

Il Settimanale
del Real Estate
e dell'Asset
Management

Anno III - 2018
Numero 223
6-12 ottobre

REVIEW

WEB EDITION

Luca Rossetto
Amministratore Delegato
Casa.it

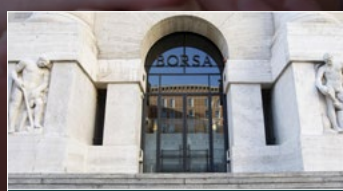
Real Estate sempre più online



Milano: residenziale in
crescita (video)



Smart city: la città si
trasforma (video)



Impregilo prepara
l'attacco ad Astaldi



Opportunità dal Real Estate,
malgrado l'aumento dei tassi

Sommario

03

Real Estate sempre più online (video)

Intervista a Luca Rossetto, general manager di Casa.it

09

Milano: immobiliare residenziale in crescita (video)

Il mercato residenziale della città di Milano si dimostra in grande fermento nel 2018, con importanti segnali di crescita per il futuro

12

Smart city: la città si trasforma (video)

Le città come laboratori permanenti di innovazione economica, ambientale e sociale. E' questa la visione dell'Osservatorio Smart City, progetto che comprende diverse realtà sulla tematica del rinnovamento urbano



14

Il Real Estate offre opportunità, nonostante l'aumento dei tassi

Il mercato immobiliare è in rialzo, seppur a un ritmo moderato. Ciò porta con sé delle opportunità per gli investitori

17

Borsa e costruzioni: Impregilo prepara l'attacco ad Astaldi

Dopo le indiscrezioni circolate nelle sale operative è arrivata la conferma ufficiale della società guidata dall'amministratore delegato Pietro Salini

20

Il meglio della settimana

La sintesi delle principali notizie dall'Italia e il punto dall'estero nella settimana appena trascorsa



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 III - 2018
Numero 223
6-12 ottobre

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

Direttore responsabile
Maurizio Cannone

Jacopo Basanisi
Fabio Basanisi

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



REAL ESTATE SEMPRE PIÙ ONLINE

Intervista a Luca Rossetto, amministratore delegato di Casa.it

Casa.it ha cambiato pelle. Nuova gestione, nuovi azionisti. Il bilancio del primo anno di attività.

L'ultimo bilancio è il primo esercizio completo dopo il management buyout che

abbiamo realizzato all'inizio del 2017. Un bilancio positivo, perché Casa.it ha chiuso con un utile dopo le imposte di 3,6 milioni di euro, risorse che destiniamo integralmente al reinvestimento.



Non ci sono dividendi, non ci sono debiti. Questo risultato è frutto di un lavoro che abbiamo cominciato due anni fa sul nostro prodotto e sul nostro servizio. Il nostro portale settimana dopo settimana sta battendo i record di visitatori unici, che hanno superato i 7 milioni di pagine viste e di sessioni. Oggi siamo un'azienda dotata di competenze adatte a competere su un mercato molto dinamico. Abbiamo ripreso ad assumere persone, dopo un esercizio di ristrutturazione che era imprescindibile, siamo tornati ad essere protagonisti nell'innovazione.

Abbiamo lanciato una serie di servizi intorno al nostro portale, incluso quello della Lead Generation per i mutui che sta rendendo molto felice anche Credipass, partner dell'operazione.

La nostra base clienti ha ripreso a crescere, stiamo guadagnando quote nel mercato degli agenti immobiliari. Un anno positivo quindi, ma guardiamo al futuro per ulteriori miglioramenti.

Avete dato il via ad un processo di rinnovamento, quali sono i nuovi progetti per il vostro portale?

Siamo in questa nuova sede da un anno e mezzo, è una sede che abbiamo pensato e realizzato come fosse giusto ed è un ambiente di lavoro efficiente, gradevole

e attento ai bisogni delle persone e dove c'è un'attenzione particolare verso una caratteristica, deve funzionare tutto benissimo.

Ogni dettaglio è curato inclusa l'abbondanza di spazi per la pausa, la ricreazione e la ristorazione. Io non credo che il luogo di lavoro sia la propria casa, ma nel luogo di lavoro una persona deve trovare tutte le risorse necessarie a lavorare bene e lavorare privo di stress.

Questa sede è anche un biglietto da visita, noi ci occupiamo di fornire servizi alla cui base ci sono tecnologie sofisticate, se un nostro cliente o un nostro interlocutore entra in un luogo in cui le cose non funzionano e la comunicazione non è chiara ne ha un'impressione disastrosa. È vero che la sostanza è importante ma

faccio mio il motto di una grande azienda di pubblicità: a truth well told. Lavorare fortemente sulla sostanza e comunicarla molto bene, le due cose per noi vanno di pari passo. Questa sede per noi è un'importante strumento per comunicare a noi stessi, ai nostri collegi e ai nostri clienti il tipo di personalità che abbiamo. Luminosa, spaziosa, attenta al **futuro** e alle persone, rigorosa, poi gli errori ci sono, semplicemente si sistemano.

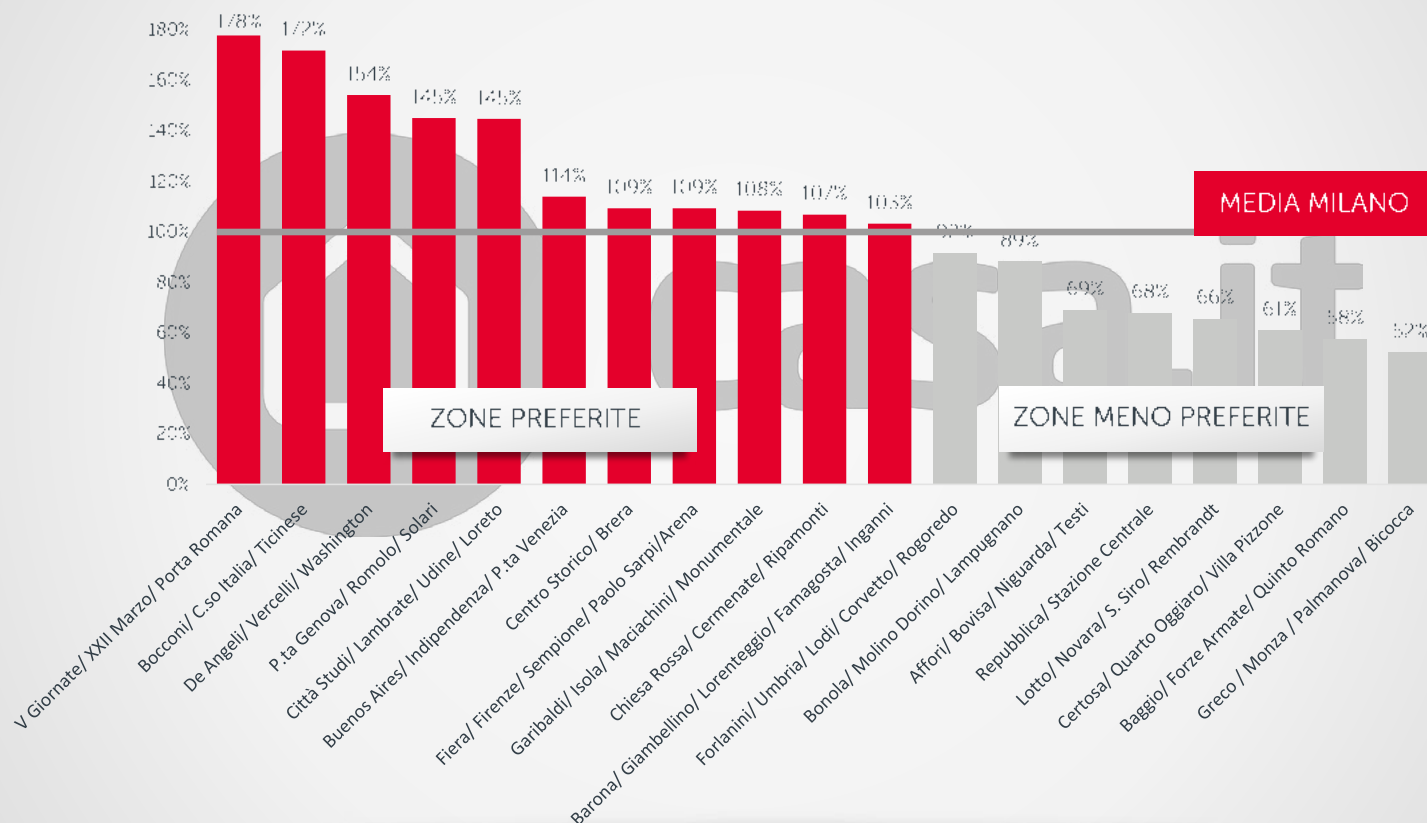
Nella nostra sede abbiamo la nostra fabbrica dei servizi, abbiamo rinunciato



Indice di interesse

L'interesse del pubblico Milano

Visualizzazioni per annuncio rispetto alla media della città



completamente a risorse esterne per produrre i nostri servizi tecnologici. Le persone che lavorano sui nostri servizi sono tutti colleghi con contratti a tempo indeterminato, nel gruppo abbiamo 8 nazionalità che lavorano con noi e quindi abbiamo fatto la scelta di avere la disponibilità di persone che al 100% lavorano per noi, al 100% sono impegnate su progetti interni e hanno una serenità che aiuta ad essere produttivi.

La nostra è una sede attenta ad alcuni dettagli, nessuna persona lascia i propri rifiuti in giro avendo a disposizione delle isole ecologiche, e anche questo è un piccolo messaggio per dire che siamo partecipi di una piccola comunità, e questa comunità funziona bene se ciascuno da il proprio contributo.

Nuovi servizi e nuove attività: noi stiamo sicuramente molto concentrati a rafforzare grandemente il cuore del nostro business, essere capaci di fornire a sempre più consumatori e visitatori una visita di tutte le proprietà immobiliari pubblicate sul portale e attrarre il massimo del traffico possibile per far vendere più velocemente possibile. Ci stiamo muovendo su aree adiacenti, abbiamo stipulato un accordo con Credipass uno dei più grandi **broker finanziari assicurativi** italiani in quanto la vendita di case e la ricerca di un mutuo sono due attività molto collegate quindi chi visita il nostro portale ha la possibilità di fare una valutazione del costo del mutuo, della rata e addirittura scegliere gli immobili per rata mutuo, cercando l'immobile per zone fissando un limite per la rata del

“Abbiamo lanciato lo scorso anno Casa Lab, il concetto di base è che un portale serve a vendere gli immobili, a pubblicizzare e mettere in contatto venditore e compratore, tuttavia un portale è una fonte preziosissima di informazioni per un mercato come quello immobiliare”

Casa.it: Key performance indicators

M€	FY18	FY17	Δ YoY
Operating Ebitda	6.1	1.4	>100%
Utile dopo le imposte	3.6	(2.8)	>100%

Group: Key performance indicators

M€	FY18	FY17	Δ YoY
Operating Ebitda	12.6	6.6	+91%
Utile netto dopo le imposte	7.5	(0.8)	>100%

mutuo. Questa è una modalità di ricerca introdotta da poco che sta funzionando molto bene.

Abbiamo lanciato lo scorso anno Casa Lab, il concetto di base è che un portale serve a vendere gli immobili, a pubblicizzare e mettere in contatto venditore e compratore, tuttavia un portale è una fonte preziosissima di informazioni per un mercato come quello immobiliare.

Per chi vende e chi si occupa di un mercato sapere se le preferenze dei consumatori si spostano è importantissimo, ecco noi come portale siamo in grado di fornire queste indicazioni.

Un'altra cosa che misuriamo e che mettiamo a disposizione di privati, banche e operatori è la durata degli annunci in una certa area geografica.

Se noi vediamo che rispetto all'anno scorso la durata degli annunci si è ridotta moltissimo vuol dire che lì si vende molto più rapidamente dello scorso anno.

Queste sono informazioni importanti e oggettive, basate non su dei campioni ma sul comportamento aggregato di molti milioni di visitatori del portale Casa.it.

Un contributo oggettivo e misurabile alla formazione del prezzo e alla comprensione

di che tipo di investimento immobiliare fare, grazie alla comprensione di una distanza tra offerta e domanda.

Come giudica l'attuale situazione del mercato e l'importanza delle nuove tecnologie nel settore??

Sul mercato dopo aver realizzato un paio d'anni di ripresa, che peraltro si poteva osservare da alcuni dati che noi rilevavamo, nell'ultimo trimestre 2015. Ricordo che le ricerche sul nostro portale crescevano a due cifre rispetto all'anno precedente, un'indicatore che ci dava confidenza sulla ripresa del mercato. La gente va a cercare case o a visitare i portali dove ci sono case in vendita solo se ha in prospettiva un'ipotesi di acquisto, l'interesse non si trasforma automaticamente in acquisto ma tra uno che non cerca e uno che lo fa, il secondo ha più probabilità di comprare.

Il mercato oggi sta scontando una fase di incertezza legata alle vicende macroeconomiche del paese, in particolare all'incertezza sulla persistenza di uno scenario di tassi di interesse bassissimi. Quando si nomina lo spread in realtà bisognerebbe chiamarlo "quanto mi



Guarda la videointervista a
[Luca Rossetto](#)

“La relazione rimane un elemento importante tra compratore e venditore, nessuna tecnologia può sostituirla”

costerà come rata del mutuo comprarmi la mia prossima casa”, questo è il vero significato dello spread per gli italiani. Ci sono altri elementi che condizionano l’andamento del mercato, uno sicuramente è una qualità dello stock particolarmente deteriorata soprattutto in alcune aree, la gran parte dello stock italiano è vecchio e sottomanutenuto e non offre un riscontro con quelli che sono i desideri delle persone.

Un indicatore importante è l’aumentare della differenza di **valore fra un metro quadro** in una certa zona nuovo e un metro quadro nella stessa zona usato. Questa distanza sta aumentando, la gente è più disposta a comprare qualcosa di moderno che non costi tantissimo e che sia acusticamente a standard, purtroppo la gran parte delle nostre città sono state costruite in epoche non propriamente gratificanti dal punto di vista della qualità immobiliare. Nel tempo sono stati sottomanutentuti quindi questo è un altro elemento che condiziona il mercato.

Un ulteriore elemento caratteristico del mercato italiano è la presenza di molti NPL, molti immobili che il debitore non è in grado di pagare. Da qui partono due filoni, le aste giudiziarie e le vendite di immobili legati a non performing loans che deprimono il mercato dato che le logiche sono molto diverse.

La tecnologia è una cosa che permette alla società umana di fare qualcosa con meno fatica e di vivere meglio. La tecnologia permette di fare molto meglio, molto prima e a un costo molto ridotto alcune cose e ci permette comunque di mettere a frutto la capacità professionale umana. La relazione rimane un elemento importante

tra compratore e venditore, nessuna tecnologia può sostituirla. il settore immobiliare in Italia è un settore in cui la tecnologia è particolarmente arretrata, prendendo un esempio estero estremo come la Gran Bretagna gli agenti immobiliari hanno auto più costose, guadagnano molti più soldi e vivono meglio della media dei colleghi di altri paesi inclusa l’Italia.

Mi viene da dire che la tecnologia aumenta la produttività, che permette di fare più cose e questo permette di guadagnare di più.

Due anni fa abbiamo lanciato la **fotografia a 360 gradi**, un modo molto più intuitivo di raccontare un immobile, il costo di questa tecnologia è zero per pubblicare sul portale e ci vuole una macchina fotografica semplicissima da usare che ho testato personalmente. La penetrazione sui nostri clienti e agenti immobiliari di questa tecnologia è di pochissimi punti percentuali, e questo è abbastanza stupefacente perché permetterebbe a chi vuole visitare una casa di vedere le stanze molto meglio di una fotografia, semplicemente muovendo un dito o premendo un click. Tutti questi sono accorgimenti che assomigliano molto al packaging dei biscotti del supermercato, si tratta in fondo di un foglio di carta o di plastica, ma è quello che può dirottare l’attenzione di migliaia e migliaia di consumatori.

La vetrina è importante, le tecnologie che aiutano a renderla più accattivante, attraente e più profonda sono a portata di mano da anni.

Il sistema e gli attori sono lenti nell’adozione, le due qualità che dobbiamo avere sono persistenza e pazienza.



Gallerie Commerciali Italia diventa

CEETRUS
Italy

Gallerie Commerciali Italia cambia pelle e si trasforma in Ceetrus Italy, in linea con il cambio della corporate da Immochan a Ceetrus. Un vero global urban player, attore del real estate a 360° con una visione concreta e ambiziosa: creare spazi di vita smart e sostenibili, che favoriscano la connessione tra le persone e soddisfino le esigenze del territorio e dei cittadini.

CEETRUS TI ASPETTA A MAPIC 2018

Ceetrus Italy S.p.A.
+39 02 57 58 24 20
ceetrus.com | gallerieauchan.it





Contenuto esclusivo

Milano: immobiliare residenziale in crescita

Il mercato residenziale della città di Milano si dimostra in grande fermento nel 2018, con importanti segnali di crescita per il futuro. La ricerca **“Residenziale a Milano: mercato immobiliare e trend emergenti. Analisi delle nuove iniziative e anticipazione delle tendenze dell’abitare”**, elaborata dal centro studi **Sigest**, ha rilevato 145 iniziative nel 2018, per un totale di 5.500 appartamenti coinvolti nelle transazioni.

Le vendite hanno riguardato 1.233 abitazioni, per un aumento del 32% rispetto al 2017. Di queste, il 53% è rappresentato da prodotto già presente sul mercato nel 2017, mentre il 47% è stato immesso negli ultimi 12 mesi. Le nuove iniziative sono state 26, mentre 38 progetti hanno ultimato la commercializzazione entro giugno di quest’anno. Lo stock residuo coinvolge 1039 unità immobiliari, per l’85% localizzati nell’area della Circonvallazione milanese.



I **prezzi** medi registrati si attestano su una media di 10.100 euro al mq nel Centro, 8.600 euro al mq nella fascia dei Bastioni, mentre nella Circonvallazione i valori medi hanno raggiunto i 6.550 euro al mq. Le iniziative considerate sono per il 64% in pronta consegna, mentre il 14% degli sviluppi immobiliari sarà costruito entro il 2018, con il restante 22% che vedrà la luce entro il 2021.

Nelle zone Centro e Bastioni sono localizzate rispettivamente il 15 e il 12% delle 145 operazioni in corso, il restante 73% si colloca nella fascia della Circonvallazione. Le vendite mostrano un andamento simile, con il 78% circoscritto nella Circonvallazione, il 13% nei Bastioni e il 9% nel Centro.

Lo studio

La ricerca di Sigest sul mercato residenziale del capoluogo lombardo, giunta alla quinta edizione, nasce come monitoraggio sintetico delle iniziative abitative nella città, descrivendone l'andamento delle compravendite attraverso un'analisi dei dati accompagnata da riflessioni sulle tendenze dell'abitare, una guida utile agli sviluppatori per la realizzazione di progetti coerenti con i

bisogni abitativi di domani.

Oggetto dello studio sono le iniziative di nuova costruzione e completa ristrutturazione commercializzate tra giugno 2017 e giugno 2018 nella città di Milano entro il confine urbano della Circonvallazione esterna.

I prezzi sono stati analizzati attraverso schede di dettaglio per ogni iniziativa rilevata e tabelle che definiscono i valori massimi, medi e minimi delle singole operazioni, relativi alla zona di riferimento, sia all'intera città.

Secondo **Vincenzo Albanese**, ceo Sigest, i risultati della ricerca mostrano una città che si muove ad una velocità diversa dal resto del Paese, anche grazie ai nuovi progetti urbanistici che hanno cambiato volto alla città, rendendola più appetibile rispetto ad altri centri. La domanda oggi si concentra su location storiche e alternative di tendenza, in zone accessibili e ben servite. Considerando il veloce assorbimento delle unità realizzate, il rischio è quello di non riuscire a soddisfare la domanda di nuove abitazioni. La prossima sfida è dunque la creazione di nuovo prodotto di qualità anche al di fuori della Circonvallazione, con attenzione all'innovazione e prezzi contenuti.



Le interviste



Guarda la videointervista a
Francesca Bombelli

Francesca Bombelli, responsabile centro studi Sigest

“Per la quinta edizione del rapporto sul residenziale a Milano abbiamo analizzato 145 iniziative di compravendita riguardanti il nuovo prodotto residenziale. Lo studio analizza le iniziative e gli appartamenti presenti sul mercato all’interno della circoscrizione milanese. La scelta è dettata dalla particolarità della piazza milanese, certamente la più dinamica dell’intero Paese. Non si tratta di una ricerca estemporanea dell’eccellenza, ma riteniamo che sia strategica per individuare le tendenze che solo un mercato così dinamico e così accelerato riesce ad evidenziare. Particolare interesse della ricerca è dedicata al prodotto più nuovo, perché si tratta di quello più innovativo, che ha recepito le richieste del mercato. Le performance di questo segmento sono sicuramente interessanti”.



Guarda la videointervista a
Vincenzo Albanese

Vincenzo Albanese, ceo Sigest

“La nostra ricerca percorre dodici mesi di attività da luglio 2017 a giugno 2018. All’interno dello studio sono presenti anche quelli che non sono atti di vendita ma ancora preliminari di compravendite, dati più freschi e più significativi per rappresentare la situazione che sta vivendo Milano. La città si conferma molto dinamica per numero di transazioni, quest’anno continueremo a viaggiare intorno alle 25.000 transazioni, sui livelli pre-bolla. Sui valori continuiamo ad avere limature per l’usato, mentre il nuovo dall’inizio dell’anno, con un primo trimestre confermato dal secondo, abbiamo incrementi anche significativi, ma ancora a macchia di leopardo. Quello che riscontriamo in maniera evidente è la scarsità di prodotto che arriva sul mercato, circa un 30% in meno di iniziative nel perimetro considerato. Questo porterà ad avere una scarsità importante di prodotto, perché in città la domanda continua ad essere importante non solo per i milanesi, ma anche per gli investitori esteri. Chi arriva da fuori dall’Italia solo solitamente altospentimenti, che cercano qualità. Per i prossimi dodici mesi auspichiamo che si riesca finalmente a fare del prodotto di qualità anche fuori dall’area centrale, un prodotto anche più abbordabile dal punto di vista economico, pur mantenendo i benchmark di qualità irrinunciabili al giorno d’oggi, come la classificazione energetica di classe A”.



Contenuto esclusivo

Smart city: la città si trasforma

Le città come laboratori permanenti di innovazione economica, ambientale e sociale.

E' questa la visione dell'**Osservatorio Smart City**, progetto che comprende diverse realtà sulla tematica del rinnovamento urbano.

Assoedilizia ha riunito rappresentanti del mondo accademico, operatori tecnici e della finanza, membri della classe politica e amministratori pubblici, grandi proprietari e investitori, per discutere degli scenari futuri delle nostre città.

Il percorso di rigenerazione urbana passa attraverso il rinnovamento tecnologico,

il riuso o la sostituzione edilizia, l'efficientamento energetico, ma anche le possibili soluzioni al problema abitativo.

Il convegno dal titolo convegno "**Le città italiane verso una trasformazione smart: esperienza e prospettive**", tenutosi all'Università Bocconi di Milano, è stata un'occasione per confrontarsi riguardo alle esperienze di rigenerazione urbana in Italia, della considerazione di cui nutre il processo di innovazione all'interno dell'Agenda Digitale e quale ruolo possono ricoprire le imprese nel processo di trasformazione smart delle città in cui viviamo.



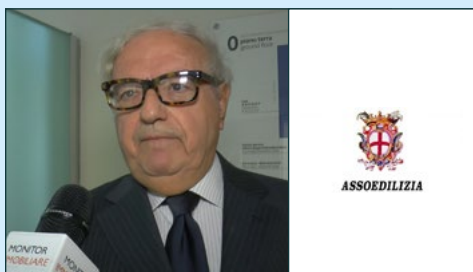
Le interviste



Guarda la videointervista a
Paola Pisano

Paola Pisano assessore all’Innovazione e Smart City Città di Torino

“Torino sta puntando molto sull’innovazione, per questo ha sviluppato Torino City Lab, iniziativa volta ad attirare innovazione di frontiera all’interno della città, per testare nuove idee e diffonderle una volta passata la fase di test. Per questo modello è importante la collaborazione, prima di tutto con il territorio, con le aziende e le università, ma anche con gli enti che supportano l’innovazione, come gli enti autorizzativi, o i vari osservatori del nostro Paese. C’è bisogno di fare rete e collaborare, attirare competenze nel Paese e scambiarsi best practice”.



Guarda la videointervista ad
Achille Colombo Clerici

Achille Colombo Clerici, presidente Assoedilizia

“Il processo di formazione delle smart city passa attraverso la riqualificazione funzionale e tecnologica delle città, che presuppone un processo di riqualificazione anche edilizia. Nel nostro Paese, visto lo stato delle periferie e l’obsolescenza di molti edifici, si può dire che mezza Italia sia da rifare. Noi pensiamo ad un vasto processo di recupero urbano, un processo di sistema, più che consistere in pochi interventi mirati. Un processo di sistema che deve coinvolgere il risparmio diffuso, quello delle famiglie, che oggi non sono interessate a riqualificare la città. Negli ultimi mesi non sono stati fatti passi avanti, il discorso è ancora tutto da impostare. Bisogna convincere le istituzioni che si tratta di un’occasione per una grande crescita economica, che possa rendere le città competitive e attrattive anche agli occhi degli investitori internazionali. La rigenerazione può essere l’occasione per impostare una nuova politica del territorio, per arrivare a forme di intervento rispettose del territorio, mentre fino ad ora le politiche erano attuate all’insegna del consumo di suolo indiscriminato. Può essere un’opportunità per risolvere il problema abitativo, da diverso tempo trascurato.

C’è da superare il pregiudizio verso la locazione privata abitativa, noi siamo fuori standard europeo perché con l’offerta di affitti privati siamo a valori molto bassi rispetto alla media continentale”.



Contenuto esclusivo

Il real estate offre opportunità, nonostante l'aumento dei tassi

Il mercato immobiliare è in rialzo, seppur a un ritmo moderato. Ciò porta con sé delle opportunità per gli investitori.

Il mercato immobiliare ha una caratteristica che piace a molti: si muove lentamente, senza essere colpito dalle fluttuazioni giornaliere dei mercati.

I **trend di lungo periodo** possono certamente influenzare in positivo o in negativo il mondo immobiliare (e lo faranno), ma anche in uno scenario politico-economico burrascoso il real estate continua ad offrire ai clienti un porto sicuro.

I prodotti di investimento nel settore immobiliare, infatti, possono offrire

eccellenti rendimenti corretti per il rischio, oltre ad una minor volatilità. La scarsa correlazione con azioni e obbligazioni fa inoltre del real estate anche una fonte di diversificazione.

Le condizioni di mercato del settore, dal punto di vista della domanda e dell'offerta, sono positive, così come positivi sono i fondamentali.

Sotto molti punti di vista, il mercato continua a migliorare.

Allo stesso tempo, la crescita dell'economia **Usa** è solida, lenta e

costante, con il susseguirsi di ottimi dati trimestrali del PIL.

La disoccupazione è ai minimi storici, e i consumi continuano a crescere. Tutti questi sono fattori che fanno bene al settore immobiliare nel suo complesso, e in particolare a segmenti come quello degli uffici, delle abitazioni multifamiliari e dell'edilizia industriale.

I valori di domanda e offerta restano il nodo centrale.

L'offerta di nuovi immobili è molto bassa. Chi non si occupa di questo settore potrebbe pensare, guardandosi attorno e vedendo molte gru ed edifici in costruzione, che non sia così, ma di fatto i completamenti di nuovi immobili – di qualsiasi tipo - sono molto sotto le medie storiche. La domanda è molto superiore all'offerta.

La **Federal Reserve**, nel frattempo, ha già alzato i tassi di interesse quattro volte. In generale, il settore immobiliare non ne ha risentito.

L'industria del real estate viene influenzata di più dai costi del lavoro e dei materiali, che sono sì aumentati, ma non necessariamente a causa dell'inflazione, e l'attività di costruzione continua.

La redditività dello sviluppo di nuove proprietà immobiliari resta tra il 20 e il 30%. Se la redditività dovesse calare al di sotto del 20 o del 15%, l'attività di costruzione potrebbe frenare, ma non sembra che ciò possa accadere, né a breve né nei prossimi anni.

Se l'inflazione dovesse continuare a salire (insieme ad un **PIL** che continua a crescere,

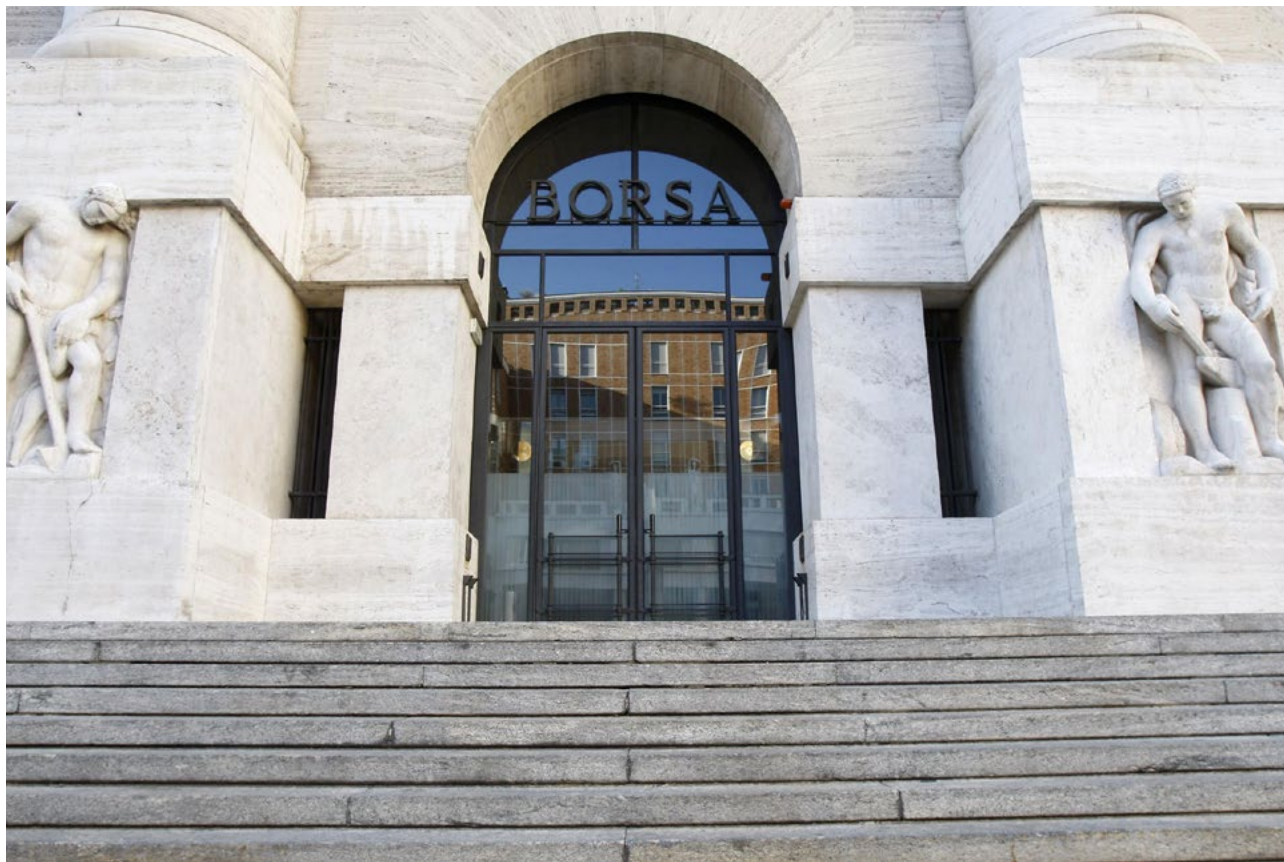


come sta avvenendo) il real estate potrebbe beneficiarne: gli affitti tenderebbero infatti a crescere, con una domanda ancora forte. Poiché incorpora in sé una copertura contro l'inflazione, l'investimento in real estate può potenzialmente fornire un reddito regolare in diversi scenari di mercato.

Gli affitti – che si tratti di appartamenti, edifici industriali, uffici, spazi commerciali – stanno assorbendo la nuova offerta. Nel settore commerciale la nuova offerta è limitata dalla rivoluzione dell'e-commerce, mentre in quello industriale non si riesce a costruire abbastanza velocemente da soddisfare la crescente domanda. Anche l'obsolescenza sta avendo un ruolo.



Borsa e costruzioni: Impregilo prepara l'attacco ad Astaldi



Il dossier per il salvataggio di **Astaldi** circolava già da giorni, da quando cioè il secondo general contractor italiano, in seria difficoltà, ha avviato la procedura di concordato in continuità. Scende in campo formalmente il numero uno del mercato, Salini Impregilo, in assedio da giorni. Dopo le indiscrezioni circolate nelle sale operative è arrivata la conferma ufficiale della società guidata dall'amministratore delegato **Pietro Salini**. "Salini Impregilo nell'ambito della strategia di consolidamento della propria posizione di leadership nel settore delle grandi opere infrastrutturali valuta continuamente ogni opportunità di crescita", si legge nell'incipit del comunicato apparentemente generico diramato in serata a Borsa chiusa. Ed è in quest'ottica che la preda Astaldi diventa una opportunità. Impregilo non nega di seguire "con attenzione le evoluzioni riguardanti società operanti nel settore delle costruzioni all'estero e in Italia, e tra queste anche il Gruppo Astaldi, con l'obiettivo di valutare ogni possibile opzione coerente con i propri obiettivi

di disciplina finanziaria e creazione di valore per i propri stakeholders. Ad oggi - precisa - non è stata assunta alcuna determinazione in merito". Determinazioni per le quali però sarebbe ormai solo questione di tempo. Il primo passo sarà la probabile decisione di Salini Impregilo di farsi carico della realizzazione delle opere nelle quali è coinvolta con Astaldi.

Salini Impregilo e Astaldi sono già oggi di gran lunga le prime due imprese di costruzione in Italia: la prima ha chiuso il 2017 con un fatturato consolidato di 6.107 milioni di euro, la seconda con 3.060. Insieme, dunque, se dovessero prendere corpo il "matrimonio", Salini e Astaldi avrebbero circa 9 miliardi di euro di valore della produzione consolidata. Tuttavia la gran parte dell'attività dei due gruppi è all'estero: in Italia Salini Impregilo nel 2017 ha fatturato 500 milioni, Astaldi 743 milioni. Insieme, dunque, arriverebbero (a dati attuali) a circa 1,2 miliardi, pari a solo l'1% del valore delle costruzioni in



Italia (totale 122,7 miliardi, dati Ance), o pari al 5% se consideriamo solo il mercato dei lavori pubblici (23 miliardi di euro di spesa effettiva, dati Ance). Salini e Astaldi insieme, con i nove miliardi di euro di fatturato, salirebbero nella classifica europea dei costruttori dall'attuale 11.ma posizione di Salini Impregilo al nono posto, ma ancora lontani dal vertice.

Il tempo stringe e l'operazione di 'fusione' non è affatto facile. Da giorni gli istituti di credito e un team di legali sono al lavoro sul dossier.

Intanto Astaldi prova a metterci "una pezza" con un comunicato ha sottolineato che la procedura di "concordato preventivo in continuità" ha lo scopo di garantire ai committenti la regolare prosecuzione dei lavori in tutti i cantieri in cui il Gruppo sta operando, oltre che tutelare i creditori e preservare il patrimonio aziendale.

Il secondo gruppo di costruzioni in Italia, controllato dalla famiglia Astaldi e quotato in Borsa da oltre 15 anni, dunque, prova a mettere a tacere le voci per cui le difficoltà finanziarie e di solvibilità nei confronti dei creditori e del sistema bancario (tra le più esposte Intesa Sanpaolo, Unicredit, Bnp Paribas e BancoBpm) rischiano di fermare anche i lavori in cui Astaldi è impegnata come general contractor o come azionista dei consorzi costituiti. Fra questi vi sono il primo lotto tra Verona e il bivio di Vicenza sulla tratta che dovrebbe arrivare fino a Padova, l'alta velocità

ferroviaria tra Napoli e Bari, per la tratta fino a Canello, la costruzione della galleria di base del Brennero, i lavori per la metro C di Roma in via di realizzazione e quelli della linea MM4 a Milano.

Astaldi precisa che l'azione di S&P di declassare il rating a D segue la decisione della società di presentare domanda di concordato. S&P valuta la situazione attuale di Astaldi al pari di un default "poiché la richiesta di concordato preventivo implica la sospensione dei pagamenti rivenienti da tutti gli impegni pregressi alla data di presentazione della domanda di concordato - sottolinea Astaldi - salvo espressa autorizzazione del tribunale, durante il periodo del concordato". La società, inoltre, precisa che tutti i pagamenti maturati relativi alle obbligazioni emesse sono stati regolarmente pagati. Il declassamento a D, default, "non è quindi in nessun modo da assimilare ad uno stato di fallimento del Gruppo", sottolinea.

Nel frattempo, secondo indiscrezioni, le trattative per la quota nella concessionaria del Terzo Ponte sul Bosforo stanno continuando con China Merchant Group che non ha ancora preso una decisione definitiva e Astaldi che mira a completare l'operazione entro la fine dell'anno. Inoltre, altre società cinesi e il fondo londinese Centricus Asset Management potrebbero essere interessate ad entrare nel consorzio con China Merchant Group.

AVVISO DI VENDITA DELL'IMMOBILE SITO IN BENEVENTO, PIAZZA RISORGIMENTO 7 - SENZA BASE D'ASTA

La Banca d'Italia intende alienare l'immobile sito in Benevento, Piazza Risorgimento 7, con una procedura di vendita senza base d'asta.

L'asset immobiliare, sito a ridosso del centro storico della città, è composto di due distinte strutture con destinazione d'uso mista: istituto di credito, residenziale, locali per esercizi sportivi.

La prima struttura, già adibita a Filiale della Banca, è costituita da una grande piastra servizi e da due torri di diversa altezza ove si trovano, su un totale di 7 piani (di cui 2 piani interrati e 1 piano copertura) i locali adibiti ad istituto di credito, 9 unità abitative, 9 cantine e 3 autorimesse.



La seconda struttura, adibita a complesso sportivo, è composta da un campo sportivo all'aperto e da due corpi di fabbrica su 1 piano: il più grande con sale ricreative e spogliatoi; il più piccolo adibito a deposito.

La superficie commerciale di uffici e residenze è di 3.873 mq circa. Il complesso sportivo ha una superficie lorda di 3.332 mq circa di cui 3.087 mq circa scoperti.

Si segnala che, sulla base di Convenzione con il Comune di Benevento, le aiuole ornamentali antistanti l'edificio sono in uso alla Banca. Classe Energetica uffici: G - Indice di prestazione energetica da 25.63KWh/m³ anno a 69.28 KWh/m³ anno.

Classe Energetica abitazioni: G - Indice di prestazione energetica 129.26 KWh/m² anno.

Il termine per la presentazione delle manifestazioni d'interesse è il 12 ottobre 2018 .
Per maggiori informazioni e dettagli www.bancaditalia.it/chi-siamo/beni-immobili



BANCA D'ITALIA
EUROSISTEMA

In breve

La sintesi delle principali notizie dall'Italia e il punto dall'estero nella settimana appena trascorsa



Bankitalia: elevata eterogeneità dei prezzi delle abitazioni (Report)

L'andamento medio dei prezzi delle abitazioni a livello nazionale nasconde una elevata eterogeneità tra aree e mercati locali; le disparità sono ancora più evidenti quando si considerano le quotazioni al metro quadro.

[vai alla notizia >](#)



Generali RE sbarca su mercato immobiliare scandinavo

Generali Real Estate è entrata sul mercato immobiliare scandinavo con la sua prima acquisizione diretta nella regione. La società ha rilevato, per conto del fondo del Gruppo Generali Geih, un immobile high-street retail di elevata qualità nel centro di Copenhagen, in Danimarca.

[vai alla notizia >](#)



Costruzioni, Ance: è boom fatturato imprese italiane all'estero

Nel 2017 il fatturato estero complessivo delle imprese italiane di costruzione è stato di 14,3 miliardi di euro, in crescita del 2% rispetto al 2016 e pari al 74% della produzione totale. Un valore più che raddoppiato rispetto a 10 anni fa (6,5 miliardi di euro).

[vai alla notizia >](#)



Mutui: erogato in aumento nei grandi centri, ma non in provincia

Nel primo semestre 2018 l'importo medio erogato dalle banche a chi ha acquistato casa in una città con più di 250 mila abitanti è aumentato del 7%, mentre l'importo concesso a chi, invece, ha comprato l'abitazione in un piccolo centro è diminuito dell'1,5.

[vai alla notizia >](#)



Genova, sindaco Bucci commissario straordinario per la ricostruzione

E' Marco Bucci, sindaco di Genova, il commissario per la ricostruzione del Ponte Morandi. Palazzo Chigi ha deciso. Bucci supera così la competizione delle ultime ore con Cingolani e Gemme.

[vai alla notizia >](#)



Turismo: Airbnb, over 60 guidano crescita, +26% in Italia

'Italia non è un paese (solo) per host giovani. La signora Ivana di Torino, con i suoi 88 anni e le sue recensioni 100% positive, ha stabilito il record di host più anziana d'Italia ma il suo non è un caso isolato.

[vai alla notizia >](#)



DeA Capital RE Sgr acquista Palazzo Aliverti a Milano

DeA Capital Real Estate Sgr spa ha acquistato Palazzo Aliverti, uno dei più prestigiosi complessi immobiliari di Milano, in via Broletto.

Il complesso immobiliare, con conduttore Legance, è stato ceduto da un fondo immobiliare gestito da Savills Investment Management SGR.

[vai alla notizia >](#)



Knight Frank: prezzi residenziale, Torino maglia nera nel mondo (Report)

Il valore medio di una proprietà nel secondo trimestre 2018 è aumentato del 4,3%. E' quanto emerge nell'ultimo Global Residential Cities Index di Knight Frank che traccia il movimento dei prezzi residenziali tradizionali in 150 città in tutto il mondo.

[vai alla notizia >](#)



AVVISO DI VENDITA DELL' IMMOBILE SITO IN PESARO, VIA G. ROSSINI 79 - SENZA BASE D'ASTA

La Banca d'Italia intende alienare l'edificio sito in Pesaro, Via G. Rossini n. 79, con una procedura di vendita senza base d'asta.

L'immobile è dotato di due accessi, il principale da Via G. Rossini, l'altro dalla Via Marsala e ha una superficie commerciale di circa 3.286 mq. Il complesso immobiliare è composto da un unico corpo di fabbrica e consta di quattro piani fuori terra, oltre al seminterrato e al sottotetto. Le destinazioni d'uso principali sono istituto di credito e residenziale per la presenza di alloggi situati ai piani secondo e terzo. L'immobile, situato nel perimetro del Centro Storico della città a 300 metri dalla centrale Piazza del Popolo, viene venduto libero ad eccezione di uno degli alloggi locato fino al 30 aprile 2018 (in forza di contratto regolarmente disdettato) e una cabina di trasformazione elettrica locata fino al 2020.

Classe energetica: F - EPgl,nren: 27.836 kWh/m² anno.

Il termine per la presentazione delle manifestazioni di interesse è il 12 ottobre 2018. Per maggiori informazioni e dettagli www.bancaditalia.it/chi-siamo/beni-immobili



BANCA D'ITALIA
EUROSISTEMA