

Nomisma: Il mercato immobiliare non brilla ma resiste (Video)

**ULI Italia e la digitalizzazione
dei progetti (Video)**

**Vittoria Assicurazioni lancia
l'incubatore tecnologico (Video)**

**Anziani (ma non troppo) i nuovi
inquilini di Percassi a Bergamo
(Video)**

**VivoQui, il nuovo portale di
ricerca immobiliare (Video)**



Nomisma: il mercato immobiliare non brilla ma resiste (Video)

Nonostante la congiuntura economica non sia delle migliori, il settore immobiliare può riservare ancora delle buone notizie.

3



Sommario

ULI Italia e la digitalizzazione dei progetti

Il ruolo della digitale nei progetti di rigenerazione urbana come nuovo strumento di sostenibilità: è stato questo il tema del seminario organizzato a Milano da ULI Italia.

11



Anziani (ma non troppo) i nuovi inquilini di Percassi a Bergamo (Video)

Il Gruppo AEGIDE Domitys sbarca sul mercato italiano con la prima "Senior serviced House" d'Italia: una struttura in costruzione a Bergamo all'interno di un più ampio lotto realizzato dall'Immobiliare Percassi.



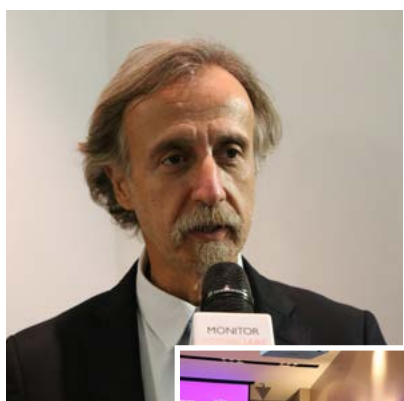
18



20

Vivoqui il nuovo portale di ricerca immobiliare (Video)

Dimmi che rata di mutuo vuoi pagare e ti trovo la casa (e il mutuo). Si potrebbe riassumere così l'idea alla base di Vivoqui.it, il nuovo portale immobiliare che ha come obiettivo semplificare la ricerca di una nuova abitazione con un finanziamento conveniente.



Vittoria Assicurazioni lancia l'incubatore tecnologico (Video)

Vittoria Assicurazioni apre il primo incubatore per startup nel settore assicurativo, dedicato a sviluppare nuove realtà tecnologicamente avanzate.

14



24 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 267
30 Novembre - 06 Dicembre

© 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

Nomisma: Il mercato immobiliare non brilla ma resiste

Nonostante la congiuntura economica non sia delle migliori, il settore immobiliare può riservare ancora delle buone notizie.

E' quanto emerso dall'Osservatorio Immobiliare 2019 di Nomisma sul mercato residenziale delle maggiori città italiane.

“Il settore immobiliare mostra una capacità di resistenza alla debolezza del contesto economico di riferimento superiore alle attese - dice Luca Dondi, direttore generale di Nomisma. La sostanziale stagnazione che caratterizza il nostro Paese non sembra avere scalfito la propensione proprietaria delle famiglie italiane.

La performance è quindi tutto sommato positiva”.

Le previsioni annunciate nel primo trimestre dell'anno si sono dunque verificate. “Rallenta in maniera forte l'economia in Europa - dicono da Nomisma -, una flessione impegnativa, che in Italia si concretizza in una crescita zero”. Il riflesso della situazione economica si vede sulle intenzioni di acquisto, in deciso calo.

“Se il trend viene confermato dobbiamo aspettarci una ripercussione sulle compravendite” dice Dondi.



**GUARDA
L'INTERVISTA:**

Luca Dondi

Amministratore Delegato - Nomisma



E proprio questo è uno dei motivi per cui, soprattutto in questo momento, il settore immobiliare andrebbe guardato con attenzione da parte di chi deve dettare l'agenda economica.

Sarà che è uno dei comparti più importanti per il nostro Paese (costituisce il 19% del Pil), sarà che è quello che esprime in maniera più diretta le conseguenze di un'economia instabile, fatto sta che tale allarme non andrebbe sottovalutato. Il quadro tracciato da Nomisma, infatti, lo dice chiaro e tondo: se non ci sarà una sostanziale ripresa economica, ne risentiremo su tutti i fronti.

“L'Italia è il Paese con le prospettive di crescita più basse tra i paesi industrializzati - ha spiegato l'economista Lucio Poma in occasione della presentazione del rapporto.

Malgrado il rilancio del Quantitative Easing da parte della nuova dirigenza alla Bce, l'economia italiana resta al palo, i consumi contratti.

Un generale trend di incertezza che si registra anche a livello mondiale.

“Persino la Fed svaluta, perché gli americani sono preoccupati dall'andamento generale.

Se anche la più grande banca centrale naviga a vista, questo ci dà la misura dell'incertezza” puntualizza Poma.

Ciò nonostante, il mercato immobiliare italiano non sta - per il momento - accusando i colpi dell'instabilità economica.

“Per la prima volta dopo 10 anni la variazione semestrale dei prezzi delle abitazioni delle principali città italiane è ritornata in territorio positivo”, dice Nomisma.



**GUARDA
L'INTERVISTA:**

Lucio Poma

responsabile scientifico industria
e innovazione - Nomisma



Rispetto al 2008 le compravendite di abitazioni nell'insieme dei maggiori mercati sono cresciute di 16.000 unità, mentre nel complesso il mercato italiano sconta ancora un differenziale negativo di 60.300 unità. Il divario sarebbe ben più ampio se paragonato ai picchi del 2006.

Nel periodo 2008-2019, nell'aggregato dei mercati maggiori, le città con performance residenziali migliori rispetto ai livelli del 2008 sono state Milano e Bologna, alle quali si deve aggiungere Padova, mercato più piccolo ma interessato da un aumento di ben 1.000 scambi rispetto ai 2.400 del 2008.

Al contrario, ci sono mercati tuttora sottodimensionati rispetto al 2008, quali in particolare Catania e Palermo, mentre altri, Venezia e Firenze, risultano allineati ai livelli del 2008.

Cosa accade al mercato immobiliare residenziale? Si compreranno più case nel 2020? E i prezzi come si muoveranno?

Il Rapporto registra per la prima volta dopo dieci anni, come detto, una variazione positiva dei prezzi delle abitazioni delle principali città italiane. Molto contenuta al solo +0,2% (-0,9% nel 2018), ma comunque nuova anche se



circoscritta ai contesti in cui la crescita economica è più marcata.

L'Osservatorio mette in luce che il mercato creditizio continua a essere il principale driver del settore immobiliare, grazie anche alle condizioni di eccezionale favore dei tassi di interesse.

Tuttavia, è in calo il numero di italiani che ricorrono al mutuo per comprare casa e in aumento quello di chi usa capitale proprio.

Entrando più nel dettaglio, sul fronte del credito, l'Osservatorio Immobiliare di Nomisma mette in luce che se da un lato le condizioni di eccezionale favore dei tassi di interesse alimentano la propensione all'indebitamento, la fragilità reddituale delle famiglie dovuta alla recessione spinge le banche a mantenere criteri molto rigorosi nel vaglio delle richieste di finanziamento.

Alla luce di questo approccio in fase di erogazione si spiega una dinamica creditizia in tendenziale rallentamento, con conseguenza nel 2019 di riduzione delle transazioni sostenute da mutuo, che passano dal 58,2% del 2018 al 51,8% del 2019.

Il resto viene, per l'appunto, comprato in contanti.

“Il calo delle erogazioni dipende dal clima di fiducia e dalle preoccupazioni delle banche sulla solvibilità dei mutuatari” spiega Dondi.

Secondo le previsioni di Nomisma quest'anno il mercato immobiliare nel suo complesso, non residenziale compreso, arriverà a 662mila scambi, per il 92% relativi al comparto residenziale.

Le compravendite di case supereranno 590mila unità a fine 2019, torneranno a quota 589mila nel 2020 per arrivare a 617mila nel 2021.

“Il tempo medio per vendere un'abitazione è di 6,2 mesi, ancora distante dal punto minimo del periodo 2000-2019 che è stato di 3,4 mesi. Vi sono però mercati nei quali la distanza dai minimi risulta contenuta, come ad esempio accade a Milano e Bologna, dove rispettivamente si riscontrano 3,9 e 5 mesi” recita il rapporto.

Sul fronte locazioni la domanda sostenuta per le abitazioni, sia di breve sia di lungo periodo, ha favorito la risalita dei canoni che per il secondo anno consecutivo fanno segnare variazioni positive ma al di sotto dell'1% annuo.



Considerando lo sconto praticato in fase di trattativa, le percentuali risultano tuttora piuttosto elevate (13,4% in media) rispetto ai livelli precrisi, ad esclusione di Milano in cui lo sconto si attesta intorno all'8,5%.

Da sottolineare il trend importante che porta al 50% la domanda che si rivolge all'opzione dell'affitto. Il Paese è più mobile rispetto al passato, anche in presenza di una domanda di utilizzo temporaneo in costante crescita, passata in un anno dall'11% al 18%. In alcune città come Venezia, Bologna e Firenze supera il 20%.

Considerando il periodo 2013-2019 l'aumento delle compravendite di case a Milano risulta più consistente

rispetto alla media delle 13 maggiori città. Si muovono al rialzo prezzi e canoni. Il trend continua nel secondo semestre 2019.

La maggiore liquidità del mercato, per Nomisma, è visibile nella forte diminuzione dei tempi di vendita e di locazione rispetto ai livelli 2013.

Le compravendite, influenzate dal clima di fiducia che si respira in città, dovrebbero superare a fine anno quota 26.000 unità (+6,5% rispetto al 2018) con prezzi e canoni lievemente in rialzo. E i tempi di vendita sono già scesi in media a 3,9 mesi.

“Anche nel corso della seconda parte del 2019 la carenza di offerta di abitazioni in vendita e in locazione, rispetto a

una domanda crescente sia di acquisto sia di locazione, rappresenta l'elemento che connota la congiuntura del mercato abitativo milanese" spiega il report.

Come sottolinea Nomisma nel corso del 2018 gli operatori lamentavano la scarsa offerta limitatamente al centro città e alle aree di pregio, oggi la valutazione è estesa a tutti i sub mercati della città.

Per quanto riguarda i prezzi la variazione semestrale si è attestata, nel corso della seconda metà dell'anno, a +1,5%, mentre la variazione tendenziale è arrivata al 3%; per il segmento della locazione la variazione semestrale si è attestata a +0,7% e quella annuale a +2,3%.

Il recupero dei prezzi, che ha riguardato tutti i sub-mercati, è stato particolarmente rilevante per le zone di pregio.

"La ricerca di patrimonio immobiliare su Milano è un fatto acclarato", conferma Saverio Perissinotto, direttore generale di Intesa Sanpaolo Private Banking.

A livello nazionale, osserva però il manager, "c'è una domanda che secondo noi si sta evolvendo rispetto all'offerta", che ancora

presenta "un patrimonio un po' vetusto e poco adatto alle nuove richieste".

Motivo per cui, spiega, occorrerebbe intervenire con veri e propri studi di valorizzazione, che partano dal contesto socio-economico per individuare nuove funzioni immobiliari in grado di attivare una rigenerazione del patrimonio stesso.

Per quanto riguarda infine gli affitti, la domanda si presenta tutt'altro che trascurabile: è infatti prossima al 50%.

E questo, oltre a restituire l'immagine di un paese più mobile rispetto al passato, favorisce la risalita dei canoni, che per il secondo anno consecutivo fanno segnare variazioni positive al di sotto dell'1% annuo.

Bologna ha fatto registrare una crescita rilevante del numero di compravendite (12,3% nella prima parte del 2019 rispetto al 2018) e prezzi in salita dell'1,2%. Nella seconda parte del 2019, lo spostamento della domanda dal mercato della compravendita a quello della locazione si è in parte ridimensionato, anche se la domanda in affitto è rimasta elevata.

Tale concentrazione è dovuta dalla elevata dipendenza da mutuo da

parte delle famiglie (il 66,5% delle compravendite necessita di un finanziamento) che, nonostante gli attuali tassi di interesse, non sempre trova risposta presso gli istituti di credito per le ridotte capacità reddituali.

I tempi medi di vendita risultano, anch'essi, in calo fino a 5,8 mesi per le nuove realizzazioni e 5,0 mesi per l'usato.

Da un anno, invece, è fermo il mercato a **Roma**.

I prezzi calano (-1,3% la variazione semestrale) e questo trend continua però a contribuire all'incremento delle compravendite.

“Il dato consuntivo del primo semestre 2019 ha registrato circa 17mila transazioni sul mercato capitolino, con un incremento del 6,9% sul primo semestre 2018.

I tempi di vendita si collocano ancora su livelli elevati per il comparto (7,2 mesi in media per le abitazioni nuove e 6,5 mesi per quelle usate) ma in lieve diminuzione, mentre gli sconti medi sul prezzo richiesto restano stazionari sia per gli immobili nuovi (9%) che per quelli usati (14%)” si spiega nel rapporto.

“I risultati confortanti registrati

nel corso di quest'anno nel comparto corporate e residenziale scaturiscono da un'accentuazione del peso nella componente meno esposta alla debolezza del contesto economico”, conclude il rapporto.

“Solo un'accelerazione della crescita economica, con le inevitabili ricadute in termini di propensione all'acquisto immobiliare e alla concessione di credito, potrebbe modificare lo scenario solo timidamente espansivo che altrimenti sembra profilarsi”.



GUARDA LE INTERVISTE:

Silvia Rovere

Presidente Assoimmobiliare
e CEO Morgan Stanley Sgr



Elena Molignoni

Responsabile Osservatorio sul
Mercato Immobiliare - Nomisma



Belvedere **Le Dalie**

L'architettura rinasce a Roma

Prof. Arch. **Paolo Portoghesi**

rinscimentomezzaroma.it/ledalie



Rione **Rinascimento**
via Dario Niccodemi, 108
Tel: 06 87132554

ULI Italia e la digitalizzazione dei progetti

Il ruolo della digitale nei progetti di rigenerazione urbana come nuovo strumento di sostenibilità: è stato questo il tema del seminario organizzato a Milano da ULI Italia.

Davide Albertini Petroni,
presidente Uli Italia:

”Abbiamo presentato uno studio di GBCI sulle diverse città e sui risultati che Milano ha raggiunto negli ultimi anni in questo ambito.

L’obiettivo è quello di creare un modus operandi anche promuovendo una serie di eventi per sensibilizzare gli operatori alla gestione dei grandi progetti di rigenerazione urbana, in maniera sostenibile, sviluppando tutte quelle attività che portano al successo dell’iniziativa”.

La rigenerazione urbana, accanto alle infrastrutture, è il tema che, secondo molti osservatori, dovrebbe, in Italia, sancire il rilancio del settore delle costruzioni e dell’immobiliare.



**GUARDA
L'INTERVISTA:**

**Davide Albertini
Petroni**

Presidente - ULI Italia



ULI Urban Land
Institute



GUARDA L'INTERVISTA:

◀ Stefano Corbella
Sustainability Officer - Coima



A ciò si affianca la digitalizzazione del settore che cambierà sempre più il volto delle nostre città.

Stefano Corbella
Sustainability Officer Coima:

“Oramai la digitalizzazione è entrata in modo pervasivo anche nel mercato immobiliare.

Si tratta di un mezzo attraverso il quale possiamo abilitare tutta una serie di servizi portando un vantaggio competitivo relativamente all'acquisizione e alla gestione di dati.

La sostenibilità non può essere fatta se non è misurata e misurabile di conseguenza per noi è fondamentale, e lo stiamo già facendo, un percorso per poter acquisire, gestire ed elaborare dati per poter permettere la gestione degli immobili oppure la costruzione di immobili più efficienti, più belli e più performanti.

La parte digitale influenzerà molto il modo con cui implementeremo e costruiremo nuovi edifici.”

YOU CAN RECONCILE LONG-TERM VISION WITH SHORT-TERM PRIORITIES

At Societe Generale, your Banker gathers the right experts around your table to deliver pioneering and responsible solutions.



**THE FUTURE
IS YOU**



**SOCIETE
GENERALE**

Advisory – Investment Banking – Financing – Markets – Transaction Banking
Asset Management – **Securities Services** – Equipment Finance – Fleet Management

THIS COMMUNICATION IS INTENDED FOR ELIGIBLE COUNTERPARTIES AND PROFESSIONAL CLIENTS ONLY AND IS NOT DIRECTED AT RETAIL CLIENTS.

Societe Generale is a French credit institution (bank) that is authorised and supervised by the European Central Bank (ECB) and the Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR) (the French Prudential Control and Resolution Authority) and regulated by the Autorité des Marchés Financiers (the French financial markets regulator) (AMF). This document is issued in the U.K. by the London Branch of Societe Generale. Societe Generale London Branch is authorised by the ECB, the ACPR and the Prudential Regulation Authority (PRA) and subject to limited regulation by the Financial Conduct Authority (FCA) and the PRA. Details about the extent of our authorisation, supervision and regulation by the above mentioned authorities are available from us on request.

© Getty Images – September 2019.

Vittoria Assicurazioni lancia l'incubatore tecnologico

Vittoria Assicurazioni apre il primo incubatore per startup nel settore assicurativo, dedicato a sviluppare nuove realtà tecnologicamente avanzate.

Con sede nel quartier generale della compagnia al Portello di Milano sarà il luogo d'incontro tra innovazione tecnologica e nuovi modelli di business a favore dell'evoluzione del settore assicurativo.

L'incubatore avrà il compito di attrarre investitori, partner e startup per favorire lo scambio di idee, risorse e competenze con lo scopo di accelerare il percorso di crescita delle startup, dall'idea alla maturità industriale.

Vittoria hub si focalizzerà su quattro aree - Persona (Health & Wealth), Casa, Mobilità e Azienda Connessa - basandosi su un concetto di ecosistema costituito da un insieme integrato di servizi e tecnologie per offrire ai consumatori prevenzione, assistenza e pronto intervento, rimedio e monitoraggio.

Carlo Acutis, presidente emerito di Vittoria Assicurazioni:

“Vittoria hub è un progetto che esprime al massimo la volontà di immaginare il futuro e di analizzare tutte le variabili che influenzano il contesto attuale e prospettico proprio di Vittoria Assicurazioni. Innovare però non significa solo





“inventare qualcosa di nuovo”

ma anche conoscere l’impatto dell’esplosione di dati disponibili sulla correlazione fra i fattori, sui quali non possiamo intervenire, che possono determinare il cambiamento della società, come la tecnologia, l’economia, l’ambiente, la politica, la legge. Solo una gestione etica e trasparente dei dati renderà l’innovazione realmente positiva e vincente”.

Cesare Caldarelli,
CEO della Compagnia:

“L’innovazione tecnologica gioca un ruolo chiave nel settore assicurativo e in Vittoria Assicurazioni ne siamo consapevoli da sempre.

Negli anni abbiamo sostenuto importanti investimenti e oggi possiamo ritenerci più che soddisfatti dei risultati raggiunti. Proprio perché crediamo fortemente in questa evoluzione tecnologia abbiamo deciso di percorrere questa nuova tappa di continuità nel nostro cammino.

Siamo convinti che il futuro della distribuzione nel mondo assicurativo e l’attenzione al servizio da prestare al cliente finale necessiteranno di nuovi contributi di idee e di iniziative”.

La prima ‘call for ideas’ di Vittoria hub è aperta a tutte le startup



**GUARDA
L’INTERVISTA:**

Cesare Caldarelli
CEO - Vittoria Assicurazioni



con idee innovative nell’ambito di queste aree, integrabili con nuove soluzioni assicurative o nuovi canali distributivi.

Le startup selezionate avranno la possibilità di iniziare il programma Via2 (Vittoria Incubation, Adoption & Acceleration) strutturato in 3 fasi: Incubazione, dalla Business Idea al Minimum Value Proposition; Adozione, dal Mvp al Proof Of Concept di interoperabilità con ecosistemi e infrastruttura Vittoria; Accelerazione, dalla “Poc Vittoria” al primo ingresso sui mercati nazionali e internazionali.

Attraverso queste tre fasi, il cui accesso sarà soggetto a una graduatoria di merito redatta da parte del comitato tecnico di selezione di Vittoria hub, ogni startup avrà l'opportunità di ottenere premi incrementali fino a 60.000 euro e ulteriori condizioni favorevoli di finanziamento.

Le candidature sono aperte fino al 28 febbraio 2020.

Maria Bianca Farina,
Presidente di ANIA:

“Nell’ambito del piano strategico triennale dell’ANIA, abbiamo previsto alcune specifiche iniziative strettamente legate all’innovazione, alcune delle quali già entrate nella fase attuativa. In particolare, stiamo lavorando alla creazione dell’Innovation Point Ania, che vuole rappresentare un punto di riferimento per l’innovazione tecnologica e lo sviluppo sostenibile per l’intero settore assicurativo.

Siamo soltanto all’inizio del viaggio, naturalmente. Vittoria Assicurazioni ne inizia oggi uno nuovo e promettente. L’augurio che rivolgo che a tutti noi è quello di un cammino avvincente”.

Ad oggi hanno già aderito al progetto in qualità di partner BeOn, CRIF, Design Group Italia, Doppia Elica, F2A, FairConnect, G2, Horsa, Logotel, Microsoft for Startups, Maps Group,

Osservatori Digital Innovation del Politecnico di Milano, Orrick, Studio Dattilo e Delta.

Filippo Renga,
Direttore Osservatorio Fintech & Insurtech del Politecnico di Milano:

“L’Insurtech è senza dubbio uno dei settori con il maggiore potenziale innovativo nei prossimi anni. L’Open Finance ha iniziato solo recentemente a farsi largo nel settore. Un dato su tutti lo dimostra: la crescita 174% delle startup Insurtech nell’ultimo biennio a livello internazionale, e ben più elevata in Italia”.



GUARDA L'INTERVISTA:

Alessandro Adamo
Partner, Director - DEG W



DEGW

Gian Franco Baldinotti,
CEO di Vittoria hub e Chief Marketing
Officer di Vittoria Assicurazioni:

“Abbiamo individuato un’opportunità unica, data dalla convergenza di tecnologie, sistema di capitali e ambiente culturale favorevoli all’innovazione. Questo incubatore è nato per attrarre Partner, Startup e Capitali che credano in un concetto di ecosistema all’interno di un unico ambiente dedicato a sostenerne la trasformazione e a premiare l’eccellenza imprenditoriale grazie a modelli di open innovation”.



GUARDA L'INTERVISTA:

Gian Franco Baldinotti
CEO - Vittoria Hub



GUARDA L'INTERVISTA:

Fabrizio Cardinali
CIO - Vittoria Hub



Fabrizio Cardinali,
Chief Innovation Officer di Vittoria hub:

“L’Open Innovation per avere successo richiede mentalità, tecnologie e architetture che siano veramente “aperte” ad interoperare con sistemi, dati e business model di terze parti. Il concetto di “ecosistema” di Vittoria hub sta al futuro dell’Insurtech più o meno come i Digital Marketplace stavano ai contenuti digitali al loro primo avvento sul web: un’opportunità per tutti di Condividere, Crescere e Innovare insieme”.



Insurtech.
Together we grow.

Anziani (ma non troppo) i nuovi inquilini di Percassi a Bergamo

Il Gruppo AEGIDE Domitys sbarca sul mercato italiano con la prima “Senior serviced House” d’Italia: una struttura in costruzione a Bergamo all’interno di un più ampio lotto realizzato dall’Immobiliare Percassi.

Un progetto che porta in Italia una tendenza già consolidata negli Stati Uniti, in Germania, Regno Unito e Francia che, con l’invecchiamento della popolazione, risponde a una domanda in forte crescita anche da noi: quella dei senior attivi e autosufficienti, che non necessitano di accudimento medico e che vogliono vivere la terza età in piena libertà e con la garanzia di una vita sociale attiva.



L'operazione – oltre 20 milioni l'investimento complessivo – prevede lo sviluppo e la successiva messa a reddito dell'intero immobile da parte del gruppo Immobiliare Percassi proprietario delle aree, mediante la concessione in locazione del complesso per una durata di 18 anni a Domitys che, a sua volta, gestirà le residenze locando le singole unità immobiliari ai clienti senior con pacchetti di servizi complementari come palestra, piscina, ristorante e bar.

Il tutto inserito in un grande parco urbano, quello del quartiere "Quartoverde" in zona Borgo Palazzo a Bergamo.



GUARDA L'INTERVISTA:

Fabio Massimo Ragusa

Director BU Italy - Domitys



DOMITYS
liberi di scegliere

Vivoqui, il nuovo portale di ricerca immobiliare

Dimmi che rata di mutuo vuoi pagare e ti trovo la casa (e il mutuo).

Si potrebbe riassumere così l'idea alla base di Vivoqui.it, il nuovo portale immobiliare che ha come obiettivo semplificare la ricerca di una nuova abitazione on un finanziamento conveniente.

Proprio la difficoltà di trovare un mutuo vantaggioso blocca spesso non pochi acquirenti.

Lo dimostrano anche gli ultimi dati emersi dal Rapporto Dati statistici notarili che evidenziano una battuta d'arresto nei primi sei mesi dell'anno in corso per i mutui e per le surroghe.

Si può dunque affermare che l'acquisto di una casa è incentrato sulla disponibilità finanziaria mensile degli acquirenti, ovvero sulla rata di mutuo.



Il nuovo portale Vivoqui intercetta queste necessità e lancia un nuovo format per comprare casa: un motore di ricerca che raccoglie le informazioni sulla disponibilità economica del potenziale

compratore (in pratica, la rata che ci si può accollare ogni mese) con la tipologia di immobile che a quel prezzo ci si può permettere.

Un nuovo approccio nella ricerca di casa che nasce dalla constatazione che oggi circa il 55% delle compravendite si effettua con un contestuale mutuo: il finanziamento arriva a coprire l'80% del valore dell'immobile, quando il target d'acquisto è medio-basso.

In generale, infatti, prevalgono i finanziamenti di importo fino a

150.000 euro, ma è significativo anche l'aumento dei mutui di importo compreso tra i 200.000 e i 300.000 euro, come precisato sempre nell'ultimo dossier dei notai.

Nelle intenzioni Vivoqui allarga gli orizzonti e avvicina domanda e offerta.

Un supporto per gli acquirenti, per le agenzie immobiliari e per le società creditizie che erogano mutui.

Coniugando le funzionalità di un simulatore di mutuo e un portale prettamente immobiliare Vivoqui cancella in un solo colpo il girovagare su vari siti di chi è intenzionato a comprare casa, permettendo velocemente l'individuazione dell'immobile e la rata del mutuo.



A lanciare il progetto è stato Pasquale Fuda, che è anche l'amministratore delegato, ed è stato sviluppato grazie ad un gruppo di investitori guidati da Andrea Tessitore, presidente della società con l'idea di portare sul mercato una piattaforma che semplifichi realmente il percorso d'acquisto grazie anche alla partnership con le società di mediazione creditizia.

“Con Vivoqui vogliamo portare sul mercato una novità che unisca le funzionalità presenti in diversi siti del mercato immobiliare, ma con una propria specificità che la differenzi da tutti gli altri. Una nuova modalità di ricerca degli immobili basata su quanto ogni singolo utente intende spendere mensilmente per la sua rata di mutuo, che è e sarà per il prossimo futuro la modalità più utilizzata per acquistare un immobile”, spiega Tessitore.

“Il portale Vivoqui nasce e parte dalla realtà che è rappresentata dalla disponibilità finanziaria mensile di ogni acquirente. Alle migliaia di euro che talvolta allontanano domanda e offerta, proponiamo un focus sul potere di acquisto mensile che, messo in prospettiva di un mutuo a lungo termine, rappresenta poche decine di euro al mese”, aggiunge Fuda.

“Vivoqui - continua Fuda - rappresenta una grande opportunità anche per gli operatori immobiliari, i quali potranno pubblicare i propri annunci con un format di vendita vincente e quindi con maggiore opportunità di portare a termine una compravendita.

Vivoqui non stimola solo il cambiamento del metodo di ingaggio dell'utente, ma permette la costruzione della propria rata di mutuo, attraverso alcuni parametri individuali specifici.

Vivoqui è un vero e proprio elaboratore di dati immobiliari e dati creditizi, e

compara offerte di settori strettamente collegati tra loro, per favorire l'intero comparto. Il nuovo approccio genererà ottimismo”.

Il portale 'utente centrico' Vivoqui si inserisce in un mercato che stenta a fermare la caduta dei valori immobiliari.

“Con l'obiettivo di aumentare il numero di transazioni e di conseguenza dare maggior impulso al mercato immobiliare italiano, siamo convinti - conclude Fuda - che incentrando le compravendite sul rateo mensile di mutuo si possa dare il via a un periodo di graduale risalita economica dei prezzi e quindi ridare fiducia al mercato.

Tra i diversi vantaggi che questa pratica permetterà, sarà proprio l'aumento del 'portafoglio vendibile' delle agenzie immobiliari”.

GUARDA LE INTERVISTE:

◀ **Andrea Tessitore**
Presidente del CDA - VivoQui

Pasquale Fuda ▶
Amministratore Delegato -
VivoQui





GUARDA L'INTERVISTA:

Arturo Meglio

Avvocato, Partner - K&L Gates



Per gli aspetti legali Vivoqui.it è stato assistito dallo Studio Legale Associato K&L Gates con il team di start-up/scale-up coordinato dall'avvocato Arturo Meglio e comprendente anche il counsel Lorenzo Fratantoni e gli associates Chiara Gavarini per gli aspetti societari e contrattuali e Agnese Schinelli per i profili di data protection.

La sfida è dunque aperta:

Far triangolare le informazioni necessarie da acquirenti, agenzie immobiliari e società che erogano mutui per far fluire al meglio il processo che porta all'acquisto.

The screenshot shows the Vivoqui website interface. At the top, there are navigation links: 'Accedi', 'Pubblica', and 'Calcola Mutuo'. Below the logo is a large image of an egg with the text 'la Casa che vuoi, con la Rata che puoi'. The main search area includes a 'Rata' vs 'Prezzo' selector, a search bar for 'COSA CERCHI' (set to 'Case'), a 'DOVE*' search bar with a location icon and 'Disegna su mappa' link, and a 'METRI' range selector (min to max). Below these are 'ANTICIPO' (set to 0), 'RATA MUTUO' (Min to Max), 'DURATA' (set to 30 anni), and 'ORDINA PER' (set to Data (recente)). A prominent orange 'Trova' button is on the right. At the bottom, there are links for 'Note legali' and 'Altre opzioni', and a 'Scopri di più' link with a downward arrow.



A Milano cresce l'occupazione nell'edilizia

Notizie positive per l'edilizia in Lombardia. Secondo gli ultimi dati sull'attività e sull'occupazione forniti dall'Osservatorio della Commissione nazionale Casse edili e della Cassa edile di Milano, nella regione tra l'ottobre 2018 e il settembre 2019

[Vai alla notizia](#)



Banca Generali, rete private banker collocherà anche i fondi di Etica sgr

Etica Sgr, specializzata in fondi comuni di investimento sostenibili e responsabili, comunica che è ora possibile sottoscrivere i propri fondi attraverso la rete dei private banker e wealth advisor di Banca Generali Private

[Vai alla notizia](#)

In breve

INTESA  SANPAOLO

Intesa Sanpaolo: primi per raccolta con 1,3 mld ad ottobre

Il Gruppo Intesa Sanpaolo risulta primo per raccolta netta nel mese con 1.306 milioni di euro grazie al contributo di Eurizon con 671,6 milioni di euro e Fideuram con 634,5 milioni di euro.

[Vai alla notizia](#)



Cdp inaugura la nuova sede di Napoli

È stata inaugurata a Napoli la nuova sede territoriale di Cassa Depositi e Prestiti. La nuova sede in Via Giuseppe Verdi 18, "sarà il punto di accesso unico all'offerta del Gruppo Cdp e consentirà di valorizzare le sinergie con i partner bancari e le istituzioni locali - spiega Cdp.

[Vai alla notizia](#)



Milano: Coima compra uffici per 20,9 mln a Porta Romana

Coima Sgr prosegue con il posizionamento nell'ambito dello Scalo di Porta Romana a Milano. La società ha, infatti, acquisito per 20,9 milioni di euro il complesso a uso uffici in viale Isonzo.

[Vai alla notizia](#)



Confedilizia, bene ampliamento ravvedimento operoso per tributi locali

La Commissione Finanze della Camera ha approvato un emendamento al decreto fiscale che recepisce una proposta che Confedilizia aveva avanzato già un anno fa in sede di audizione sul progetto di legge in materia di semplificazioni fiscali.

[Vai alla notizia](#)



BIP e GOP nell'acquisto del Pirellino da parte di Coima

I fondo COIMA Opportunity Fund II, gestito da COIMA SGR, ha completato l'operazione di acquisto del complesso immobiliare di via Giovanni Battista Pirelli 39 a Milano.

[Vai alla notizia](#)



Infrastrutture, De Micheli: stanziati primi 250 mln per ponti

“A seguito del monitoraggio effettuato dalle province sui ponti sono state stanziati le prime risorse per 250 milioni di euro”. Lo ha detto la ministra dei Trasporti e delle Infrastrutture, Paola De Micheli, in audizione alla Commissione Lavori Pubblici del Senato

[Vai alla notizia](#)