

Il Settimanale
del Real Estate
e dell' Asset
Management

Anno IV - 2021
Numero 318
18 - 23 settembre

REVIEW

WEB EDITION

Il Risparmio Gestito ha voglia di presenza

#SdR21

VIDEO

**Assimpredil Ance:
un Patto per il
futuro di Milano**

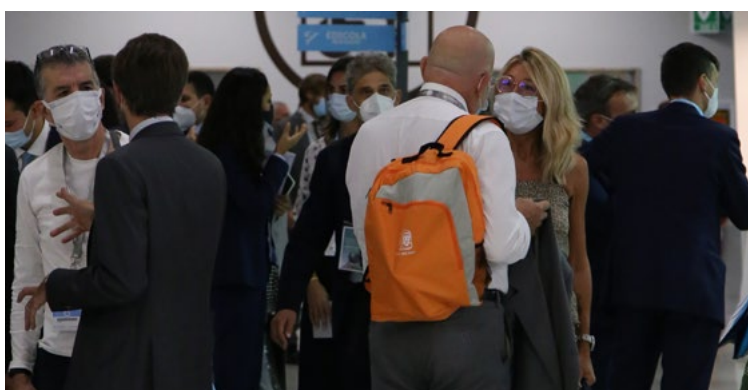
VIDEO

**29° Forum Scenari:
Le interviste**

Sommario

Il Risparmio Gestito ha voglia di presenza

Gli investitori sono sempre più interessati a informarsi e chiedono una crescente trasparenza all'industria, come emerso nel corso del Salone del Risparmio tornato dopo lo stop pandemico con un modello ibrido



Assimpredil Ance: un Patto per il futuro di Milano (Video)

La Presidente Regina De Albertis chiede al prossimo Sindaco di Milano di lavorare insieme per realizzare un contesto di lavoro più semplice perché improntato alla fiducia; un territorio più competitivo che investa sulle infrastrutture e sull'attrattività; una strategia che punti ad allargare la visione territoriale dello sviluppo urbano fuori dai confini amministrativi del comune di Milano.

29° Forum Scenari: Le interviste (Video)



RE ITALY Meeting 14 ottobre in presenza: I progetti in concorso per il Prix Internazionale Fiabci

RE ITALY torna il 14 ottobre con l'edizione Meeting, sempre in presenza, dedicata questa volta al premio internazionale Fiabci: i migliori progetti italiani saranno selezionati e i vincitori parteciperanno all'edizione mondiale. RE ITALY ha scelto di portare in Italia il premio internazionale per accompagnare le imprese italiane in uno spazio denso di opportunità.



24 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 318
18 - 24 settembre

© 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

Il Risparmio Gestito ha voglia di presenza

 **IL SALONE DEL
RISPARMIO** 
IL FUTURO HA UN GRANDE FUTURO

#SdR21



Gli investitori sono sempre più interessati a informarsi e chiedono una crescente trasparenza all'industria, come emerso nel corso del Salone del Risparmio tornato dopo lo stop pandemico con un modello ibrido

Il boom di depositi da parte delle famiglie non è solo conseguenza dei timori sullo scenario economico nei prossimi mesi, ma anche della mancanza di confronto con i professionisti del settore. Che in quest'ultimo anno e mezzo hanno sentito quasi solo via web, senza quel confronto di persona che è fondamentale nel creare e sedimentare un rapporto basato sulla fiducia.

Il bisogno di consulenza è emerso chiaramente nel corso del Salone del Risparmio 2021. Dopo l'annullamento dell'edizione 2020 e lo spostamento di quest'anno dalla tradizionale collocazione autunnale alla fine dell'estate, gli organizzatori hanno scelto un modello ibrido, con la possibilità per gli interessati di seguire le conferenze in presenza o via streaming.



MONITORIMMOBILIARE

IL SALONE DEL
RISPARMIO
IL FUTURO HA UN GRANDE FUTURO
#SdR21

SdR21: Il Risparmio
Gestito ha voglia
di presenza

GUARDA IL SERVIZIO

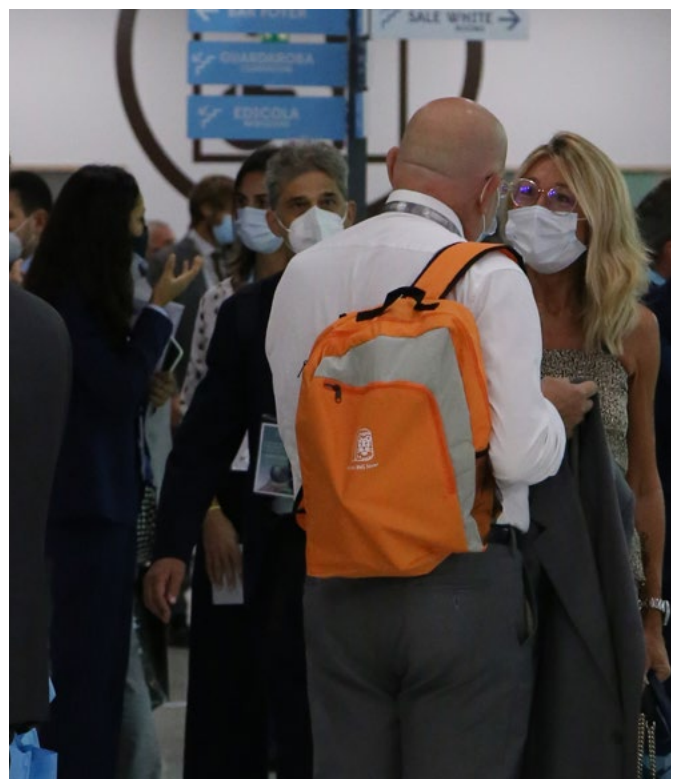
I filoni principali sui quali si è concentrato il dibattito sono stati due: da una parte la sostenibilità, che non riguarda più solo la tematica ambientale, ma abbraccia le questioni legate all'inclusione sociale e alla governance, nella consapevolezza che un'azienda attenta a questi temi è tendenzialmente più orientata anche a conseguire risultati finanziari positivi; dall'altra gli investimenti nell'economia reale, anche in ottica di diversificazione rispetto alle principali asset class - l'azionario e l'obbligazionario - che ormai hanno ridotti margini di ulteriore rivalutazione dopo la lunga corsa degli ultimi anni.

I Pir (Piani individuali di risparmio), introdotti nel 2017 per favorire l'investimento nelle Pmi italiane, finora hanno dato buone soddisfazioni in termini di performance.

Ora si attende un'accelerazione della raccolta, grazie anche a un'offerta sempre più abbondante di questi prodotti.

Così come per la sostenibilità, anche per le soluzioni d'investimento nell'economia reale il successo nel medio periodo dipenderà da quanto l'industria saprà essere trasparente, aiutando gli investitori a distinguere tra semplice marketing e iniziative che realizzano quanto promettono.

La redazione e le telecamere di Monitorisparmio erano presenti all'evento e hanno raccolto i pensieri dei protagonisti.



Le interviste

MONITORIMMOBILIARE



SdR21: Il Risparmio Gestito ha voglia di presenza

BNY MELLON

MONITOR RISPARMIO

GUARDA L'INTERVISTA

MONITORIMMOBILIARE



SdR21: Il Risparmio Gestito ha voglia di presenza

Schroders

GUARDA L'INTERVISTA

Stefania Paolo, Country Head per l'Italia di BNY Mellon Investment Management

Uno dei temi principali di questo salone del risparmio è l'importanza di convertire il risparmiatore in investitore. Da questo punto di vista voi come vi state muovendo?

Siamo assolutamente allineati come BNY Mellon Investment Management Italia. Stiamo cercando sempre più di informare quello che attualmente è visto come risparmiatore, cercando di condurlo a diventare investitore, coinvolgendolo nei nostri megatrend, e fornendo spunti di riflessione su quelli che sono i trend del futuro: opportunità da cogliere proprio adesso, in questo momento, oggi.

In particolare, fate una conferenza sul tema della nuova mobilità.

Parleremo di mobilità innovativa. Si tratta di un tema dirompente, innovativo: è il modo in cui utilizziamo, controlliamo e alimentiamo tutti i mezzi di trasporto. Si parla di una rivoluzione, al pari del passaggio dalla carrozza con i cavalli all'automobile, quindi di un trend davvero molto importante. Entro il 2030 la previsione di vendita di veicoli elettrici è di 31 milioni, si parla di numeri importanti, oltre al tema della sostenibilità. Una mobilità innovativa non può infatti esimersi dal pensare a una mobilità sostenibile. La mobilità innovativa comprende anche il fatto che, entro

il 2025, si penserà ad arrivare a una riduzione di emissioni urbane di CO2 di circa il 70%. Tutti aspetti positivi che impatteranno senz'altro sulla comunità in cui viviamo, nonché sull'investitore finale, che potrà cogliere le opportunità di investimento in questo momento per portarle avanti anche nel futuro.

Trovare nuovi filoni di investimento, soprattutto nel campo della sostenibilità, potrebbe aiutare anche a combattere l'eccesso di risparmio. Sappiamo che la pandemia ha portato a grande prudenza da parte delle famiglie che, tuttavia, in questo modo perdono potere d'acquisto, soprattutto ora che sta tornando l'inflazione.

I trend strutturali aiutano proprio in questo progetto: cercare di catturare l'attenzione degli investitori sulle opportunità di investimento del momento, per poter guardare al lungo periodo. Tendenzialmente, come società d'investimento cerchiamo anche di formare l'investitore, cercando di comunicare, di andare a guardare proprio a quella che è l'opportunità futura.

Cerchiamo di lavorare per poter informare sempre di più l'investitore e cercare di fargli cogliere le opportunità di portafoglio in questo momento, a valutazioni magari più interessanti, per poterlo condurre poi ad accogliere questi progetti futuri, molto importanti e impattanti.

Giacomo Camisa, Sales Director di Schroders

Uno dei filoni emergenti nel mondo della finanza è l'impact investing. In cosa consiste e perché sta crescendo l'attenzione da parte degli investitori sia istituzionali sia retail.

L'attenzione sta crescendo innanzitutto perché si parla di diversificazione di portafogli e questo per gli investitori istituzionali e retail è sempre importante, inoltre, ed è altrettanto importante, sta cambiando anche l'orizzonte delle società di risparmio gestito.

Oggi noi non vogliamo più investire solo ed esclusivamente per del profitto ma guardiamo anche a come questo profitto viene generato. L'impact investing è la risposta: investire e indirizzare i propri risparmi su delle aree geografiche, delle attività, delle tematiche che abbiano poi un impatto positivo, un riscontro anche misurabile in termini proprio finanziari e sociali degli investimenti.

Significa, sostanzialmente, indirizzare i propri risparmi verso quei temi di investimento, quelle industrie, quei Paesi che hanno una necessità maggiore di sviluppo, soprattutto per un mondo che noi vorremmo vedere nei prossimi anni. Che sia la transizione energetica, che siano investimenti legati al microcredito, alla microfinanza dei Paesi emergenti per far

sviluppare queste economie, sono tutti investimenti che hanno un impatto positivo sull'economia e sulla società: è la nuova frontiera degli investimenti. Stiamo parlando di tutte le asset class. Tra le aree di investimento più importanti per l'impact investing figurano le obbligazioni legate alla microfinanza dei Paesi emergenti.

Immaginiamo di prestare a piccoli imprenditori di alcuni Paesi emergenti pochi soldi, magari poche decine di migliaia di dollari, per aprire un'attività: questo è un impact investing a nostro avviso molto interessante, molto importante.

Voi avete dei prodotti ad hoc in questo settore.

Schroders nel 2019 ha acquisito BlueOrchard, la società più importante a livello globale in termini di impact investing nella microfinanza e nel microcredito. Già oggi gli investitori italiani possono investire in un fondo che è lo Schroders ISF BlueOrchard Emerging Markets Climate Bond che vuole portare un impatto positivo anche nei Paesi emergenti per quel che riguarda la tematica del clima.

Ricordiamoci sempre che, se vogliamo raggiungere la neutralità di emissioni a livello globale, non possiamo farlo solo prendendo in considerazione i Paesi sviluppati ma abbiamo bisogno anche, e soprattutto, dei Paesi emergenti.

MONITORIMMOBILIARE



GUARDA L'INTERVISTA

SdR21: Il Risparmio
Gestito ha voglia
di presenza

BAIN & COMPANY

MONITORIMMOBILIARE



GUARDA L'INTERVISTA

SdR21: Il Risparmio
Gestito ha voglia
di presenza

PHARUS

Daniele Funaro, Partner di Bain & Company

Il tema principale del Salone del Risparmio 2021 è come far evolvere il risparmiatore in investitore.

A suo avviso, l'industria si sta attrezzando, sta mettendo le basi per andare in questa direzione?

Credo che dei primi passi siano stati percorsi in tal senso ma la strada da percorrere è particolarmente lunga e significativa. Quello che abbiamo visto sul mercato, grazie al nostro osservatorio, è che i modelli distributivi ragionano ancora troppo per logiche di vendita del prodotto alla clientela e molto meno in logica di supporto, di consulenza dei bisogni di investimento del cliente. Inoltre, non accompagnano il cliente nel percorso di crescita dei prodotti di finanziaria e dei bisogni che questi possono soddisfare. Crediamo che ci sia ancora tanto da fare, con soluzioni e approcci anche innovativi che vadano a investire nell'educazione dei clienti, partendo

sia da percorsi formativi che possono attivare gli istituti finanziari, sia interagendo con soggetti esterni, fino ad arrivare a istituzioni accademiche, università e scuole.

La formazione serve al risparmiatore ma probabilmente anche al consulente, visto che oggi le esigenze di protezione e valorizzazione del patrimonio sono molto più complesse che in passato.

Crediamo di sì, molti passi avanti anche qui sono stati fatti, credo che il gap da colmare sia inferiore in questo caso perché le reti distributive e i banker hanno avuto la possibilità nel tempo di crescere e acquisire maggiore consapevolezza.

Ci sono comunque dei gap da colmare, soprattutto nell'integrazione della componente di investimento con la componente di protezione da eventi che possono verificarsi nella vita di un investitore e, in più, anche nella lettura integrata del portafoglio.



**Riccardo Volpi, Portfolio Manager
di Pharus**

Oggi non è facile generare il rendimento in campo obbligazionario tra i tassi minimi e il ruolo preponderante delle banche centrali che condizionano il mercato. Come muoversi?

I bassi tassi di interesse sono un problema per gli investitori che devono allocare la propria liquidità, contesto che secondo noi è destinato a continuare nel tempo: nonostante i brevi rialzi che abbiamo visto nell'ultimo periodo, noi riteniamo che i tassi rimarranno bassi.



Come muoversi? Sicuramente affidandosi alla selezione attiva delle obbligazioni perché, secondo noi, gli ETF, la gestione passiva in generale, hanno dimostrato, soprattutto nei momenti di crisi di mercato, generare grande volatilità e grandi perdite. Affidarsi quindi alla selezione, alla selezione della qualità delle aziende.

Siamo davanti a uno scenario di tassi bassi di interesse, nel quale gli Stati hanno dato grandi aiuti alle aziende, ma questi aiuti dovranno finire. Il ridursi di questi aiuti porterà al problema delle zombie company, quelle aziende in difficoltà, con grande leverage.

La selezione è quindi la chiave, selezione che riesce comunque a generare alpha e a trovare opportunità sull'obbligazionario.

Abbiamo assistito negli ultimi mesi a un ritorno dell'inflazione. Ritiene, come pare essere per le Banche Centrali, che il fenomeno sia solo passeggero? Come attrezzarsi a livello di investimenti per il ritorno dell'inflazione?

La transitorietà è un tema chiaro che le Banche Centrali stanno sostenendo. Possono dire solo questo perché, in questo contesto, innalzare i tassi di interesse, con il livello dei debiti degli Stati, non è pensabile. Hanno delle motivazioni chiare sulla transitorietà, in primis il fatto che ci sia un trend deflazionistico di lungo termine chiaro, dato dall'andamento demografico, dalla tecnologia, dalla globalizzazione.

Secondo noi quest'anno, ma anche nel 2022, si parlerà di un'inflazione più alta delle attese. L'inflazione è sicuramente un tema. Come posizionarsi per affrontare l'inflazione? Stare corti di duration ed esporsi a settori che ne beneficiano.

MONITORIMMOBILIARE



GUARDA L'INTERVISTA

SdR21: Il Risparmio Gestito ha voglia di presenza

LYXOR etf
SOCIETÀ GENERALE GROUP

MONITORIMMOBILIARE



GUARDA L'INTERVISTA

SdR21: Il Risparmio Gestito ha voglia di presenza

T.RowePrice®

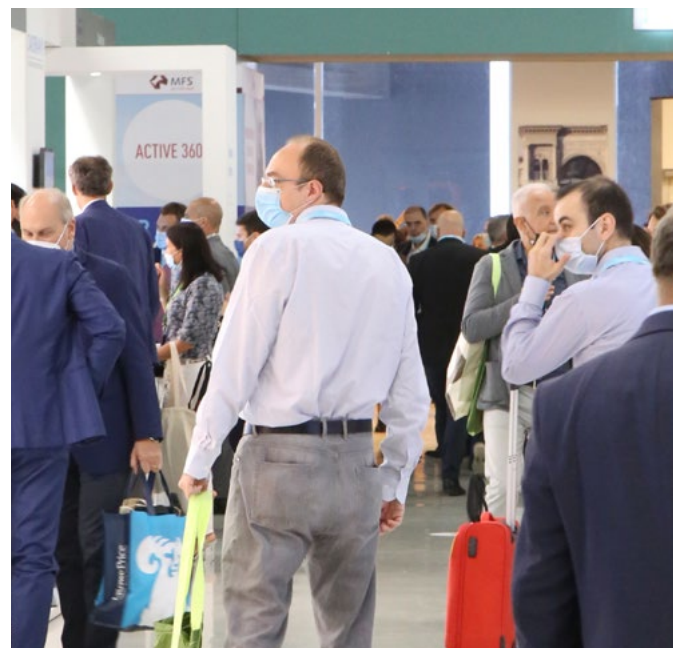
**Antonio Celeste, Head of ESG
Product di Lyxor**

Il cambiamento climatico è una delle più grandi sfide che abbiamo davanti ma, oltre a presentare dei rischi, può creare anche opportunità di investimento, non solo dal lato dei fondi attivi ma anche dal lato degli ETF, è così?

Anche con gli ETF si può investire per il cambio climatico. Lo si può fare attraverso due modalità: investendo sul ramo azionario e sul ramo obbligazionario. Per quanto riguarda le azioni, vi sono degli ETF che seguono degli indici costruiti sulla base degli accordi di Parigi, indici dove le imprese vengono selezionate in modo da dare una traiettoria di decarbonizzazione all'indice del 7%: l'indice, quindi il portafoglio, riduce le emissioni del 7% su base annua. Questa è la parte azionaria, disponibile su diverse coperture geografiche, vi è poi la parte obbligazionaria. I green bond, in genere, sono strumenti accessibili agli investitori istituzionali ma, grazie agli ETF, sono accessibili a tutti. Cosa sono i green bond? Sono delle obbligazioni i cui proventi servono a finanziare dei progetti green, quei progetti a livello corporate o a livello statale che finanziano la mobilità sostenibile o gli edifici a basso consumo energetico, o progetti di riforestazione.

Dal vostro punto di vista, perché un investitore oggi sceglie questa asset class?

I motivi sono diversi. Innanzitutto, per dare un contributo tangibile alla lotta contro il cambio climatico. Sia investendo nel ramo azionario che nel ramo obbligazionario si finanzia questa parte dell'economia, si vanno a finanziare le aziende che riescono a ridurre le emissioni. Vi è una parte legata alla lotta contro il cambio climatico e poi, dal punto di vista del rendimento, quest'ultimo non è penalizzato.



Notate che c'è più sensibilità su questi temi da parte degli istituzionali o anche da parte della clientela retail?

Senza altro gli istituzionali hanno preso questa tematica seriamente in considerazione, vediamo un flusso da parte degli istituzionali notevole. Vediamo comunque un interesse per queste tematiche, sempre più attuali, anche da parte dei privati, da parte della clientela retail e da parte del private banking.

Federico Domenichini, Head of Advisory Italy di T. Rowe Price

Il cambiamento è uno dei grandi temi di questa edizione del Salone del Risparmio. Lo scoppio della pandemia ha costretto a cambiare modalità di interazione tra consulenti e clienti. Si può fare un bilancio dopo un anno e mezzo nell' utilizzo di video call e strumenti simili?

Certamente sì. Ormai ci siamo abituati. Quando tocchiamo il tema del cambiamento, voglio sottolineare un punto per noi fondamentale: questo è stato un evento che ci ha cambiato, ma soprattutto che ci ha trasformato. Non torneremo mai più quelli di prima, questo è un punto su cui tutti noi dobbiamo fare una grandissima riflessione. Lato nostro, il 6 marzo 2020 abbiamo iniziato a fare una video call settimanale di venerdì, che tutt' ora è in essere. È partita inizialmente con un gruppo ristretto, ora ci sono diverse centinaia di persone che tutte le settimane ci ascoltano.

A proposito di cambiamenti, stanno arrivando all' età anziana molti baby boomers, imprenditori o professionisti. Si pone un tema di passaggio generazionale, una sfida per i risparmiatori - investitori ma anche per i consulenti, chiamati a fidelizzare le generazioni.

È una sfida epocale che affrontano tutti gli intermediari finanziari. Negli USA il 90% degli eredi

cambia intermediario/consulente finanziario quando c' è il passaggio generazionale. È una percentuale impressionante, parliamo però del mercato americano, molto sviluppato e un po' diverso dal nostro. In Italia, gli eredi che cambiano intermediario/consulente finanziario sono il 50%. Questo può destare grande preoccupazione per chi ha clienti oltre i 70 anni, può però essere un' opportunità per chi non ha questi clienti. Sarà fondamentale riuscire a cogliere questo passaggio generazionale: i baby boomers passeranno ricchezza alla Generazione X e ai Millennials. L' interazione sarà diversa.



Voi in particolare come vi state attrezzando su questo fronte.

Il Salone del Risparmio è l' occasione per presentare Advisor Master Mind, un programma in sei tappe che aiuterà i consulenti a capire questi cambiamenti. Il programma partirà il primo ottobre. Oggi è l' occasione per presentarlo al mondo dei risparmiatori e dei consulenti.



AVVISI DI VENDITA DEGLI IMMOBILI SITI IN ASCOLI PICENO E VERCELLI SENZA BASE D'ASTA

La Banca d'Italia intende alienare due complessi immobiliari di sua proprietà siti in:

1. Ascoli Piceno, Corso G. Mazzini, 207 e Largo dei Cataldi, 2. L'immobile viene offerto in vendita in blocco, per una superficie complessiva di circa 3.411 mq, oppure per singoli lotti:

LOTTO A di circa 2.695 mq a destinazione d'uso prevalentemente direzionale;

LOTTO B di circa 716 mq a destinazione d'uso prevalentemente residenziale.

L'immobile è sottoposto a vincolo di interesse storico-artistico ai sensi del D.Lgs. 42/2004.

Classe Energetica: da Classe E – EPtot 18,611 kWh/m³/anno a Classe G – EPtot 228,491 kWh/m²/anno.

2. Vercelli, via Goffredo Mameli, 9. L'immobile viene offerto in vendita in blocco, per una superficie complessiva di circa 3.669 mq, oppure per singoli lotti:

LOTTO A di circa 1.819 mq a destinazione d'uso prevalentemente direzionale;

LOTTO B di circa 1.850 mq a destinazione d'uso prevalentemente residenziale.

Classe Energetica: Classe D – EPtot 46,92 kWh/ m³.

I complessi immobiliari verranno venduti con procedure di vendita senza base d'asta.

La Banca d'Italia resta a disposizione per fornire chiarimenti e consentire l'accesso agli immobili, previa richiesta da inviare a mezzo posta elettronica all'indirizzo email dismissioni.imm.avvisi@bancaditalia.it.

Il termine per la presentazione delle manifestazioni di interesse è il 27 OTTOBRE 2021.

Per ulteriori informazioni e per consultare il testo integrale dei due Avvisi di vendita si rinvia al sito internet www.bancaditalia.it/chi-siamo/beni-immobili/dismissioni-immobiliari.



BANCA D'ITALIA
EUROSISTEMA

Assimpredil Ance: un Patto per il futuro di Milano (Video)

Assimpredil Ance incontra i candidati Sindaco di Milano a cui propone un Patto per la Rigenerazione Sostenibile del territorio.

La Presidente Regina De Albertis chiede al prossimo Sindaco di Milano di lavorare insieme per realizzare un contesto di lavoro più semplice perché improntato alla fiducia; un territorio più competitivo che investa sulle infrastrutture e sull'attrattività; una strategia che punti ad allargare la visione territoriale dello sviluppo



urbano fuori dai confini amministrativi del comune di Milano; un concreto, continuativo e misurabile impegno per garantire tempi autorizzativi, snellimento procedurale e controllo a valle; un diverso ascolto dei bisogni per risposte che coniughino tutti gli interessi in gioco, con trasparenza e azioni per favorire la partecipazione attiva delle imprese alla costruzione del futuro.

MONITORIMMOBILIARE

assimpredil

Un Patto per il futuro di Milano

ANCE | MILANO
LODI
MONZA E BRIANZA

GUARDA L'INTERVISTA

Assimpredil Ance offre la sua collaborazione e propone ai candidati Sindaco di:

- Incrementare il ruolo strategico del tavolo “C’è Milano da fare” come referente per la filiera immobiliare per un confronto sulle visioni di città, sul PGT e sulle procedure.
- Creare un gruppo tecnico di confronto per la revisione delle procedure di istruttoria delle bonifiche. Realizzare il progetto di piattaforma informatizzata per i cartelli di cantiere.
- Costituire un tavolo di confronto permanente sul tema ambientale e sulla circolarità nei LLPP.
- Procedere alla revisione del PUMS con priorità al PPP sul tema dei parcheggi in struttura per la sosta.
- Revisionare il regolamento edilizio per risolvere vecchie e obsolete disposizioni, retaggio di un modello

di città e di costruire superato, per rendere più veloci i processi di rigenerazione.

- Sottoscrivere un protocollo per la valorizzazione delle piccole e medie imprese del settore delle costruzioni nell’ambito dei lavori pubblici.

Regina De Albertis, Presidente di Assimpredil Ance, l’Associazione dei Costruttori di Milano, Lodi, Monza e Brianza: “Non può esserci sguardo a una città sostenibile se non si coniuga ambiente con sociale ed economia. Questa è la più grande sfida a cui noi imprenditori del settore delle costruzioni siamo chiamati e non possiamo vincerla da soli. Dobbiamo lavorare tutti per promuovere una cultura basata sulla fiducia. Chi fa impresa non è controparte, ma protagonista del cambiamento”.



29° Forum Scenari

Le interviste

MONITORIMMOBILIARE



MONITOR

29° Forum Scenari
Le interviste

Gabetti
SHORT RENT

GUARDA L'INTERVISTA

MONITORIMMOBILIARE



MONITOR
IMMOBILIARE

29° Forum Scenari
Le interviste

campus

GUARDA L'INTERVISTA

MONITORIMMOBILIARE



GUARDA
L'INTERVISTA

MONITORIMMOBILIARE



GUARDA
L'INTERVISTA

MONITORIMMOBILIARE



GUARDA
L'INTERVISTA



MONITORIMMOBILIARE

MONITORIMMOBILIARE

GUARDA L'INTERVISTA

MONITORIMMOBILIARE

MONITORIMMOBILIARE

GUARDA L'INTERVISTA

MONITORIMMOBILIARE

MONITORIMMOBILIARE

GUARDA L'INTERVISTA

RE ITALY Meeting

14 ottobre in presenza: I progetti in concorso per il Prix Internazionale Fiabci

RE ITALY torna il 14 ottobre con l'edizione Meeting, sempre in presenza, dedicata questa volta al premio internazionale Fiabci: i migliori progetti italiani saranno selezionati e i vincitori parteciperanno all'edizione mondiale. RE ITALY ha scelto di portare in Italia il premio internazionale per accompagnare le imprese italiane

in uno spazio denso di opportunità. Monitorimmobiliare ha seguito l'ultima edizione in presenza del Prix Fiabci in Indonesia e la presenza di investitori e sviluppatori è sbalorditiva. Quindi oggi anche l'Italia ha il suo contest di livello internazionale dedicato ai progetti. Le categorie sono: Hotel, Uffici, Residenziale, RSA, Retail, Student Housing, Mix.

È terminata la prima fase di raccolta e valutazione che porterà alla selezione dei progetti finalisti.

Tra le iniziative che potremo vedere il 14 ottobre in presenza, i progetti presentati tra gli altri da Covivio, Prelios, Hines, Generali RE, Borio Mangiarotti, Antirion, CX, Aquileia Capital, Finint, DeA Capital, Colombo, Savills.





La giornata del 14 ottobre 2021, sempre in Borsa Italiana a Milano, prevede la presenza di 110 persone in platea oltre ai relatori che si alterneranno sul palco, con diretta streaming riservata agli abbonati. Un numero di partecipanti in presenza ancora limitato rispetto alle tradizionali 2.000 presenze ma comunque occasione d'incontro importante per i maggiori operatori del settore.

Perché senza relazioni in presenza, specie nel Real Estate, non può esserci sviluppo. Quindi ci scusiamo fin d'ora per quanti non potranno trovare posto ma cercheremo di recuperare nelle edizioni di gennaio 2022 e giugno 2022. Perché la forte richiesta da parte degli operatori riguardo a momenti

di approfondimento e networking ha portato RE ITALY a creare appuntamenti aggiuntivi durante l'anno, con RE ITALY Convention Days a giugno sempre evento principale su 2 giornate, sempre riservate con priorità alle aziende abbonate.

Il programma del 14 ottobre si sviluppa dalle 9,30 alle 17,30 con la presentazione dettagliate dei progetti all'interno di 6 panel distinti, 3 al mattino e 3 al pomeriggio, che approfondiranno le diverse tematiche specifiche: ESG, NPL, Fondi Immobiliari, Risparmio Gestito, Legal, Student Housing/Social Housing.

Per richiedere l'accredito:
www.reitaly.it



AVVISI DI VENDITA DEGLI IMMOBILI SITI IN ORISTANO, ASCOLI PICENO, CHIETI E TERAMO SENZA BASE D'ASTA

La Banca d'Italia intende alienare, in blocco, i complessi immobiliari di sua proprietà siti in:

1. Oristano, via Donizetti, 1, per una superficie complessiva di circa 2.007 mq, di cui circa 1.691 mq relativi alla componente con prevalente destinazione d'uso direzionale e circa 316 mq relativi alla componente con prevalente destinazione d'uso residenziale e caserma. Classe Energetica: Classe E – EPtot 17,68 kWh/m³/anno.

2. Ascoli Piceno, via Giudea, 30, per una superficie complessiva di circa 390 mq, con l'attuale destinazione d'uso a caserma. Classe Energetica: Classe F– EPtot 35,998 kWh/m³/anno.

3. Chieti, corso Marrucino, 81, limitatamente alla porzione con destinazione d'uso residenziale, per una superficie di circa 760 mq. L'immobile è sottoposto a vincolo di interesse storico-artistico ai sensi del d.lgs. 42/2004. Classe Energetica: Classe E – EPtot 21,90 kWh/m³/anno.

4. Teramo, via G. D'Annunzio, 36, limitatamente alla porzione con destinazione d'uso residenziale, per una superficie di circa 232 mq. L'immobile è sottoposto a vincolo di interesse storico-artistico ai sensi del d.lgs. 42/2004. Classe Energetica: Classe G – EPtot da 48,10 kWh/m³/anno a 448,42 kWh/m²/anno.

I complessi immobiliari verranno venduti con procedure di vendita senza base d'asta.

La Banca d'Italia resta a disposizione per fornire chiarimenti e consentire l'accesso agli immobili, previa richiesta da inviare a mezzo posta elettronica all'indirizzo email dismissioni.imm.avvisi@bancaditalia.it.

Il termine per la presentazione delle manifestazioni di interesse è il 27 OTTOBRE 2021.

Per ulteriori informazioni e per consultare il testo integrale dei quattro Avvisi di vendita si rinvia al sito internet www.bancaditalia.it/chi-siamo/beni-immobili/dismissioni-immobiliari.



BANCA D'ITALIA
EUROSISTEMA



Affitti: la domanda torna stabile e cala l'offerta. Canoni +0,9%

Il mercato delle locazioni ha subito nell'immediato il contraccolpo della pandemia. Nel semestre marzo-agosto 2021 in Italia si iniziano però a intravedere i primi segnali di un ritorno alla stabilità.

[Vai alla notizia](#)



Goldman Sachs AM con Kervis per lo sviluppo da 1 mld nella logistica italiana

Goldman Sachs Asset Management e Kervis Sgr, per conto del fondo di investimento alternativo Milione, si sono aggiudicati due terreni nel Nord Italia di circa 200 mila mq e un valore di circa 130 milioni di euro per lo sviluppo di edifici a uso logistico. Questi assets costituiscono la base della nuova partnership tra le due società.

[Vai alla notizia](#)

In breve



Risparmio gestito, a luglio la raccolta supera i 6 miliardi (Report)

I fondi sono protagonisti del mese di luglio: con circa 7 miliardi di euro di raccolta hanno portato l'industria del risparmio gestito a totalizzare 6,4 miliardi di sottoscrizioni. I flussi entrati nel sistema da inizio anno ammontano complessivamente a 57,7 miliardi.

[Vai alla notizia](#)



Immobiliare: nel secondo trimestre volano le compravendite (Report)

Nel secondo trimestre 2021 aumentano del 73,4% gli acquisti di abitazioni mentre gli scambi nel comparto terziario-commerciale fanno registrare un + 97,9% rispetto allo stesso periodo del 2020. Volumi di compravendita in crescita anche nei settori produttivo (+85,4%) e agricolo (+88,1%).

[Vai alla notizia](#)



Independent
Financial Group

GWM lancia OPA su Fondo Opportunità Italia gestito da Torre sgr

GWM Group (risparmio gestito, asset management e credito immobiliare) lancia attraverso la società Vittoria Holding interamente controllata dal fondo Italian Real Estate Special Situations II SCS, SICAV RAIF gestito da GWM, un'offerta pubblica di acquisto volontaria parziale su massime n. 29.451 quote del fondo comune d'investimento immobiliare denominato Opportunità Italia, gestito da Torre SGR.

[Vai alla notizia](#)



Il Mercato Coperto di Via Rombon Milano diventa Foody

Il Comune di Milano e Sogemi, Ente Gestore di Foody Mercato Agroalimentare Milano, hanno firmato la concessione per la gestione della struttura del Mercato Coperto di Via Rombon a Milano.

[Vai alla notizia](#)

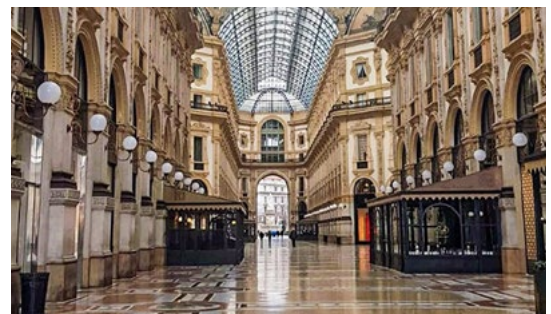
In breve



GLP acquisisce asset logistico di 27.000 mq a Roma

GLP ha completato l'acquisizione off-market di un immobile logistico di 27.000 mq a Santa Palomba, vicino a Roma, per circa 15 milioni di euro. L'acquisizione è stata realizzata dal Fondo Immobiliare Alternativo Augustus, interamente sottoscritto da GLP e gestito da Kryalos Sgr.

[Vai alla notizia](#)



Milano: Gucci e Chanel si aggiudicano spazi commerciali in Galleria

Nuove assegnazioni per gli spazi in Galleria Vittorio Emanuele II a Milano. Gucci ha vinto la gara per gli spazi commerciali in precedenza occupati da Dotti, la base d'asta era pari a quasi 3,1 milioni, la proposta è stata di 4,5 milioni di euro di canone annuo.

[Vai alla notizia](#)