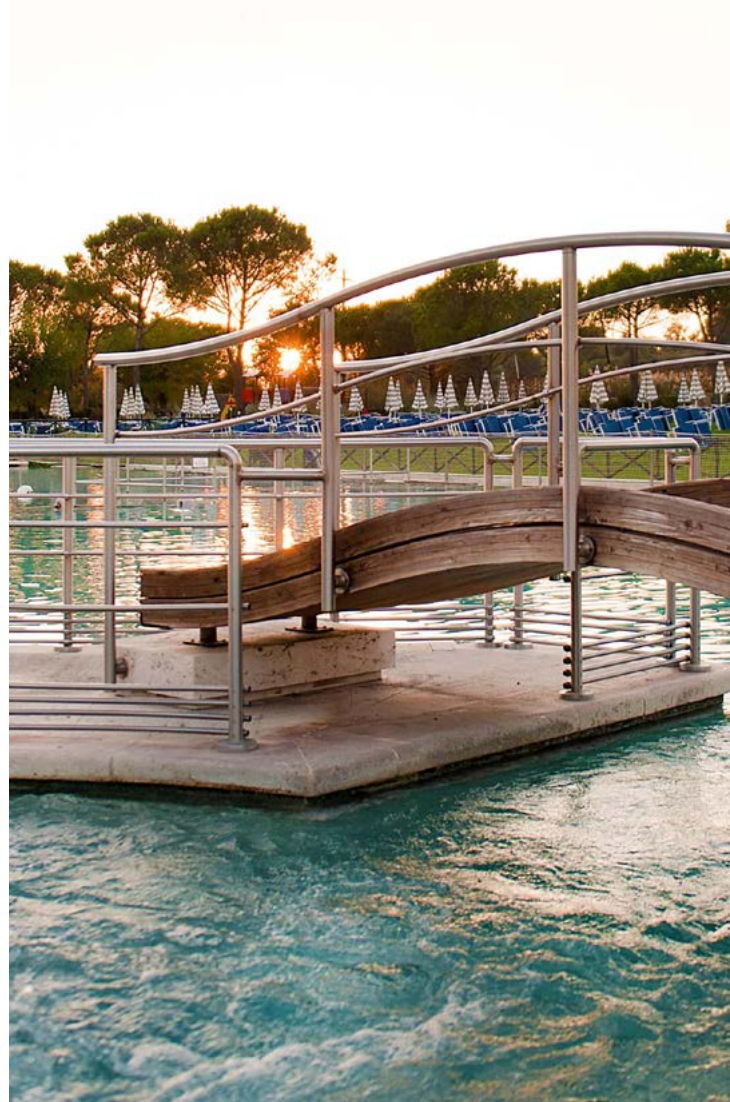
“Crediamo nello sviluppo di una realtà italiana che gestisca un network di Hotel e Resort 5 stelle e l’alleanza commerciale con Starhotels – società ottimamente gestita – è un passo per offrire sia nelle città e sia nella magica campagna toscana emozioni uniche, grazie anche alla magica acqua”.

Terme di Saturnia Natural Spa & Golf Resort si sviluppa intorno alla millenaria sorgente dalla quale da tremila anni scaturisce un’acqua unica al mondo, definita dagli antichi come “bagno santo”.

Ricavato da un’antica costruzione in travertino, il Resort 5 stelle, con le sue 130 camere, abbraccia da

100 anni la millenaria sorgente termale

L'alleanza è già stata siglata e a partire dal prossimo primo gennaio Terme di Saturnia SPA & Golf Resort si aggiungerà ufficialmente ai 12 hotel parte di Starhotels Collezione: l'Helvetia & Bristol di Firenze, i londinesi The Franklin, The Gore e The Pelham, il Rosa Grand di Milano, il Castille di Parigi, il The Michelangelo di New York, l'Hotel d'Inghilterra di Roma, il Grand Hotel Continental di Siena, il Savoia Excelsior Palace di Trieste, lo Splendid Venice di Venezia, l'Hotel Villa Michelangelo di Vicenza.



Reliability Transparency Independence



AxiA.RE, una società di consulenza specializzata nei servizi di Valutazione Tecnica ed Economica Immobiliare, con una specifica focalizzazione nell'attività di Esperto Indipendente per SGR e Fondi Immobiliari.



Il piano di dismissioni immobiliari della Banca d'Italia

È decollato il piano di vendite per gli immobili di proprietà della Banca d'Italia con l'obiettivo di valorizzare il patrimonio, dando nuova vita a stabili storici di elevato prestigio.

Ne abbiamo parlato con Luigi Donato, capo del dipartimento immobili e appalti.



Qual è lo stato attuale del mercato immobiliare italiano?

Per il mercato immobiliare italiano continua la fase di crescita del numero di compravendite, in particolare nelle maggiori città, avviatasi a partire dal 2014 dopo il significativo calo sperimentato all'indomani della crisi.

Secondo i dati dell'Agenzia delle Entrate, il settore residenziale ha registrato, anche nella prima parte del 2019, una crescita del numero delle transazioni e una riduzione dei tempi medi di vendita, dati questi che lasciano sperare per una possibile ripresa della dinamica dei prezzi, al momento manifestatasi soltanto nel segmento delle nuove costruzioni. In aumento, rispetto agli analoghi trimestri del 2018, sono risultati anche i livelli di attività registrati nel settore non residenziale nei primi due trimestri del 2019.

Da un'analisi delle diverse asset class, oltre alla conferma della rilevanza del comparto uffici, spicca nel terzo trimestre del 2019, la buona performance del retail, che mostra segnali di ripresa. Sebbene gli investimenti in Italia risultino molto diversificati dal punto di vista geografico, Milano si conferma tra le metropoli più attrattive anche a livello europeo

posizionandosi, tra le città italiane, al primo posto per investimenti immobiliari e per capacità di attrarre investimenti dall'estero. Continua inoltre a crescere il peso degli investitori stranieri che, anche quest'anno, rappresentano gli operatori più attivi nel settore non residenziale.

Dopo la crisi il mercato sembra ora godere di un momento di moderata espansione. Il piano di dismissione immobiliare della Banca d'Italia avverte questo clima migliorato?

Dieci anni dopo la crisi il mercato immobiliare registra alcuni segnali di ripresa; è in questo trend positivo che si inserisce il corposo piano di dismissione, relativo a circa 100 immobili, avviato dalla Banca d'Italia e condotto, fino a ora, con ottimi risultati, tanto da essere prossimi alla vendita di metà del pacchetto.

Le operazioni di vendita degli immobili che si sono resi disponibili dopo il processo di riorganizzazione, originariamente affidate ad un Advisor, sono state condotte con maggior successo direttamente dalla Banca che, in questi anni, è riuscita a vendere molti immobili non più utilizzati, senza perdere di vista la peculiarità

e la ricchezza architettonica degli edifici.

Quali sono i punti di forza del processo di dismissione avviato dalla Banca d'Italia?

Valorizzazione e rispetto dell'identità del territorio sono i criteri che guidano l'attività di dismissione messa in atto dalla Banca d'Italia.

La maggior parte degli edifici infatti, oltre ad essere situati nel centro storico delle città, fulcro delle attività locali e luogo di attrazione per il turismo, presentano caratteristiche architettoniche e artistiche tali da renderli degli unicum nel loro genere. Molti di essi costituiscono un punto di riferimento per il contesto urbano e per le comunità locali e possono rappresentare un perno fondamentale per l'avvio di progetti di sviluppo delle città. Del resto, considerata la bellezza architettonica e la localizzazione degli edifici, è facile riscontrare come questi si prestino ad essere riconvertiti, secondo le potenzialità della piazza di riferimento, ad uso turistico, commerciale o residenziale. Per questo motivo particolare attenzione viene prestata ai progetti di valorizzazione che, considerato

l'impatto positivo sul territorio, dovrebbero incontrare anche il favore delle amministrazioni locali. L'obiettivo perseguito dalla Banca non è quello di vendere a tutti i costi bensì quello di valorizzare il patrimonio, dando nuova vita a stabili storici di elevato prestigio. Vari e diversi tra loro sono i progetti di valorizzazione che hanno interessato gli immobili venduti. Udine, ad esempio, rappresenta una sintesi perfetta degli obiettivi che la Banca si è posta nell'attività di dismissione. Lo storico Palazzo Antonini, il "Palazzetto" e il Parco monumentale annesso verranno infatti valorizzati dall'Università locale che vi realizzerà il Polo Umanistico e Culturale dell'Ateneo. A Messina invece, l'Ateneo Peloritano ha acquistato la ex sede di Piazza Cavallotti per realizzare al suo interno un museo e un centro di ricerca fruibile non solo agli studenti ma a tutti i cittadini. Altro progetto ispirato dall'idea di riconversione e sfruttamento delle potenzialità connesse all'ubicazione dell'edificio nel centro della città, è quello che ha riguardato la ex sede di Belluno in piazza dei Martiri che dovrebbe diventare uno street center. In questo contesto si colloca inoltre il progetto che riguarda la ex sede di Siracusa a Ortigia dove,

in linea con la vocazione turistica della città, si vorrebbe realizzare una struttura alberghiera di qualità.

Oltre al pregio degli immobili, cosa attrae gli operatori? Cosa li spinge a investire in questi beni?

Sicuramente la trasparenza delle procedure rappresenta un forte incentivo per gli operatori.

La Banca ha infatti promosso un'attività incentrata sulla chiarezza delle informazioni e sulla pubblicità delle modalità di vendita, in modo da rendere visibili le opportunità di investimento ad un'ampia gamma di operatori, nazionali e internazionali.

Nella medesima prospettiva si pone la scelta di rendere disponibile sul sito istituzionale della Banca una sezione interamente dedicata alle operazioni di vendita, con foto e descrizione degli immobili disponibili e indicazione di riferimenti da contattare per avere informazioni ulteriori e richiedere sopralluoghi.

Soluzioni che agevolano le relazioni con il mercato e assicurano un'interlocuzione diretta con gli operatori del settore.

Di recente è stato stipulato un protocollo d'intesa con l'Agenzia del Demanio. Cosa significa per il processo di dismissione?

La trasparenza e la correttezza guidano, come già detto, ogni fase del processo di dismissione. Il protocollo recentemente siglato con l'Agenzia del Demanio ne costituisce un'evidente espressione, permettendo alla Banca di avvalersi, nell'ambito delle procedure di vendita, del supporto di un ente di comprovata esperienza.

Per effetto del protocollo, tra le due istituzioni ci sarà una condivisione delle informazioni e delle conoscenze in tema di andamento del mercato immobiliare nonché la possibilità, per la Banca d'Italia, di avvalersi anche del supporto dell'Agenzia del Demanio – commissione di congruità - nell'ambito della valutazione degli immobili destinati alla dismissione.

AbitareIn entra nel mercato degli affitti con Homizy

Le soluzioni abitative urbane puntano sempre più sulle nuove declinazioni della locazione e della condivisione. E' in questo contesto che AbitareIn entra nel mercato degli affitti con Homizy, la nuova linea strategica di business dedicata allo sviluppo di immobili che saranno messi a reddito attraverso soluzioni di co-living.

Per la società quotata sul mercato Aim Italia e attiva nello sviluppo residenziale a Milano la realizzazione di almeno 3mila stanze "corrispondenti – sottolinea la società - secondo i parametri attuali, a un investimento di circa 175 milioni di euro" – costituisca il livello di "massa critica" necessario al raggiungimento di una posizione di leadership che consenta di mantenere un vantaggio competitivo di lungo termine.

Il finanziamento delle operazioni avverrebbe in parte tramite mutui fondiari verso gli istituti finanziari e in parte tramite il ricorso all'equity direttamente da parte della società Homizy, nelle modalità che saranno ritenute di volta in volta più opportune.

L'obiettivo della società guidata da Luigi Gozzini e Marco Grillo è porsi in una situazione di vantaggio competitivo, in un settore del mercato residenziale milanese estremamente favorevole: il co-living è una tipologia di business conosciuta a livello internazionale, ma è ancora poco sviluppata in Italia.

Luigi Gozzini, presidente:

“AbitareIn ha maturato un tale livello di competenza che le ha consentito di anticipare il mercato raggiungendo in brevissimo tempo una posizione di leadership nel segmento dello sviluppo residenziale a Milano, grazie all'ideazione e al continuo perfezionamento di un modello di business unico e altamente specializzato.

La nascita di Homizy si basa sul medesimo presupposto: concepire un prodotto unico e innovativo che vada a soddisfare una nuova tipologia di domanda, anticipando i tempi del mercato”.

Marco Grillo, AD di AbitareIn:

“Il mercato delle locazioni a Milano è in fortissima crescita, con un



costante incremento della domanda che non trova più stock disponibile di qualità a costi sostenibili. Obiettivo di Homizy è quello di rispondere a questa domanda in costante crescita, offrendo soluzioni abitative smart e di tendenza grazie alla formula del co-living, con ampi spazi di socialità e un notevole supporto tecnologico”.

Il business di Homizy, definito “build to share”, rappresenta la declinazione in campo residenziale del concetto di sharing economy: la condivisione di beni, spazi e servizi per creare nuove occasioni di socialità e coesione, mediante un importante utilizzo della tecnologia.

“L’ingresso di AbitareIn nel mercato degli affitti – comunica la società – consentirà di sfruttare al massimo le competenze maturate negli anni: i nuovi edifici, infatti, verranno costruiti principalmente mediante demolizione e ricostruzione di immobili esistenti, in pieno spirito di rigenerazione urbana, e saranno composti da grandi appartamenti con diverse camere da letto, in parte con bagno privato e in parte con bagno in condivisione, zone living e cucina in condivisione”.

Il progetto prevede anche, in percentuale minore, la realizzazione di piccoli bilocali (cosiddetti Studio) e spazi comuni adibiti a diverse attività: dal co-working, ai bike lab, al fitness e allo svago.



Impianti sportivi e Hotellerie: nuovi target per investitori internazionali e fondi immobiliari italiani

Stadi, impianti sportivi e Hotellerie sono i nuovi mercati-target di investimento per gli operatori finanziari internazionali, in considerazione delle nuove norme che agevolano il processo di sviluppo amministrativo da un lato e delle crescenti esigenze sociali di rivitalizzare questi mercati core dell'economia italiana, dall'altro.

Improrogabile ormai è il processo di miglioramento delle infrastrutture italiane.

Ne abbiamo parlato con il Professore Emiliano Russo alla presentazione del suo volume "Il Diritto Immobiliare" tenutosi nella nuova sede della Luiss Business School di Milano.

“Nel settore stadi e impianti sportivi, il grande volume d'affari del settore sportivo professionale, particolarmente calcistico (es. contribuzione fiscale e previdenziale del calcio professionistico negli ultimi 10 anni: 10,2 Mld/€) impone di colmare il divario rispetto al profondo degrado funzionale degli impianti sportivi (es. vetustà media degli stadi italiani: 60 anni; su 126 strutture utilizzate dal calcio professionistico, 69 hanno una capienza inferiore a 10.000 posti).

La normativa – spiega Emiliano Russo - oggi è adeguata e i grandi gestori italiani di fondi immobiliari sono pronti per raccogliere equity dei partner internazionali da investire nel mercato italiano. Nel settore hotellerie, il crescente ingresso di



gruppi alberghieri internazionali e di investitori finanziari esteri, in particolare francesi, tedeschi e israeliani, sta contribuendo a quel processo di maturazione del mercato della proprietà alberghiera rispetto alla tradizionale distorsione rappresentata da una eccessiva “frammentazione e familiarizzazione” della proprietà alberghiera italiana”. In particolare il segmento dei centri commerciali “sta vivendo una nuova giovinezza – aggiunge Russo - dopo periodi di difficoltà si stanno sviluppando nuove forme di distribuzione e a questo stanno contribuendo operatori italiani ed esteri con forme di retail park, nuove forme di distribuzione e alcuni operatori stanno facendo l’ammirevole sforzo di coniugare la distribuzione tradizionale nel centro commerciale con le vendite online”.

In questo senso il volume “Il Diritto Immobiliare” è di grande attualità.

“Il volume si pone l’obiettivo di fare una sintesi delle esperienze immobiliari, legali e non solo, degli ultimi 10 anni

– sottolinea Russo - Accoglie il contributo di numerosi professionisti di aziende immobiliari e tratta i temi delle acquisizioni immobiliari in tutti i momenti dell’evoluzione dell’acquisizione stessa.

Abbiamo cercato di dare una rappresentazione più ampia e autorevole possibile.

C’è una parte di grande innovazione riguardante i temi quali gli impianti sportivi, tema tra l’altro di grandissima attualità, npl, alberghi e crowdfunding.”



**GUARDA
L’INTERVISTA:**

**Emiliano
Russo**



The Best Rent cresce con gli affitti brevi

GUARDA
L'INTERVISTA:

Cristiano
Berti



In un contesto economico generale dominato dall'incertezza, flessibilità è la parola d'ordine. E qui si spiega parte del successo del mercato degli affitti brevi, soprattutto a Milano dove negli ultimi cinque anni ha avuto "un'evoluzione repentina, considerando che siamo passati da circa 1000/1500 appartamenti nel 2012/2013 agli oltre 15mila presenti attualmente, sia gestiti da società sia gestiti privatamente".

Parola di Cristiano Berti, CEO di The Best Rent, azienda italiana che opera nel comparto degli affitti brevi offrendo in locazione appartamenti di medio-alto profilo. "In questo momento – spiega Berti a Monitorimmobiliare - c'è un'offerta molto alta ma, fortunatamente, la domanda sta sempre più crescendo dato che la città è in espansione continua da tutti punti di vista, anche per quanto riguarda gli aspetti sia negli affitti brevi sia in medi, con persone che vengono qua rimanendo non solo qualche giorno ma anche qualche mese".

Il boom del mercato degli affitti brevi ha aperto molte opportunità a chi possiede appartamenti nel capoluogo lombardo.



E i proprietari milanesi non restano a guardare. La maggior parte di loro è, infatti, propenso al rischio scegliendo un profilo remunerativo a percentuale, mentre solo una minoranza sceglie il più sicuro tasso fisso. “Noi come The Best Rent ai proprietari di appartamenti che ci danno in gestione il loro immobile offriamo due possibilità, un fisso mensile o un profilo a percentuale, quindi con una divisione del rischio – spiega Berti - Nonostante la prima sia più sicura, proprio per le condizioni uniche della città di Milano circa il 75% sceglie il profilo a percentuale che può sembrare più rischioso ma in molti rischiano per guadagnare di più e il risultato sembra dare loro ragione dato che, ovviamente, col profilo a percentuale arriva un guadagno superiore rispetto al fisso mensile”. Se a questo poi si aggiunge la possibilità, per il proprietario, di guadagnare mentre sta provando a vendere e di decidere con calma quando e come mettere in vendita l’immobile, si va a completare l’offerta con una soluzione per chi è indeciso tra la vendita e l’affitto con una nuova prospettiva: l’attesa diventa infatti un’opportunità di guadagno. L’idea è sempre di The Best Rent che va a gestire a 360 gradi l’appartamento durante il periodo che intercorre tra la presa in carico e il rogito. Il servizio si chiama Homefidence ed è utilizzabile anche da altri property manager professionali.

“Accanto a The Best Rent – sottolinea Berti - abbiamo creato Homefidence, un’agenzia immobiliare che insieme a The Best Rent utilizza la formula del ‘guadagna mentre vendi’, in

cui il proprietario mette in vendita l’appartamento mentre noi lo gestiamo a livello di affitto breve. Questa formula l’abbiamo veicolata anche a dei competitor di The Best Rent, avendo diverse collaborazioni con property manager di Milano. Per quanto riguarda il segmento lusso, ad esempio abbiamo raggiunto un accordo con Heart Milan Apartments, che ha portato come primo risultato la vendita di un appartamento un immobile in Corso Monforte.

Noi guardiamo a tutto quello che è innovazione sia dal punto di vista tecnologico, investiamo molto a livello di software, a livello gestionale e di big data per fare valutazioni immobiliari sempre più precise, e anche dal punto di vista di modelli di business, essendo sempre alla ricerca di novità come nel caso di Homefidence stessa – aggiunge Berti che anticipa altre novità. “Stiamo pensando di lanciare una sorta di franchising immobiliare innovativo – conclude”.



Catia Polidori (OPMI): Basta usare gli immobili come bancomat

Condivido e sottoscrivo la durissima reprimenda del Presidente Gabriele Buia all'Assemblea nazionale Ance nei confronti di un Governo, sordo alle urgenti necessità di uno settore tra i più vitali dell'economia.

[Vai alla notizia](#)



Salini Impregilo: per Lane contratto da 705 mln dlr

Lane, società statunitense del Gruppo Salini Impregilo, si aggiudica un contratto design-build del valore complessivo di 705 milioni di dollari per l'ampliamento dell'autostrada e l'installazione di un sistema a doppio pedaggio sulla I-405 tra l'interscambio I-405/SR a Renton e la NE 6th Street a Bellevue.

[Vai alla notizia](#)

In breve



Intesa Sp compra da Barclays 900 mln di mutui in bonis

Intesa Sanpaolo ha acquistato un portafoglio di mutui ipotecari in bonis, per un valore nominale di circa 900 milioni di euro dalla filiale italiana di Barclays. I mutui, prevalentemente destinati all'acquisto di prima casa, sono stati erogati a clientela italiana e garantiti da immobili residenziali situati in Italia.

[Vai alla notizia](#)



Fimaa-Confcommercio, bene stop aumento cedolare secc

Siamo soddisfatti della retromarcia del Governo sull'ipotesi di aumento della cedolare secca sulle locazioni a canone concordato con aliquota al 12,5% dal 2020.

[Vai alla notizia](#)



Dea Capital RE SGR, a Roma nasce Woliba Life and Business Park

A Roma nasce Woliba Life and Business Park. Il nuovo Business Park di via Laurentina 449, di proprietà di un Fondo immobiliare gestito da DeA Capital Real Estate SGR, è composto da cinque edifici, per un totale di 75mila mq in un'area verde di 20mila mq.

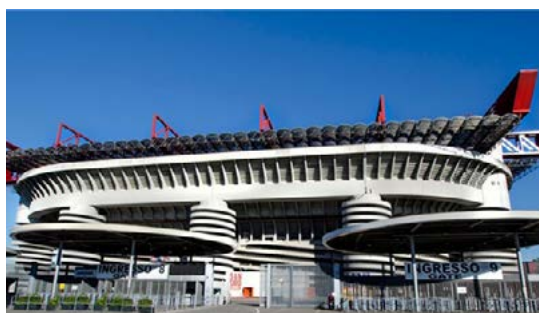
[Vai alla notizia](#)



Costruzioni: 45% fatturato società ingegneria è all'estero

L'industria italiana della progettazione e della consulenza cresce e si rafforza soprattutto oltreconfine. Nel 2018 le società di ingegneria, architettura e consulenza tecnico-economica tricolori "hanno fatto registrare un nuovo boom del fatturato estero: visto che il 45% di quello complessivo è stato prodotto oltreconfine.

[Vai alla notizia](#)



San Siro: Inter e Milan, bene decisione Comune su stadio

Inter e Milan hanno accolto "positivamente la notizia della approvazione dell'Ordine del Giorno da parte del Consiglio Comunale di Milano". Lo hanno reso noto le due società all'indomani del primo via libera, seppur condizionato con 16 paletti, sul progetto del nuovo stadio.

[Vai alla notizia](#)



I servizi di Facility: Milano, 6 novembre

Vent'anni di Facility Management: il prossimo 6 novembre a Palazzo delle Stelline di Milano l'evento organizzato da IFMA Italia festeggerà i suoi vent'anni con una nuova edizione.

[Vai alla notizia](#)