

Il Settimanale
del Real Estate
e dell' Asset
Management

Anno IV - 2021
Numero 331
18 - 24 dicembre

REVIEW

WEB EDITION

Video

**Ferito, Gamma Capital
Markets: E' l' ora di un
check-up di portafoglio**

Video

**GVA Redilco & Sigest
cambia nome in Dils:
Amitrano presenta il
nuovo brand**

Frassi: Casa.it & Idealista conquistano il mercato italiano

Sommario

Casa.it & Idealista conquistano il mercato italiano

L'immobiliare sta cambiando profondamente. Per quanto riguarda i portali immobiliari una era si è già aperta e si sta consolidando. Compravendite sempre più nate e concluse via web, servizi impensabili fino a prima della comparsa della pandemia ma che ormai fanno parte delle nostre abitudini.



Ferito, Gamma Capital Markets: E' l'ora di un check-up di portafoglio (Video)

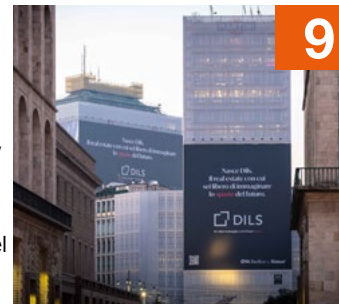


"Per il 2022 ci attendiamo l'avvio del processo di rialzo dei tassi ufficiali da parte della Federal Reserve. Sarà proprio questo tema, cioè l'intensità del processo di normalizzazione del costo del denaro, a dominare l'attenzione dei mercati nel nuovo anno".

E' la convinzione di Vito Ferito, direttore commerciale di Gamma Capital Markets. Uno scenario che promette ulteriore volatilità, con ricadute negative per gli investitori.

GVA Redilco & Sigest cambia nome in Dils: Amitrano presenta il nuovo brand (Video)

Poche lettere e un sound internazionale, GVA Redilco & Sigest cambia nome in Dils, una parola che ricorda di proposito "deal", accordo, intesa e unione, e mantiene un legame con il precedente brand: Dil da Redilco e la S di Sigest a testimonianza del valore dell'integrazione nel Gruppo delle due società.



Tecnocasa: i nuovi poli dello sviluppo industriale e commerciale (Video)



"Per comprendere a fondo di cosa stiamo parlando dobbiamo rifarci a uno dei fondamenti del Gruppo Tecnocasa: la specializzazione delle reti. All'inizio degli anni '90 sono nate le prime agenzie specializzate nel mercato non residenziale. L'impostazione, la metodologia è la medesima della rete residenziale".

Scicolone, OICE: Opportunità tra ingegneria e architettura (Video)

Ingegneria e architettura, opportunità collaborative e sinergie. Questo il titolo del Seminario OICE in cui si è parlato di sinergie fra i mondi dell'ingegneria e dell'architettura e di temi di comune interesse, anche in vista di possibili integrazioni in ambito associativo.



17 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 - 2021
Numero 331
18 - 24 dicembre

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

Direttore responsabile
Maurizio Cannone

Fabio Basanisi
Eleonora Iarrobino


Seguici su:



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

Pubblicità
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

A portrait of a middle-aged man with dark hair, some grey at the temples, and blue eyes. He is wearing a dark grey suit jacket over a light blue button-down shirt. The background is a solid dark green color. The lighting is soft, highlighting his face.

**Frassi: Casa.it &
Idealista conquistano
il mercato italiano**

L'immobiliare sta cambiando profondamente. Per quanto riguarda i portali immobiliari una era si è già aperta e si sta consolidando. Compravendite sempre più nate e concluse via web, servizi impensabili fino a prima della comparsa della pandemia ma che ormai fanno parte delle nostre abitudini. Monitorimmobiliare ne ha parlato con **Luca Frassi, Co-Ceo di Idealista.**

Il Covid ha cambiato il mondo e accelerato lo sviluppo della tecnologia. Com'è cambiato l'approccio ai portali immobiliari come i vostri?

L.F.: Il trend dei portali immobiliari negli ultimi anni ha segnato una costante crescita per quanto riguarda l'utilizzo. L'anno scorso, durante il lockdown, c'è stato un'ulteriore accelerazione in quanto il digitale è diventato uno strumento di utilizzo comune anche per quelle fasce di popolazione che non erano avvezze all'uso della tecnologia. Questo ha riguardato l'utilizzo della tecnologia

in generale: dal fare la spesa online alla videochiamata ma ovviamente ha avuto una ripercussione diretta anche su quello che poi è stata la ricerca degli immobili attraverso l'uso dei portali. Post lockdown abbiamo visto questo trend consolidarsi e abbiamo ripreso il nostro trend di crescita anno su anno.

Vediamo che l'utilizzo dei portali ormai rappresenta la grande maggioranza del lead che vengono generati per le agenzie immobiliari. Sicuramente il lockdown ha rafforzato quello che era l'utilizzo della tecnologia da parte delle agenzie e ha permesso anche a noi di fare mente locale su quelle che potevano essere le esigenze sia lato utente che naviga il portale sia lato agenzia immobiliare. Abbiamo così potuto sviluppare tutta una serie di strumenti di servizi che, se prima del Covid lockdown erano previsti con un percorso di medio lungo termine, hanno avuto invece una grande accelerazione perché sono diventati una necessità impellente del nostro punto di vista.



Servizi che consideravamo sarebbero stati adottati dalle agenzie immobiliari nel corso di qualche anno invece abbiamo scoperto essere diventati una necessità primaria, di utilizzo quotidiano all'interno delle agenzie in maniera quasi repentina immediata

Il mondo è cambiato, arrivano i nuovi servizi

L.F.: Dal punto di vista dei servizi differenziati offriamo sicuramente Prima Visita, uno degli elementi su cui abbiamo puntato moltissimo in risposta appunto alle esigenze che sono emerse dalle agenzie immobiliari in questi ultimi in questi ultimi tempi. A queste aggiungiamo nuovi sviluppi come la firma digitale per la registrazione del contratto d'affitto online fino alla possibilità di effettuare delle valutazioni molto dettagliate da presentare poi in fase di acquisizione al potenziale

venditore. Oltre a questo abbiamo tutta una serie di servizi che fanno parte del nostro know how storico: come Idealista abbiamo a disposizione una rete di fotografi professionisti che realizzano dal semplice servizio fotografico fino al virtual tour e al 3D.

Non ultimo, sempre grazie all'apporto del digitale, oggi sono in grado di realizzare veri e propri virtual on stage in digitale, associati a quello che è il tradizionale servizio del virtual tour, la possibilità di navigare all'interno dell'immobile vedendo quella che potrebbe diventare dopo una ristrutturazione o appunto un'attività di on stage con costi e tempi di realizzazione sensibilmente inferiori rispetto a quella che potrebbe essere la stessa operazione effettuata nella realtà. Idealista nell'ultimo anno ha acquistato Casa.it, operazione che ci permette di porci come leader di mercato.



I trend di mercato

L.F.: Se dovessimo cercare di individuare due macro trend che si stanno sviluppando in questo momento sicuramente da un lato abbiamo la domanda, che è molto forte anche grazie ai mutui con tassi bassi, dall'altra invece una riduzione dello stock disponibile sul mercato.

Quindi sempre di più le agenzie immobiliari avranno l'esigenza di acquisire immobili, un trend che stiamo cercando di sviluppare con una serie di servizi per agevolare le agenzie immobiliari nel processo di acquisizione. Riguardo al secondo trend in atto, abbiamo visto in questi ultimi anni una progressiva diminuzione della percentuale di mercato disintermediato.

Oggi il privato si rivolge sempre più alle agenzie immobiliari in quanto, proprio grazie alla loro professionalità ed esperienza sono in grado di offrire servizi e visibilità che oggi non sono alla portata del privato.


Questi due trend si stanno consolidando e potremmo dire che in parallelo si assisterà a una diminuzione dello stock disponibile, ma sempre più accessibile da parte dei professionisti dell'immobiliare.

Per quanto riguarda la nostra società, Idealista, siamo una realtà presente in tre Paesi con più di 1.000 dipendenti con 300 sviluppatori.

Siamo leader indiscussi in Spagna e in Portogallo e la nostra ambizione dichiarata è di diventare leader anche in Italia.

Le acquisizioni effettuate negli ultimi due anni, prima tra tutte quella di Casa.it, sono il biglietto da visita con cui vogliamo mostrare le agenzie immobiliari che possono contare su di noi come partner privilegiato per quanto riguarda il loro esposizione digitale, oltre che disporre di un panel di servizi che permette all'agenzia immobiliare di differenziarsi sul mercato e ottimizzare quelli che sono i propri fatturati.





PRIMING YOUR FUTURE

RINA Prime Value Services
opera nei Real Estate Services con una
focalizzazione nell'ambito della valutazione
e della certificazione tecnico immobiliare,
con un focus all'innovazione tecnologica
ed alla sostenibilità.

VALUATION
LOAN SERVICES
TECHNICAL SERVICES
CORPORATE RE MANAGEMENT & FIXED ASSETS
NPE



Milano Via Lentasio 7
Genova Via Corsica 12
Roma Via Ezio 49

www.rinaprime.com

Ferito, Gamma Capital Markets: E' l'ora di un check-up di portafoglio

A cura di Luigi dell'Olio

“Per il 2022 ci attendiamo l'avvio del processo di rialzo dei tassi ufficiali da parte della Federal Reserve.

Sarà proprio questo tema, cioè l'intensità del processo di normalizzazione del costo del denaro, a dominare l'attenzione dei mercati nel nuovo anno”.

E' la convinzione di **Vito Ferito, direttore commerciale di Gamma Capital Markets.**

Uno scenario che promette ulteriore volatilità, con ricadute negative per gli investitori. “In situazioni come quella che stiamo vivendo oggi, dal lato obbligazionario è importante ridurre la duration di portafoglio, mentre sul fronte azionario è importante fare scelte consapevoli e avere la capacità di resistere anche a fronte delle fluttuazioni, che sono inevitabili sui mercati”.

Per una buona pianificazione di medio-lungo periodo, Ferito sottolinea l'importanza di partire con una riflessione sulle proprie necessità, sugli obiettivi di vita e

sulla propensione al rischio (perdita massima che si è disposti ad accettare).

Facendo seguire a questa valutazione un check-up sull'attuale portafoglio per valutare che sia in linea con il nuovo scenario macro che si va configurando.



[GUARDA L'INTERVISTA](#)

GVA Redilco & Sigest cambia nome in Dils: Amitrano presenta il nuovo brand (Video)

Poche lettere e un sound internazionale, GVA Redilco & Sigest cambia nome in Dils, una parola che ricorda di proposito “deal”, accordo, intesa e unione, e mantiene un legame con il precedente brand: Dil da Redilco e la S di Sigest a testimonianza del valore dell’integrazione nel Gruppo delle due società.

Il rebranding è stato accompagnato da una campagna di lancio che ha coinvolto cinque artisti a cui è stato chiesto di immaginare gli spazi del futuro. Le illustrazioni realizzate sono state esposte in luoghi simbolo della

città di Milano, alternandosi ogni due giorni, dal 5 al 14 dicembre.

Dils si propone di cambiare il modo di pensare il real estate. “Imagine your future space” è il payoff che evidenzia l’importanza di immaginare e riflettere sull’idea di città e spazi del futuro. L’invito a cambiare è ampio e va oltre l’immobiliare. Il processo di trasformazione dal real estate può estendersi al concetto di paesaggio urbano e alle infrastrutture, fino a modelli e strumenti per la transizione ecologica, lo sviluppo economico e la sostenibilità sociale.



A presentare il nuovo brand e i piani di sviluppo del Gruppo è stato l'amministratore delegato Giuseppe Amitrano, alla guida di GVA Redilco dal 2016.

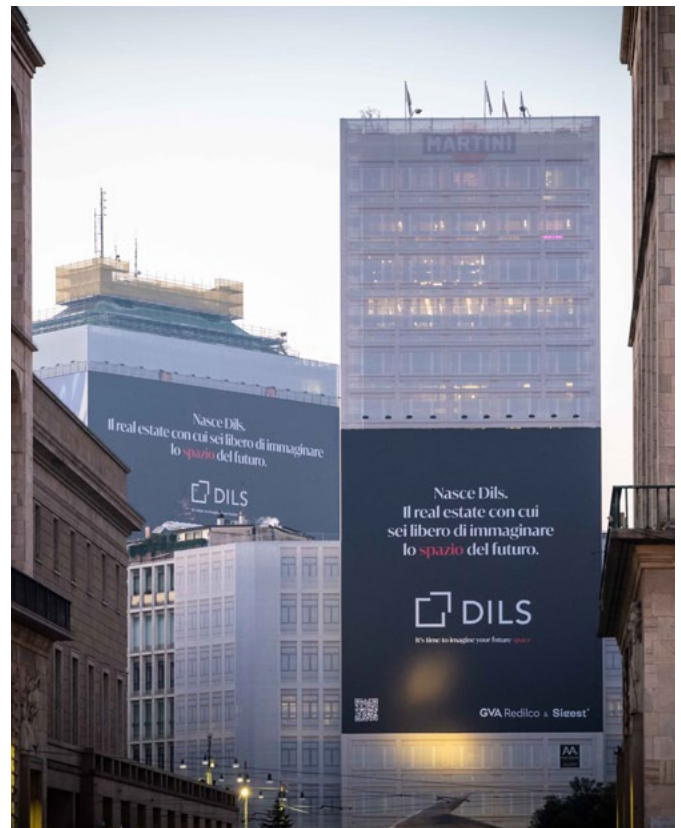
Il rebranding è il primo passo del piano di sviluppo pluriennale che, a partire dal 2022, si pone l'obiettivo di creare un nuovo player europeo alternativo all'attuale offerta presente nel settore immobiliare.

I principali driver di crescita di Dils saranno rappresentati dall'innovazione tecnologica e digitale e da un progetto di internazionalizzazione che prevede l'espansione prima sui mercati di Spagna, Portogallo e Francia, e poi a seguire in altri paesi europei, quali Germania, Paesi Bassi e Polonia fino al Regno Unito, con ricavi stimati di oltre 100 milioni di euro entro il 2026.

Giuseppe Amitrano, amministratore delegato di Dils: Dopo 50 anni abbiamo deciso di cambiare nome all'azienda: Dils. Abbiamo scelto un nome di fantasia, sintetico, con un sound internazionale che richiama la parola "deal", in termini tecnici "accordo". Non vuol dire solamente, dal punto di vista immobiliare, "transazione"; oggi fare un "deal" significa raggiungere un accordo. In un momento come questo, dove a livello mondiale esistono ancora tantissimi conflitti, divergenze, incongruenze, la parola d'ordine d'eccellenza dovrebbe essere proprio questa, per cui l'abbiamo incorporato all'interno del nostro

nome. È una parola che sicuramente ci rappresenta e che ci rappresenterà. Vuole essere soprattutto l'inizio di un percorso di internazionalizzazione che dal 2022 partirà tramite deals in altri Paesi.

Uno dei temi principali che ci sta molto a cuore è quello di vedere le cose in maniera diversa, vedere al di là dell'ovvio, al di là dello scontato. "It's time to imagine your future space" vuole essere un invito alla riflessione, al veder le cose in maniera diversa. Questo invito non lo rivolgiamo solo agli operatori del Real Estate: la parola "space" è volutamente di colore rosso perché può essere sostituita con qualsiasi altra. Crediamo ci siano i presupposti a livello mondiale per la partenza di un nuovo trend di cambiamento rivolto a tutte le industries, a tutti i livelli.



Tecnocasa: i nuovi poli dello sviluppo industriale e commerciale (Video)

“Per comprendere a fondo di cosa stiamo parlando dobbiamo rifarci a uno dei fondamenti del Gruppo Tecnocasa: la specializzazione delle reti. All’inizio degli anni ‘90 sono nate le prime agenzie specializzate nel mercato non residenziale. L’impostazione, la metodologia è la medesima della rete residenziale: negozio a livello strada, forte presenza sul territorio. Mentre le agenzie dedicate al residenziale si focalizzano sul tessuto sociale, le agenzie dedicate al non residenziale si concentrano sul tessuto dell’imprenditoria locale. È questa la differenza. Oggi contiamo su una rete di agenzie a marchio Tecnocasa e Tecnorete sul territorio nazionale composta da 2.402 unità, di cui 92 agenzie dedicate agli immobili per l’impresa. Siamo l’unica rete, la più capillare, dedicata a questo settore, e siamo in pieno sviluppo. Attraverso le nostre agenzie abbiamo sempre raccolto e diffuso dati sul mercato immobiliare. Unitamente a quello residenziale, oggi è venuto il momento, secondo noi, di dedicare un evento specifico agli immobili per l’impresa, per promuovere e diffondere un patrimonio informativo importante per orientare gli imprenditori”.

Con queste parole l’AD di **Tecnocasa Franchising Luigi Sada** ha presentato la prima conferenza stampa del Gruppo dedicata agli immobili per l’impresa.

Nel corso dell’incontro la rete del Gruppo Tecnocasa specializzata negli immobili per l’impresa ha evidenziato come, da un anno a questa parte, sia aumentata la domanda, in acquisto e in affitto, di spazi da destinare alla produzione e allo stoccaggio delle merci.



Le aziende cercano metrature per collocare impianti o per stoccare le materie prime a seguito di processi di riorganizzazioni delle filiere o di reshoring finalizzato a ridurre la distanza tra approvvigionamento, produzione e consumo. Continua, poi, il buon andamento della logistica scaturito, in buona parte, dal boom dell' e-commerce.

I dati, commentati da **Fabiana Megliola, Responsabile Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa**, segnalano che su queste tipologie sono state realizzate 73,5% di operazioni di locazione e 26,5% operazioni di acquisto. In locazione prevale la finalità di stoccaggio (48%), seguita da lavorazioni artigianali (14,4%) e produzione (11%). Anche in acquisto prevale la finalità di stoccaggio (50,8%). Questo trend trova conferma nei dati di uno studio del Politecnico di Milano che conferma lo stoccaggio merce come prioritario ma prevede un futuro di magazzini capillari di prossimità, automatizzati e sostenibili.

La carenza di prodotto nuovo è il motivo per cui nell' ultimo anno diverse aziende hanno commissionato la costruzione di capannoni e sta aumentando la ricerca di terreni dove costruire. I capannoni si lasciano alle spalle dieci anni di ribasso di prezzi che sono diminuiti del 31,4% per le soluzioni nuove e del 34,6% per quelle usate. I canoni di locazione hanno avuto un ribasso maggiore sulle tipologie nuove (-29,3%) rispetto a quelle usate

(-24,7%). Questo ha portato però le imprese solide patrimonialmente ad acquistare, cogliendo delle opportunità e sapendo che poi devono procedere a riqualificare.

Lo dimostrano anche i dati diramati dall' Agenzia delle Entrate, che nella prima parte del 2021 hanno visto un aumento del transato degli immobili produttivi del 65,2% rispetto alla prima parte del 2020 e del 20% rispetto allo stesso periodo del 2019, i depositi dell' 81,8% e del 40,7%.

I tagli più locati e compravenduti sono inferiori a 500 mq, ma c' è un discreto movimento per le metrature oltre i 1500 mq.

Sul mercato dei negozi i prezzi e i canoni sono ancora in diminuzione nella prima parte dell' anno e, dopo le difficoltà importanti registrate durante il lockdown, sembrano esserci ora spiragli di ripresa. Le informazioni congiunturali più recenti segnalano un' ulteriore forte espansione dei consumi, favorita dall' allentamento delle restrizioni associato ai progressi nella campagna di vaccinazione. Il clima di fiducia delle famiglie è a livelli elevati e gli ultimi dati sui consumi degli Italiani, diffusi da Censis e Confimprese, fanno ben sperare. Infatti, sono 4,5 milioni gli Italiani pronti a spendere, più di quanto facessero nel periodo pre-Covid. Nel secondo trimestre del 2021 i consumi si sono ripresi del 14,2% rispetto allo stesso periodo del 2020, invertendo così la tendenza registrata nella prima parte dell' anno.

Da più indagini risulta che gli italiani hanno il desiderio di acquistare nei negozi e di tornare allo shopping fisico da cui trarre emozioni e benessere: la tendenza sarà quella di procedere ad una combinazione di canali fisici e online. La ristorazione, particolarmente colpita, anche in seguito al forte ridimensionamento dei flussi turistici, è in parte sopravvissuta grazie al delivery e alla possibilità, nei mesi estivi, di occupare gli spazi esterni.

Nelle top location si sono liberati spazi e questo sta spingendo le operazioni di riposizionamento, rese possibili dal fatto che si ricorre sempre meno al pagamento delle key money e che, in molti casi, sono stati rinegoziati i canoni di locazione. Quando la rinegoziazione non è stata possibile, le attività che non necessitano di visibilità si sono spostate dal centro verso la periferia per pagare canoni più contenuti.

Si conferma la tenuta del negozio di vicinato, in particolare nelle zone più periferiche dove aprono ancora minimarket.

Le catene della distribuzione organizzata continuano a cercare spazi da destinare all'apertura di supermercati di prossimità, anche in zone centrali. Maggiori difficoltà per le posizioni di minor passaggio occupate da attività che ricorrono esclusivamente all'e-commerce e da chi eroga servizi a persone e imprese (è il caso dell'ufficio su strada).

C'è interesse da parte degli investitori, che restano prudenti, alla ricerca di immobili spesso già locati da tempo ad inquilini affidabili e con rendimenti che possono superare anche il 10 % annuo lordo, soprattutto per le posizioni più periferiche e rischiose. Quasi la metà di chi ha acquistato un negozio con le reti Tecnocasa lo ha fatto con finalità di investimento.

Anche in questo caso il ribasso dei prezzi che ha interessato questo asset immobiliare ha incentivato l'acquisto: negli ultimi dieci anni i valori sono diminuiti del 38% nelle vie di passaggio e del 42,5% nelle vie non di passaggio, i canoni di locazione hanno registrato una contrazione del 36% sulle vie non di passaggio e del 37,8% nelle vie di passaggio. I dati sulle compravendite pubblicati dall'Agenzia delle Entrate hanno visto nei primi sei mesi del 2021 un aumento del 61,8% rispetto al 2020 e del 15,4% rispetto al 2019. In compravendita e in locazione vanno i tagli fino a 100 mq.



Lo smart working e le nuove modalità di lavoro hanno coinvolto soprattutto il segmento degli uffici che, prima del Covid, soffrivano già per problematiche di vetustà, posizionamento e costi di gestione elevati. Tante aziende confermeranno lo smart working, con modalità diverse, all'interno di una revisione dei processi organizzativi e hanno già provveduto a ridisegnare i layout degli uffici.

I luoghi di lavoro del futuro punteranno soprattutto a facilitare le relazioni tra i lavoratori e a garantire loro benessere.

Si pensano strutture che comunichino con il quartiere circostante e che siano efficienti dal punto di vista energetico. Gli interventi di ultima generazione sono progettati per avere certificazioni green. Le agenzie affiliate Tecnocasa e Tecnorete Immobili per l'impresa sul territorio dicono che le location centrali e top sono scelte per posizionare uffici di rappresentanza, ma sono comunque andati bene gli uffici posizionati nelle zone servite dalla metropolitana, anche se esterne alla città o nell'hinterland.

I professionisti, per abbattere i costi, si associano o si spostano in strada, posizionandosi all'interno dei negozi. Se l'immobile ha un prezzo interessante chi ha un'attività solida lo acquista. Le tipologie obsolete e inserite in contesti residenziali, quando possibile, sono sottoposte a cambio di destinazione d'uso in

abitativo. Infatti, anche gli uffici, negli ultimi dieci anni, hanno registrato una diminuzione di prezzi e canoni di locazione: i prezzi sono diminuiti del 38,4% per le soluzioni usate e del 37% per quelle nuove.

Questi ribassi di prezzo giustificano anche l'importante incremento delle compravendite come dicono i dati dell'Agenzia delle Entrate (+66,1% rispetto al 2020, +24,7% rispetto al 2019). I canoni di locazione hanno invece registrato un ribasso del 30% per le tipologie usate e del 32,9% per quelle nuove. Su questo segmento i tagli che vanno maggiormente sono inferiori a 100 mq.

Lieve aumento dei canoni di locazione e ribasso dei prezzi sui laboratori che vedono comunque un buon riscontro da parte di piccoli artigiani. Negli ultimi dieci anni i prezzi sono diminuiti del 35,1%, i canoni di locazione del 29,3%.





**A NATALE
AGGIUNGI
UN POSTO
A TAVOLA**

REGALA IL PRANZO DI NATALE AI PIÙ POVERI

Sant'Egidio sostiene tutti i giorni chi è fragile e solo. Anche quest'anno per Natale abbiamo bisogno del tuo aiuto perché sia davvero festa per tutti.

DONA ORA AL
45586

dal 5 al 27 dicembre



SANT'EGIDIO

Dona 2 EURO con un SMS



Dona 5 € o 10 € con chiamata da rete fissa



Dona 5 € con chiamata da rete fissa



www.santegidio.org

Scicolone, OICE: Opportunità tra ingegneria e architettura (Video)

Ingegneria e architettura, opportunità collaborative e sinergie. Questo il titolo del Seminario OICE in cui si è parlato di sinergie fra i mondi dell'ingegneria e dell'architettura e di temi di comune interesse, anche in vista di possibili integrazioni in ambito associativo.

All'incontro, aperto dall'intervento del Presidente OICE Gabriele Scicolone, hanno partecipato i Consiglieri Francesca Federzoni e Alfredo Ingletti, la Coordinatrice OICE Lombardia Patrizia Polenghi e il Direttore Generale Andrea Mascolini.

Gabriele Scicolone, Presidente OICE: “Abbiamo organizzato questo evento OICE incontra gli architetti per fare il punto della situazione. Come OICE facciamo rappresentanza istituzionale delle società di ingegneria e di architettura e vediamo che, quest'ultime, sono in qualche modo distanti dal mondo della rappresentanza istituzionale. È nata quindi l'idea di metterci al tavolo

per capire quali sono le esigenze del mondo dell'architettura dal punto di vista della rappresentanza.

Un altro dei punti discussi riguarda l'aspetto dimensionale delle nostre società di architettura. All'estero ci confrontiamo con società dimensionalmente molto più importanti, è un tema che affrontiamo anche noi dal lato dell'ingegneria.

L'ingegneria è un settore che sappiamo essere più industriale, il mondo dell'architettura vive anche di autorialità. Dobbiamo trovare il giusto compromesso tra autorialità e aspetti organizzativi, oggi richiesti dai grandi progetti internazionali ai quali le nostre società di architettura devono guardare”.



[GUARDA L'INTERVISTA](#)



Carpi: MC A firma il masterplan del Parco Oltreferrovia

MC A - Mario Cucinella Architects firma con PAISA Landscape il masterplan del Parco Oltreferrovia di Carpi. Il parco, con oltre 100mila mq, sarà l'area verde pubblica più grande in città. L'importo delle opere per il primo stralcio si aggira intorno a un milione di euro.

[Vai alla notizia](#)



BIP con Develog per la cessione di un terreno in provincia di Pavia

Lo Studio Belvedere Inzaghi & Partners ha assistito Develog nella cessione di una superficie territoriale di 300.000 mq di cui 170.000 di slp nell'area di Vidigulfo, in provincia di Pavia, e della correlata operazione a destinazione logistica.

[Vai alla notizia](#)

In breve



Logistica: K&L Gates con Allianz RE nell'acquisto da Logiman

Gli immobili, costruiti dalla stessa Logiman, sono locati a SDA Express Courier spa. L'operazione è stata perfezionata attraverso il fondo Investitori Logistic Fund, gestito da Investitori sgr nell'ambito di un'operazione di acquisizione di un portafoglio immobiliare che prevede, una volta completato lo sviluppo, l'acquisto di altri cinque asset per la logistica a servizio del centro e nord Italia.

[Vai alla notizia](#)



Unicredit con RINA per la finanza sostenibile delle imprese italiane

È stato stretto tra UniCredit e RINA un accordo per supportare le imprese italiane interessate a emettere minibond e a sottoscrivere finanziamenti a medio-lungo termine legati a obiettivi ambientali, sociali e di governance.

[Vai alla notizia](#)



Riqualificazione area portuale: 1,78 mld per i porti di Venezia e Chioggia

Per la riqualificazione dell'area portuale che coinvolge i porti di Venezia e Chioggia sono previsti interventi per 1,78 miliardi di euro in tre anni.

[Vai alla notizia](#)



Homizy presenta la domanda alle negoziazioni sul Mercato Euronext Growth Milan

La Società ha accettato ordini di sottoscrizione dell'aumento di capitale dedicato all'IPO per un controvalore di 10 milioni di euro, pari a 1.860.000 azioni di nuova emissione a un prezzo di sottoscrizione pari a 5,4 euro per azione. La capitalizzazione post-money della Società è pari a 55milioni di euro.

[Vai alla notizia](#)



Scenari: 200 mld per rigenerare periferie lombarde al 2050 (Report)

Le aree degradate, dismesse o a rischio degrado coprono una superficie territoriale complessiva di circa 22,6 chilometri quadrati, e 67.300 edifici, per il 98% prevalentemente residenziali, da riqualificare, che potrebbe rivitalizzare il tessuto lavorativo e produttivo del territorio grazie al cambio delle destinazioni d'uso verso attività economiche in grado di aumentare il valore.

[Vai alla notizia](#)



Infrastrutture: CDP e UPI selezionano 35 progetti in 16 Province

I progetti selezionati sono 35, in 16 province del territorio nazionale. Le iniziative individuate, per investimenti complessivi superiori ai 670 milioni di euro.

[Vai alla notizia](#)