

Il Settimanale
del Real Estate
e dell'Asset
Management

Anno III - 2018
Numero 207
26 maggio - 1 giugno

REVIEW

WEB EDITION



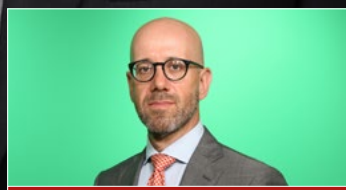
Guido Inzaghi
Socio
Belvedere, Inzaghi & Partners

Antonio Belvedere
Socio e Fondatore
Belvedere, Inzaghi & Partners

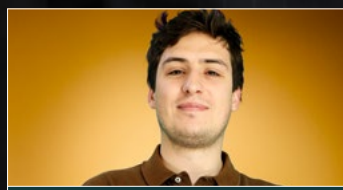
Nuovo protagonismo dell'immobiliare



Tutto pronto
per RE ITALY



I limiti dei Pir
immobiliari (video)



Compravendite
innovative (video)



Multa per l'intermediario
senza Rc

Sommario

03

Nuovo protagonismo dell'immobiliare (video)

Nella settimana che precede RE ITALY (5-6 giugno) abbiamo incontrato Antonio Belvedere (AB) e Guido Inzaghi (GI) dello studio Belvedere Inzaghi & Partners per parlare del nuovo studio e degli scenari di mercato

06

Compravendite innovative (video)

La startup Casavo punta su un modello di transazioni tutto basato sulla tecnologia

08

I limiti dei Pir immobiliari (video)

L'estensione ai titoli del real estate non conquista gli investitori. Intanto nuove tendenze emergono sul mercato, con la disruption tecnologica che rivoluziona il mondo della distribuzione



09

Multa per l'intermediario senza Rc

Il ministero dello Sviluppo economico fornisce un chiarimento sulle coperture sulla responsabilità civile per chi si occupa di transazioni in ambito immobiliare

12

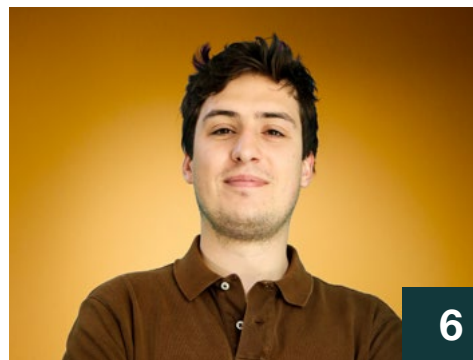
Tutto pronto per RE ITALY

Il programma in via di completamento: tanta carne al fuoco sui temi caldi dell'immobiliare, del credito e del risparmio gestito

12

Il meglio della settimana

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



MONITORIMMOBILIARE
Italian Real Estate News Il più letto in Italia

MONITORISPARMIO
Italian Asset Management News

REVIEW

WEB EDITION

Il Settimanale del Real Estate e dell'Asset Management

Anno III - 2018
Numero 207
26 maggio - 1 giugno

© 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

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



Nuovo protagonismo dell'immobiliare

Nella settimana che precede RE ITALY (5-6 giugno) abbiamo incontrato **Antonio Belvedere (AB)** e **Guido Inzaghi (GI)** dello studio Belvedere Inzaghi & Partners per parlare del nuovo studio e degli scenari di mercato.

La casa immobiliare italiana si arricchisce di un nuovo soggetto, lo studio legale Bip, cioè Belvedere, Inzaghi e partners, che vuole unire

tradizione e innovazione. Un nuovo soggetto che parla esclusivamente di immobiliare. Lascio a voi la parola per presentare i punti salienti dello studio, del vostro progetto, anche alla luce di quello che accade nel mercato...

GI: Questa iniziativa è nata sotto i migliori auspici: siamo partiti nel momento in cui l'immobiliare a Milano si trova a vivere un trend positivo.

“

Vogliamo essere un punto di riferimento per gli investitori italiani e internazionali sia sul fronte dello sviluppo delle iniziative, sia degli investimenti

”

Siamo un'associazione professionale nuova, ma con radici profonde. Siamo partiti da zero e abbiamo comunicato qualcosa: siamo passati da 18 a 24 professionisti, ci sono partner specializzati in diverse aree dell'immobiliare. L'obiettivo iniziale è di un fatturato di 4,5 milioni di euro. Dopo il primo trimestre, è verosimile che il risultato finale sia più vicino ai 6 milioni. Entro l'anno vorremmo aprire una sede anche su Roma per seguire l'altra grande piazza italiana.

Quali sono i piani di sviluppo dello studio?

AB: Vogliamo essere un punto di riferimento per gli investitori italiani e internazionali sia sul fronte dello sviluppo delle iniziative, sia degli investimenti.

Con Inzaghi siamo molto complementari, per cui mi sento ottimista. Per altro in questo periodo il contesto è molto interessante a Milano e non vediamo rallentamenti a breve.



Guarda la videointervista ad [Antonio Belvedere e Guido Inzaghi](#)

Quali operazioni state seguendo?

GI: Stiamo lavorando sugli scali milanesi, su Santa Giulia e su alcune iniziative di trasformazione immobiliare, in quest'ultimo caso non solo a Milano, ma anche a Roma. Sono tutti investimenti di lungo periodo ed è per questo che siamo convinti che il buon andamento attuale del mercato sia destinato a durare. Seguiamo anche dei progetti di appaltistica pubblica e privata, nonché nell'ambito della logistica e della residenza evoluta. Seguiamo non solo l'assistenza alla trasformazione, ma tutta la parte contrattuale.

Come cambiano le operazioni di sviluppo immobiliare?

AB: Dal punto di vista degli investitori internazionali si è molto attenuata la percezione del rischio Italia. A Milano, inoltre, ci sono regole più chiare rispetto al passato e questo rende più sereni gli investitori, che ragionano sempre sul lungo termine.





ENTRA A FAR PARTE DELLA NOSTRA RETE IN ESPANSIONE

*Stiamo costruendo una rete unica di uffici, co-working e sale riunioni
per le aziende in ogni città del mondo.*

Per sostenere la nostra crescita, cerchiamo partnership con proprietari di immobili e agenti immobiliari che dispongano di proprietà dai 650 metri quadrati in su. Le proprietà devono essere situate in città, centri e snodi dei mezzi pubblici e disporre di collegamenti efficienti e affidabili, in grado di supportare la nostra infrastruttura globale concepita appositamente per il business.

*Per saperne di più, chiama il nostro team di sviluppo al numero +39 02 94752934
o visita il sito regus.com/landlords*

**Regus**TM



Compravendite innovative

La startup Casavo punta su un modello di transazioni tutto basato sulla tecnologia

Abbiamo intervistato **Giorgio Tinacci**, co-founder & managing director di Casavo, società che unisce un gruppo internazionale di esperti provenienti dal mondo del settore immobiliare, della tecnologia e della finanza, con l'obiettivo di semplificare il processo di compravendita residenziale e per garantirti la miglior esperienza possibile.

Il mercato immobiliare in questo momento è molto frizzante, se non sul fronte delle quotazioni, quanto meno delle nuove iniziative imprenditoriali. Parliamo di Casavo, startup che si occupa di trovare acquirenti per gli appartamenti in vendita. Molte le particolarità, a cominciare da lei che ha 27 anni. Quindi un giovanissimo imprenditore



con grandi ambizioni. Mi ha colpito soprattutto il fatto che assicurate la vendita nel giro di 30 giorni. Come è possibile?

“Sì, siamo in grado di fare un’offerta d’acquisto entro 24 ore e andando al notaio entro 30 giorni, versando il 100% del prezzo concordato”.

Quindi entro un mese trovate un compratore o rilevate voi l’appartamento. Giusto?

“Esatto. I valori vengono fissati così: fatto 100 il valore del mercato, noi facciamo un’offerta a uno sconto medio dell’8%. Il valore iniziale arriva da una perizia, oltre che dall’incrocio tra altri dati di mercato”.

Quante abitazioni avete fin qui seguito?

“A oggi abbiamo condotto in porto 10 operazioni, contiamo di arrivare a 60 entro fine anno. Per il momento siamo presenti a Milano. Il nostro è un modello che può funzionare in contesti che registrano una certa densità e numerosità di transazioni ogni anno. Contiamo di entrare a Roma entro fine anno e poi in altre grandi città di grandi dimensioni”.

Chi ha fornito il sostegno finanziario a questo progetto?

“Contiamo sul sostegno di Picus Capital, operatore tedesco di venture capital, che investe soprattutto nel settore immobiliare con matrice tecnologica. Ad aprile abbiamo aperto anche a investitori italiani: sono entrati 360 Capital Markets, che uno dei principali fondi di venture capital in Italia, Marco Pescarmone che è il fondatore di Mutuonline e Kervis Asset Management. Ad oggi abbiamo raccolto un capitale totale di 9,4 milioni di euro”.

Insomma l’immobiliare può generare risultati interessanti, tanto da accogliere investitori di un certo peso. Come vi rapportate alle agenzie immobiliari?

“Noi siamo una società immobiliare vera e propria che acquista e vende immobili in proprio. Quindi non siamo concorrenti delle agenzie, ma partner. Il nostro principale canale acquisitivo oggi è costituito proprio dalle agenzie, che offrono ai loro clienti di vendere a Casavo. Noi poi affidiamo alla stessa agenzia il mandato in esclusiva per rivendere l’immobile”.

“

Contiamo sul sostegno di Picus Capital, operatore tedesco di venture capital, che investe soprattutto nel settore immobiliare con matrice tecnologica

”



Guarda la videointervista a
[Giorgio Tinacci](#)



Multa per l'intermediario senza Rc

Il ministero dello Sviluppo economico fornisce un chiarimento sulle coperture sulla responsabilità civile per chi si occupa di transazioni in ambito immobiliare

Il ministero dello Sviluppo economico ha fornito nei giorni scorsi un chiarimento relativamente alla situazione degli intermediari immobiliari che non si sono dotati di una copertura sulla responsabilità civile. Una questione che ha creato non poche preoccupazioni all'interno della categoria per le difficoltà di comprensione di una norma apparsi fin qui poco chiara in merito alle procedure da seguire per evitare multe.

Con riferimento alla legge n.205/2017 entrata in vigore all'inizio di quest'anno, il ministero chiarisce che si va incontro a una sanzione pecuniaria compresa tra 3mila e 5mila euro. Quest'ultima

si applica al mediatore immobiliare e al mediatore a titolo oneroso che opera senza la necessaria copertura assicurativa, ma non ai mediatori appartenenti alle altre sezioni degli agenti merceologici e degli agenti in servizi vari. Dunque, per i soggetti interessati non c'è altro tempo da perdere.

L'assicurazione, infatti, copre le richieste di risarcimento presentate durante il periodo di validità della polizza, a condizione che l'atto illecito sia stato commesso dalla data di decorrenza della retroattività in avanti. In caso contrario viene meno la copertura, con gravi rischi in capo al professionista.



I limiti dei Pir immobiliari

L'estensione ai titoli del real estate non conquista gli investitori. Intanto nuove tendenze emergono sul mercato, con la disruption tecnologica che rivoluziona il mondo della distribuzione

L'evoluzione dei Pir, il ruolo della tecnologia nel settore della distribuzione finanziaria, la spinta al cambiamento che arriva dalla Direttiva Mifid 2. Ne abbiamo parlato con **Riccardo Lamanna**, country head Italy di State Street Global Services

Gli ultimi dati relativi alla raccolta dei Pir indicano che lo strumento continua a raccogliere flussi importanti provenienti dai risparmi degli italiani, anche se nel primo trimestre dell'anno la corsa ha rallentato rispetto al ritmo registrato nel corso del 2017. Tuttavia

i titoli dell'immobiliare non sembrano risentire positivamente, nonostante l'estensione a questa categoria introdotta con la Legge di Bilancio 2018. Quali sono a suo avviso le ragioni?

“I Pir sono indubbiamente uno strumento di successo nel mercato italiano, al pari di quanto è accaduto negli altri Paesi europei che si erano mossi prima di noi in questa direzione. L'estensione agli strumenti immobiliari effettivamente non sembra aver attratto grande interesse da parte del mercato. Lo strumento

immobiliare, da solo, farà fatica a decollare. Se invece venisse utilizzato all'interno degli strumenti esistenti per diversificare, a mio avviso potrebbe avere successo”.

Sappiamo che gli strumenti d'investimento più utilizzati per sfruttare i benefici dei Pir sono i fondi comuni. Ci sono anche altre asset class, magari tra gli alternativi?

“Altri strumenti no, ma mi aspetto che gli asset alternativi possano entrare nei portafogli Pir per una piccola quota per favorire la diversificazione e la stabilità del rendimento. Questo vale per tutti, non solo per i detentori di grandi portafoglio”.

Nell'ambito dei servizi finanziari si assiste alla disruption tecnologica. Il digitale è sempre più protagonista sia nella distribuzione, che nei rapporti con la clientela. Cosa possiamo attenderci negli anni a venire?

“Indubbiamente il digitale sta provocando grandi cambiamenti nel settore del risparmio gestito. Da una parte abbiamo il filone del fintech, che riguarda il colloquio tra l'investitore e il promotore o la società di asset management. Un impatto meno visibile, ma di maggiore portata lo ha però la tecnologia per la finanza”.

Può farci un esempio?

“Penso ad esempio alla blockchain all'interno del mercato relativo alla produzione dei servizi finanziari.

“ L'estensione agli strumenti immobiliari effettivamente non sembra aver attratto grande interesse da parte del mercato. Lo strumento immobiliare, da solo, farà fatica a decollare

”

Vediamo quanto avviene nel mondo dei pagamenti, ma sempre più varrà anche nel settore della distribuzione. La sfida è passare da sistemi legacy, legate alle contingenze del momento, per poter gestire informazioni, dati e processi in maniera sinergica con quanto avviene nel mondo della distribuzione”.

Il passaggio al digitale richiede investimenti. Significa che dobbiamo attenderci una nuova stagione di aggregazioni tra gli operatori del risparmio gestito?

“Da quello che vediamo noi, la concentrazione è in atto e continuerà ancora per diverso tempo. Questo sia per fattori regolamentari, che di matrice tecnologica.

La Direttiva Mifid 2 pone gli operatori di fronte alla scelta se diventare grandi operatori in grado di realizzare prodotti adattabili alle esigenze della rete, dando alla stessa una serie di informazioni, oppure mantenere dimensioni ridotte e puntare su soluzioni di nicchia, che rispondono a esigenze particolari. Quindi si va verso un consolidamento del mercato. Chi ha una dimensione media deve decidere cosa fare. L'evoluzione tecnologica effettivamente richiede investimenti, ma in varie direzioni: si può puntare su portafogli complicati per una clientela esigente o su prodotti semplici per tutti. A ciascuna realtà spetta il compito di scegliere il proprio posizionamento per restare competitiva sul mercato”.



Guarda la videointervista a Riccardo Lamanna



5-6 giugno 2018



Borsa Italiana - Milano

RE ITALY

L'IMMOBILIARE
A CONVEGNO

MONITORIMMOBILIARE
talian Real Estate News Il più letto in Italia

MONITORRISPARMIO.it
Italian Asset Management News



Segreteria Organizzativa:

Telefono: +39 02 36752546

Sede operativa: Piazza Santa Maria Beltrade, 1 Milano (Duomo)

eventi@monitorimmobiliare.it

www.reitaly.it



Tutto pronto per RE ITALY

Il programma in via di completamento: tanta carne al fuoco sui temi caldi dell'immobiliare, del credito e del risparmio gestito

L'evoluzione e le problematiche del **mercato immobiliare** italiano. I passi in avanti delle banche nella gestione degli npl e l'offerta dei nuovi operatori specializzati nella gestione dei crediti deteriorati. Gli scenari d'investimento tra nuovi strumenti come i Pir e incertezze di carattere geopolitico. Sono alcuni dei temi che saranno al centro della discussione in occasione di **RE ITALY Convention Days**, in programma il 5 e 6 giugno prossimi presso Palazzo Mezzanotte a Milano, sede della Borsa Italiana.

Rispetto alle passate edizioni l'evento organizzato da Monitorimmobiliare.it e Monitorisparmio.it raddoppia nella durata, in modo da dare spazio a un'industria in forte fermento come quella immobiliare.

Sono previsti 2mila partecipanti professionali che troveranno nell'evento 15 espositori, 30 convegni, 100 relatori, business meeting, presentazioni dedicate. Saranno presenti i rappresentanti di oltre 300 aziende. Qualche nome: Generali, Dea Capital, Intesa SanPaolo, Unicredit, Kryalos sgr, Castello sgr, Risanamento, Sorgente, Banca d'Italia, Demanio, Algebris, Frontis, BlackRock, JP Morgan, CDP,

Poste Italiane (consulta l'elenco sul sito www.reitaly.it).

L'arco temporale non è la sola novità di questa edizione. Da segnalare anche la suddivisione degli spazi tra i due piani di Borsa Italia e le modalità d'accesso, progettate in modo da rendere ancora più proficua, anche in termini commerciali e di promozione, la partecipazione all'evento.

In particolare, il primo piano ospiterà l'area espositiva, dove si svilupperanno presentazioni e momenti d'approfondimento, incontri e alcuni convegni. Questo livello è di libero accesso per gli operatori professionali, previa registrazione sul sito dell'evento. Il livello under accoglierà esclusivamente i membri del **Club RE ITALY**, riservato alle figure apicali delle aziende abbonate e sponsor. I 400 manager iscritti, per i due giorni dell'evento parteciperanno a conferenze specifiche, tavole rotonde, incontri informali, business meeting selezionati, alla sessione del comitato scientifico di RE ITALY e a tutte le attività di punta dell'evento. Per l'accesso a questo livello l'accredito è limitato e riservato.

L'ingresso resta gratuito, esclusivamente su invito, riservato agli operatori.

In breve

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



Logistica Italia: crescono i tagli e l'occupazione

Il 2018 continua all'insegna della crescita per il mercato immobiliare logistico italiano, trainato dal Nord (Genova) e dal Centro (Firenze) con un trend sempre più dinamico per la locazione.

[vai alla notizia >](#)



Agenzia Entrate-Abi, +4,9% compravendite nel 2017 (Report)

Le compravendite di case crescono del 4,9% nel 2017 e il trend di crescita dovrebbe proseguire nell'anno in corso con prezzi stabili rispetto agli attuali. E' quanto rileva il 'Rapporto immobiliare 2018' stilato dall'Agenzia delle Entrate e dall'Abi.

[vai alla notizia >](#)



BC Partners lancia la piattaforma real estate

BC Partners annuncia la creazione di BC Partners Real Estate, nuova piattaforma dedicata al Real Estate. Stéphane Theuriau, ex CEO di Altarea Cogedim, società francese leader negli investimenti nel Real Estate, è stato nominato Managing Partner di BC Partners e guiderà la strategia di sviluppo della piattaforma con un nuovo team dedicato.

[vai alla notizia >](#)



Per crescita Italia bisogna favorire l'investimento immobiliare

Nelle sue raccomandazioni all'Italia, la Commissione europea torna a sostenere la tesi secondo la quale le tasse sulla proprietà e sui consumi sarebbero meno dannose per la crescita.

[vai alla notizia >](#)



Tecnocasa, sogno acquisto casa si allontana dopo i 40 anni

E' sempre più alta l'età di chi vuole acquistare una casa. E' quanto emerge da uno studio del Gruppo Tecnocasa che sottolinea come dal 2012 al 2017 sono aumentate le percentuali di acquirenti nelle fasce di età superiori a 45 anni.

[vai alla notizia >](#)



Graeme Parry nuovo ceo di Falcon Malls in Italia

Graeme Parry dirigerà le operazioni di Falcon Malls, società del gruppo Fawaz Alhokair, in Italia, in qualità di Chief Executive Officer.

[vai alla notizia >](#)



Crescita degli utili per le small e mid cap europee

Le small e mid cap (SMID) hanno sovraperformato le società a grande capitalizzazione da inizio anno e ci sono molti fattori che potrebbero fare in modo che questo trend solido continui.

[vai alla notizia >](#)



Mifid II offre grandi opportunità per consulenti più qualificati

MiFID II punta a incrementare la qualità del servizio al cliente facendo leva su maggiore trasparenza, professionalità degli operatori e assistenza continuativa al cliente.

[vai alla notizia >](#)



**Chi cerca casa
la trova
su Casa.it**



Scarica l'App