

Il Settimanale  
del Real Estate  
e dell'Asset  
Management

Anno III - 2019  
Numero 243  
30 marzo - 5 aprile

# REVIEW

WEB EDITION

**Luigi Borré**  
Presidente  
EuroMilano

VIDEO

**Retail**  
omnicanalità per il  
futuro del settore

VIDEO

**Castelfalci**  
un esempio di  
riqualificazione

VIDEO

**Cascina Merlata**  
seconda fase per il  
social housing

**Affitti**  
Milano da record, bene  
le grandi città

# Sommario

## 3 Cascina Merlata, seconda fase per il social housing (video)

Con 300 nuovi alloggi, il progetto conterà 697 appartamenti in 11 torri

## 7 Retail, omnicanalità per il futuro del settore (video)

In Italia il fatturato immobiliare del settore commerciale nel 2018 ha raggiunto 8,9 miliardi di euro, con una previsione di crescita a 9,3 miliardi nel 2020.



3

## 11 Castelfalfi, un esempio di riqualificazione (video)

Intervista a Gerardo Solaro del Borgo, ceo Toscana Resort Castelfalfi

## 14 Affitti: Milano da record, bene le grandi città

E' un'Italia a quattro velocità quella che emerge dalla fotografia del mercato delle locazioni

## 15 In breve



7

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 243  
30 marzo - 5 aprile

© 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

A portrait of a middle-aged man with a beard and glasses, wearing a grey suit, white shirt, and blue patterned tie. He is standing with his arms crossed in front of a background of green foliage and a stone wall.

# Cascina Merlata

seconda fase per  
il social housing

---

Con 300 nuovi alloggi, il progetto conterà  
697 appartamenti in 11 torri

Comincia la fase 2 del progetto immobiliare **Cascina Merlata HS**, uno dei maggiori interventi di housing sociale in Italia realizzato dal fondo locale “HS Cascina Merlata”, gestito da InvestiRE SGR, EuroMilano, la Cassa Cnpadc e il Fondo Crono. L’iniziativa prevede la realizzazione di quattro nuove torri per ulteriori 300 nuovi appartamenti a disposizione della città di Milano, per un totale di circa 700 appartamenti.

I primi 400 alloggi sono stati collocati in breve tempo e questo ha dato il via al finanziamento di InvestiRE SGR per il completamento del progetto. Un’operazione conclusa in soli 24 mesi, grazie all’expertise di EuroMilano che, oltre ad aver ricoperto il ruolo di general contractor, ha curato la commercializzazione degli alloggi. In questa seconda fase EuroMilano si appresta a seguire la vendita del lotto R11, per 100 alloggi complessivi ad un prezzo medio di 2.230 euro al mq, con la collaborazione della cooperativa QLS e Fondazione Housing Sociale che hanno collaborato per l’assegnazione degli alloggi in locazione.

L’intervento del Fondo Housing Sociale Cascina Merlata è stato inaugurato nel

febbraio 2015, come casa delle delegazioni di Expo, con 5.000 ospiti in 11 mesi. Al termine della manifestazione internazionale, il 31 dicembre 2015, gli alloggi esistenti nelle 7 torri sono stati ristrutturati e collocati sul mercato immobiliare con una formula innovativa e con la creazione del Social Village, che ha rappresentato il cuore della prima fase dell’intervento. Il progetto, una volta ultimato, conterà 697 appartamenti in 11 torri.

Il lotto R11 sarà destinato alla vendita e per la prima volta in un intervento di housing sociale sarà data la possibilità agli acquirenti di effettuare scelte di capitolato. Tutti gli appartamenti sono realizzati in classe energetica A con sistemi di teleriscaldamento e raffrescamento geotermico a pavimento, dotati di ventilazione meccanica controllata, fotovoltaico e emissioni zero come tutto il quartiere nel quale non entra il gas. I cantieri sono partiti a inizio 2019 e la conclusione dei lavori è prevista per fine 2020. Per potere accedere all’acquisto è necessario vivere, lavorare o studiare a Milano, non superare il reddito complessivo per il nucleo familiare di euro 93.000 e non essere già proprietari di casa sul territorio nazionale.



# Le interviste



Guarda la videointervista a  
**Luigi Borré**

## **Luigi Borré, presidente EuroMilano**

Dal punto di vista delle forme di commercializzazione devo dire che abbiamo preso atto del successo della prima fase, con un mix quantitativo lievemente diverso intendiamo riproporre la formula della vendita, dell'affitto e del patto di futura vendita. Il patto di futura vendita ha un appeal particolare per alcune tipologie di acquirenti quindi pensiamo di sperimentare ancora. Il secondo lotto ha una dimensione di 300 appartamenti circa, il primo era di 400 appartamenti. complessivamente arriveremo a 11 torri. Credo che probabilmente si distillerà ulteriormente la tipologia delle persone che sono attratte da questo tipo di progetto anche grazie al fatto che l'area sta sempre più rendendosi visibile alla collettività, oggi le persone che si avvicinano sono tipicamente giovani, aperte a nuove soluzioni, che vedono nell'aspetto della qualità e funzionalità dell'abitare un asset che compensa una relativa maggior distanza dal centro, anche se si tratta di pochi chilometri.



Guarda la videointervista a  
**Paolo Boleso**

## **Paolo Boleso, fund coordinator InvestIRE SGR**

InvestIRE è una società di gestione del risparmio che gestisce fondi immobiliari, il progetto è gestito attraverso un fondo specifico che ha raccolto le risorse finanziarie, sia a titolo di equity che di finanziamenti bancari, per promuovere tutto l'iniziativa, dal fondo investimenti per l'abitare di CDP a EuroMilano a enti previdenziali quali la cassa dei ragionieri e dei geometri. Il progetto è partito nel 2013 con le prime 7 torri che sono state commercializzate nel 2016, oggi l'obiettivo della conferenza stampa era presentare l'avvio della fase 2, ulteriori 300 appartamenti, di cui 100 in vendita e 200 in locazione, il tutto a prezzi calmierati.



Guarda la videointervista a  
**Paola Delmonte**

## **Paola Delmonte, chief business development officer CDP Investimenti SGR**

Noi siamo molto impegnati come gruppo CDP sia come gestori sia come investitori, siamo convinti che il programma nazionale social housing in questi anni abbia rappresentato una risposta concreta ai bisogni che andavano via via manifestandosi e che oggi sono molto chiari e molto cristallini che sono il bisogno per esempio di fare case in locazione, il bisogno di assicurare un'offerta abitativa di qualità ma che abbia anche canoni e prezzi calmierati per poter essere accessibili da parte delle famiglie che hanno budget limitati. CDP continuerà questo suo impegno perché questi bisogni che forse ormai anni fa abbiamo quasi prevenuto, oggi sono molto chiari, proprio oggi se ne parlava con l'assessore Maran, in una città come Milano il bisogno di alloggi in affitto a canone calmierato è fondamentale.



## AVVISO DI VENDITA DELL' IMMOBILE SITO IN RAGUSA PIAZZA MATTEOTTI, 10/11 - SENZA BASE D'ASTA

La Banca d'Italia intende alienare l'immobile sito in Ragusa, Piazza Matteotti n. 10/11, con una procedura di vendita senza base d'asta. Lo stabile occupa un isolato che prospetta su Piazza Matteotti, Corso Italia, Via S. Vito e Via Scorfani. L'immobile è un edificio isolato che insiste su una superficie di 1.120 mq. circa, consta di n. 5 livelli complessivamente, di cui due interrati, rispetto al prospetto principale su Piazza Matteotti, un piano rialzato e due piani in elevazione. L'immobile ricade all'interno del perimetro del centro storico dove gli interventi, dalla manutenzione ordinaria alla ristrutturazione, sono regolati dalla legge speciale della Regione Siciliana n.61 dell'11 aprile 1981 e dalle prescrizioni del Piano Particolareggiato per il centro storico di Ragusa. L'immobile è sottoposto al vincolo di interesse storico-artistico. La vendita è, pertanto, subordinata al rilascio dell'autorizzazione della Regione Siciliana. L'immobile è in buono stato di conservazione. L'immobile si vende libero ad eccezione di una cabina di trasformazione elettrica locata fino al 2028.

Classe energetica uffici e assimilabili: da E a F - EP gl,nren da 151.5260 kWh/m<sup>2</sup>anno a 287.5040 kWh/m<sup>2</sup>anno. Classe energetica abitazioni: da F a G - EP gl,nren da 142.7980 kWh/m<sup>2</sup>anno a 274.3230 kWh/m<sup>2</sup>anno.

Il termine per la presentazione delle manifestazioni di interesse è l'8 maggio 2019. Per maggiori informazioni e contatti

[www.bancaditalia.it/chi-siamo/beni-immobili](http://www.bancaditalia.it/chi-siamo/beni-immobili)



**BANCA D'ITALIA**  
EUROSISTEMA



Contenuto esclusivo

# Retail, omnicanalità per il futuro del settore

In Italia il fatturato immobiliare del settore commerciale nel 2018 ha raggiunto 8,9 miliardi di euro, con una previsione di crescita a 9,3 miliardi nel 2020. Nel complesso le transazioni del mercato europeo hanno movimentato 53,8 miliardi di euro di investimenti, in leggera flessione rispetto all'anno precedente. Per l'anno in corso si stima un aumento dell'1,3%, per un totale di 54,5 miliardi. Sono questi alcuni dei dati emersi nel corso della presentazione di "Shopping 2019", il rapporto sul mercato immobiliare commerciale in Europa e in Italia con focus high street Firenze, Venezia, Milano e Roma, a cura di **Scenari Immobiliari**. Se nel 2015 gli investimenti nel comparto europeo avevano toccato i 65,4 miliardi di euro, negli anni successivi è stato registrato un calo a due cifre culminato nei quasi 54 miliardi del 2018, anno che dovrebbe segnare il punto di ripartenza del settore in previsione di un aumento di poco

più di un punto percentuale per il 2019. Nel 2018 è proseguito il trend di crescita del giro d'affari del comparto commerciale in Italia: dopo il +4,2% registrato nel 2017, lo scorso anno l'incremento è stato pari al 2,9%, per 8,9 miliardi di euro di fatturato, e nel 2019 dovrebbe salire ancora a 9,1 miliardi (+2,2%), fino ai 9,3 del 2020. L'analisi di venticinque delle transazioni più significative di immobili a uso commerciale del 2018, suddivise per cluster, in relazione all'obiettivo strategico della compravendita, mette in evidenza la polarizzazione del mercato. In primo luogo, le transazioni di disinvestimento, tredici in totale, per una superficie di circa 264 mila mq con un controvalore di poco superiore ai 668 milioni di euro. Si è trattato di asset ceduti perché non più conformi alle proprie strategie da perseguire, ad esempio quelli esclusi da una posizione dominante. Senza dimenticare le transazioni avvenute nelle high street, cinque in totale, per un



investimento complessivo di poco inferiore a cinquecento milioni di euro. Sebbene l'interesse resti concentrato su Milano e Roma, l'attrattività si è allargata anche ad altre città, come Venezia e Bologna. L'abbandono dei centri storici da parte delle attività terziarie apre costantemente occasioni di posizionamento per i retailer. Tuttavia, scarseggiano le dimensioni desiderate e un probabile fabbisogno di sviluppo in verticale diventa un'opportunità in più per gli investitori.

Risulta significativa anche la quota di transazioni "rilevanti", quattro in totale, per una superficie di oltre 148mila mq e un controvalore di 293 milioni di euro. Si è tratto principalmente di grandi strutture, collocate in posizioni dominanti rispetto al proprio bacino di riferimento, come il Gran Shopping Mongolfiera a Molfetta (Ba), oppure il Centro Sicilia in provincia di Catania, così come il centro commerciale Il Gialdo, in provincia di Torino.

Infine, le transazioni di immobili da valorizzare, due in totale, per una superficie di poco più di 60mila mq (ed un investimento di circa 105 milioni di euro). Hanno riguardato strutture in posizioni secondarie (Parma e Brennero), confermando l'interesse sia nel comparto che in location a bassa penetrazione dell'e-commerce.

### **High street: Milano, Roma, Firenze e Venezia**

L'andamento del settore commerciale nel capoluogo meneghino è stato positivo nel 2018.

Il dinamismo della città si è avvertito anche dalla forte domanda proveniente dai retailer, incentrata quasi esclusivamente sulle high street, mentre per le altre strade è stato rilevato un totale disinteresse. Sebbene normalmente per i retailer il singolo punto vendita debba raggiungere

almeno l'equilibrio economico, nelle high street del capoluogo la posizione e l'immagine che ne deriva sono sufficienti a giustificare l'investimento.

A Roma il 2018 è stato un anno abbastanza dinamico per il settore commerciale, la domanda dei retailer è stata vivace, anche se incentrata principalmente sulle high street e in prossimità dei flussi turistici. Si assiste a un processo di ottimizzazione e razionalizzazione della rete dei punti vendita per la maggior parte dei retailer. Soltanto i negozi che raggiungono i fatturati attesi restano attivi nella rete dei retailer, quelli meno strategici o con redditività contenuta invece vengono chiusi, anche se collocati in posizioni centrali.

A Firenze il mercato immobiliare commerciale nel 2018 è stato positivo, la domanda da parte dei retailer è rimasta consistente nonostante il freno dovuto alle limitazioni normative, anche le quotazioni hanno mantenuto una dinamica positiva e le prospettive sono di un proseguimento del trend anche nel 2019. La spesa quotidiana in shopping di ciascun turista, secondo lo studio Shopping Tourism, è pari a circa 42 euro, che salgono a 120 se la motivazione principale del viaggio sono gli acquisti.

Venezia rimane la location nella quale i principali retailer collocano le proprie vetrine come un'esposizione del brand sul mondo, specialmente nel settore del lusso. Si tratta, tuttavia, di un mercato limitato principalmente alle high street, nelle quali la domanda e il turnover di insegne rimane elevato. Fuori da questi percorsi il dislivello è elevato, tanto nella domanda quanto nell'attrattività della singola posizione. In relazione allo stock del commercio al dettaglio, le attività al primo semestre 2018 hanno fatto registrare una contrazione nel numero di negozi, rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

# Le interviste



Guarda la videointervista a  
**Clara Garibello**

## **Clara Garibello, direttore di ricerca di Scenari Immobiliari**

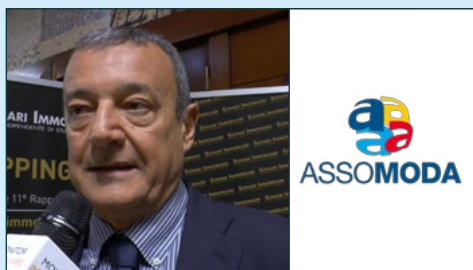
Il mercato immobiliare in Europa ha mostrato una correlazione inversa tra l'andamento dell'online e la fiducia degli investitori. Questo però si è differenziato soprattutto sull'area mediterranea, dove l'incidenza dell'online è minore, mentre si è marcato di più a Nord, dalla Germania all'Inghilterra. C'erano già avvisaglie dall'anno scorso, quest'anno i segnali sono più chiari. Il mercato retail italiano è stato meno soggetto a questo sentiment negativo, per le caratteristiche intrinseche di attrattività dettata soprattutto da un modo diverso da fare shopping.



Guarda la videointervista a  
**Davide Braghini**

## **Davide Braghini, Gianni, Origoni, Grippo, Cappelli & Partners**

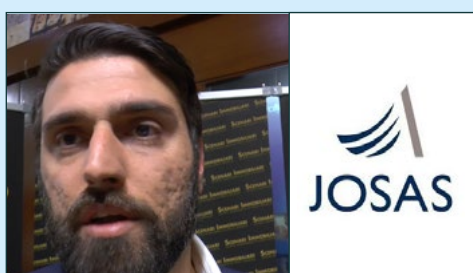
Il tema principale dal punto di vista legale è come combinare la vendita online con quella fisica. Posto che nel settore c'è la tradizione di contabilizzare il valore degli spazi e metterli a disposizione in base al successo in base al successo dell'iniziativa commerciale, è chiaro che una vendita online che sfugge alla localizzazione pone il problema di attribuzione di spazi. Ci sono situazioni più semplici da gestire, quando la vendita online è fatta anche all'interno dello spazio fisico, come sperimentato da alcuni concept store, ma anche situazioni più complicate, in cui bisogna studiare la dinamica del commercio per trovare soluzioni ottimali.



Guarda la videointervista a  
**Massimo Costa**

## **Massimo Costa, segretario generale Assomoda**

Indubbiamente la sfida dell'omnicanalità è una delle più importanti tra quelle che sta attraversando il retail. Da questo punto di vista le aziende della moda, che in genere sono quelle che colgono prima delle altre le nuove tendenze di mercato, hanno capito che è necessario creare un'integrazione vincente tra il fisico e il virtuale, cercare di realizzare un luogo d'acquisto, un punto vendita raggiungibile attraverso diverse modalità. Mentre le aziende che lavorano nel web dimostrano di avere sempre più bisogno di un contatto fisico con il consumatore, le aziende a contatto col pubblico hanno bisogno di un efficace store online per essere all'altezza del mercato di oggi.



Guarda la videointervista a  
**Raffaele Rubin**

## **Raffaele Rubin, Partner Josas Immobiliare**

Attualmente il mercato retail in tutte le high street italiane è molto dinamico. Continuano ad esserci richieste da parte di brand nazionali e internazionali nelle strade dello shopping di tutte le grandi città italiane. Sicuramente ci sono cambiamenti importanti, riqualificazioni urbane in tante città. Siamo tutti curiosi di vedere quel che sarà, con grandi aperture previste prossimamente. Un mercato che nel 2018 è rimasto stabile, con dinamiche differenti tra città e città. Milano continua ad essere quella con più dinamismo. Firenze ha fatto grandi passi avanti, Roma continua ad essere attrattiva per i turisti, ma è un po' penalizzata da alcune scelte amministrative.

# AVVISO DI VENDITA DELL' IMMOBILE SITO IN AVELLINO, CORSO VITTORIO EMANUELE II, 185 - SENZA BASE D'ASTA

La Banca d'Italia intende alienare l'immobile sito in Avellino, Corso Vittorio Emanuele II, 185, con una procedura di vendita senza base d'asta.

Il complesso immobiliare si trova nel centro della città e si compone di due corpi di fabbrica:

- uno prospiciente il Corso V. Emanuele II, di forma rettangolare, articolato su cinque piani fuori terra e un piano interrato che ospita gli uffici e, ai piani superiori, gli ambienti residenziali (di servizio e a reddito);
- uno retrostante quello principale, anch'esso di forma rettangolare, articolato su un solo piano fuori terra e due piani interrati che ospita gli uffici al piano terra e i locali tecnici e di sicurezza ai piani interrati.

I due corpi di fabbrica sono funzionalmente, architettonicamente e strutturalmente connessi senza soluzione di continuità. Il complesso comprende, inoltre, un giardino pertinenziale ad uso esclusivo, con accesso carraio autonomo da Corso Europa.

La superficie commerciale è di circa 2.862 mq (uffici: mq 2.057; residenze: mq 805).

Un alloggio e un locale tecnico (cabina elettrica) sono attualmente locati.

Classe Energetica uffici e assimilati: E - Epg 21.25 Kwh/m3anno.

Classe Energetica abitazioni: G - da Epg 118.14 Kwh/m2anno a Epg 213.09 Kwh/m2anno.

Il termine per la presentazione delle manifestazioni di interesse è l'8 maggio 2019.  
Per maggiori informazioni e contatti [www.bancaditalia.it/chi-siamo/beni-immobili](http://www.bancaditalia.it/chi-siamo/beni-immobili)



**BANCA D'ITALIA**  
EUROSISTEMA



# Castelfalfi

un esempio di  
riqualificazione

---

Intervista a Gerardo Solaro del Borgo, ceo  
Toscana Resort Castelfalfi

## Come nasce il progetto?

Questo progetto è partito nel 2007 con un'idea di costruire un resort che non sia di montagna o di mare, ma un'attività unica nella campagna toscana. Nasce dall'idea di recupero di un borgo antico, unendo il classico tipico della Toscana con un'attività più moderna. Lo strumento urbanistico che ci ha permesso di iniziare è una convenzione con il comune di Montaione, che permette di sviluppare una serie di prodotti nuovi e recupero di prodotti vecchi secondo regole condivise. E inoltre ci richiede di fare opere di urbanizzazioni importanti.

E' un grade investimento che un gruppo tedesco fa sul territorio per il recupero di quello che è un borgo, il tipico esempio di tanti borghi ormai abbandonati nel panorama delle campagne italiane che sono tristi da vedere, ovvia conseguenza dell'abbandono delle campagne.

Le caratteristiche del borgo hanno influenzato il gruppo ad investire lì, infatti è posizionato in maniera particolare, fuori dal tipico Chianti Shire a sud di Firenze più popolare, in mezzo al triangolo Firenze Pisa Siena, a pochi chilometri dai collegamenti aeroportuali, sicuramente si tratta di un obiettivo complicato ma lo stanno portando avanti. Il progetto ci porta a riqualificare una cinquantina di appartamenti, già venduti e una ventina di casali, di cui 7 o 8 già riqualificati e venduti, ci permette di costruire 6 nuove ville intorno al campo da golf. Oltre a questo c'è possibilità di costruire degli alberghi, uno era già presente, il secondo è già stato costruito. Quello che noi offriamo è un servizio che in Italia è attualmente poco conosciuto,

quello degli appartamenti totalmente serviti. Chi compra questi appartamenti ha un servizio a 365 gradi, anche quando loro non ci sono le case vengono sorvegliate e continuamente mantenute.

## Qual è il ruolo della sostenibilità all'interno del progetto?

Per il gruppo TUI la sostenibilità è uno dei punti principali, come albergo siamo completamente plastic free avendo portato avanti una serie di provvedimenti in questa direzione. Dal punto di vista di attenzione al verde, l'azienda agricola è certificata biologica, il campo da golf è biologico, siamo autosufficienti quasi al 90% dal punto vista idrico.

Inoltre il controllo della temperatura è gestito dall'impianto di biomassa che garantisce il caldo e il freddo a tutto il borgo. Abbiamo un inizio di impianto fotovoltaico che fornisce elettricità pubblica in una parte del borgo, uno dei progetti in espansione.

## A chi è rivolto il progetto?

Essendo il nostro un albergo a 5 stelle, ci rivolgiamo a una clientela di un livello abbastanza alto, così come per appartamenti e ville, la media sono investitori internazionali. Ad oggi la composizione dei presenti è variegata, arrivano da tutta Europa e dal resto del mondo.

Guardando al futuro vorrei puntare a più investitori americani, che oggi sono un po' più carenti.

Oggi abbiamo una settantina di proprietari presenti sul territorio, ma il nostro obiettivo è di quasi raddoppiarli.



Guarda la videointervista a  
[Gerardo Solaro del Borgo](#)

**“Oggi abbiamo una settantina di proprietari presenti sul territorio, ma il nostro obiettivo è di quasi raddoppiarli”**

# AVVISO DI VENDITA DELL' IMMOBILE SITO IN NOVARA VIA NEGRONI NN. 6-8 - SENZA BASE D'ASTA

La Banca d'Italia intende alienare l'immobile sito in Novara Via Negroni n. 6-8, angolo Via Bescapè, con una procedura di vendita senza base d'asta.

Il complesso immobiliare è situato nel Centro Storico della città e si compone di un blocco di tre piani fuori terra prospiciente via Negroni, cui si innesca perpendicolarmente un corpo della stessa altezza lungo via Bescapè. Il piano rialzato dell'edificio è occupato dagli uffici bancari, il piano primo è occupato dagli uffici amministrativi. Il secondo piano è suddiviso in due alloggi. L'immobile è in ottime condizioni di conservazione e, trovandosi in una zona centrale della città, beneficia del fatto



che la stessa zona può annoverare stabili dalla doppia vocazione sia abitativa che commerciale. Lo stabile è sottoposto al vincolo di interesse storico-artistico. La vendita è, pertanto, subordinata al rilascio dell'autorizzazione del Ministero dei beni e delle attività culturali e del turismo.

Il complesso immobiliare ha una superficie commerciale di circa mq 4.300.

Indice di prestazione energetica globale 53,801 KWh/m<sup>3</sup> anno - Classe Energetica: D

Il termine per la presentazione delle manifestazioni di interesse è l'8 maggio 2019.

Per maggiori informazioni e contatti [www.bancaditalia.it/chi-siamo/beni-immobili](http://www.bancaditalia.it/chi-siamo/beni-immobili)



**BANCA D'ITALIA**

EUROSISTEMA

# AFFITTI: MILANO DA RECORD, BENE LE GRANDI CITTÀ



E' un'Italia a quattro velocità quella che emerge dalla fotografia del mercato delle locazioni. Dall'Osservatorio annuale sugli affitti residenziali di Immobiliare.it e Mioaffitto.it si evidenziano infatti quattro gruppi: da una parte Milano, dove i prezzi continuano a salire a ritmi velocissimi, e le grandi città con mercati in salute e in forte ripresa; dall'altra piccoli centri e provincia, dove invece il settore è ancora in sofferenza, soprattutto per l'assenza di domanda.

L'analisi sull'andamento delle locazioni nell'ultimo anno ha messo in luce Milano come caso unico; qui i prezzi sono saliti del 9% a fronte di una domanda aumentata del 7%. I numerosi aspiranti locatari del capoluogo meneghino devono fare i conti con un'offerta in calo, che non riesce a star dietro alla domanda, e che in un anno ha perso il 5% e con costi record - per un monolocale di 40 metri quadri si spendono in media 750 euro al mese (18,72 euro al metro quadro).

Viaggiano con andamenti positivi, ma non ai ritmi milanesi, gli altri grandi capoluoghi di regione dove in un anno i prezzi sono aumentati del 3%, in risposta a una domanda cresciuta del 2%. In questo caso anche l'offerta risulta in salita: +3% da marzo 2018.

Affittare un monolocale in una delle grandi città italiane costa in media poco più di 520 euro al mese (13,1 euro/mq), con picchi sopra i 600 euro a Firenze.

Tutto il resto del Paese, quindi l'Italia dei piccoli comuni e della provincia, nel complesso mostra ancora un mercato che non riparte, soprattutto a causa dell'assenza di domanda. La mancanza di opportunità di lavoro e lo spopolamento hanno portato questo indicatore a scendere del 4% nel giro di un anno, con un conseguente calo dei prezzi del 6% rispetto al 2018, attestandosi su una media di 5,96 euro al metro quadro. In negativo anche l'offerta che perde il 3%.

# In breve



## Cina, si riduce spazio per interventi a supporto della domanda interna

Se nel 2017 le Autorità cinesi avevano irrigidito le condizioni creditizie e tentato di frenare lo sviluppo del sistema bancario ombra, nell'ultimo anno, invece, hanno optato per un prudente allentamento delle loro politiche.

[vai alla notizia >](#)



## Di crescita, Buia (Ance), serve coraggio o Pil non crescerà

“O abbiamo coraggio questa volta e speriamo in un decreto crescita importante che dia un futuro a tutta la filiera, oppure altrimenti il nostro Pil non crescerà assolutamente”. Così Gabriele Buia, presidente nazionale Ance.

[vai alla notizia >](#)



## Fiaip, lettera aperta a Federalberghi Toscana

Egregio Presidente Barbetti, leggo la Sua intervista del 25 marzo u.s. pubblicata sul Corriere Fiorentino in cui Lei boccia le osservazioni di Fiaip sulla Legge regionale Toscana definendole “bizzarre”.

[vai alla notizia >](#)



## Confedilizia, Istat conferma ennesimo disastro immobiliare

L'Istat certifica, per l'ennesima volta, che i prezzi delle case continuano inesorabilmente a scendere. Sono risparmi delle famiglie che vanno in fumo, investimenti che evaporano, anni di lavoro che vengono resi vani.

[vai alla notizia >](#)



### Airbnb supera i 500 milioni di ospiti dal 2008

Mezzo miliardo di ospiti dal lontano 2008 quando Brian Chesky e Joe Gebbia, fondatori di Airbnb, accolsero le prime tre persone a dormire su un materassino ad aria (da qui il nome della piattaforma) nel soggiorno di casa loro.

[vai alla notizia >](#)



### Sblocca cantieri, Boccia: sia piano shock

Chiediamo al governo un'attenzione allo Sblocca cantieri che speriamo sia un piano shock e non un elemento marginale della politica economica del Paese". Lo ha affermato il presidente di Confindustria, Vincenzo Boccia

[vai alla notizia >](#)



### Fondi: Assogestioni, raccolta febbraio -571 mln (Report)

L'industria del risparmio gestito in Italia ha registrato a febbraio un saldo di -571 milioni di euro, vicino alla parità. E' quanto comunica Assogestioni che rileva come il dato relativo alle gestioni collettive, in flessione (-1,4 mld), è controbilanciato dalle sottoscrizioni nette registrate sulle gestioni di portafoglio.

[vai alla notizia >](#)



### Crif, a febbraio richieste prestiti da famiglie a +11,1%

A febbraio il numero di interrogazioni registrate sul Sistema di Informazioni Creditizie di Crif relativamente alle richieste di prestiti da parte delle famiglie italiane ha fatto segnare un +11,1% nel confronto con lo stesso mese del 2018.

[vai alla notizia >](#)



## AVVISO DI VENDITA DELL' IMMOBILE SITO IN VARESE VIA SACCO 1 - SENZA BASE D'ASTA

La Banca d'Italia, intende alienare l'immobile sito in Varese, Via Sacco, 1, con una procedura di vendita senza base d'asta. L'immobile si trova nel centro storico, al limite dell'area pedonale, all'incrocio tra via Sacco e via Bernascone e confina a ovest con Villa D'Este e l'adiacente Parco, entrambi di proprietà del Comune di Varese.

La vicinanza con l'insieme monumentale della Villa e del Parco d'Este, sottoposti a vincolo di tutela, determina per il complesso immobiliare di proprietà della Banca d'Italia l'applicazione di un vincolo indiretto per effetto del quale ogni progetto di nuova costruzione e modifica dello stato attuale dell'immobile dovrà essere preventivamente approvato dalla Soprintendenza competente.

Il fabbricato ha pianta pentagonale irregolare, con un cortile interno scoperto, ed è distribuito su cinque livelli con accessi al piano rialzato (ingresso principale) e al piano seminterrato (ingresso di servizio) oltre a un terzo accesso in comune con le unità residenziali.

Il complesso immobiliare ha una superficie commerciale di circa mq 6.000.

Le diverse unità poste all'interno dello stabile sono dotate delle seguenti destinazioni d'uso: istituto di credito, residenziale e magazzino.

Classe energetica uffici e assimilabili: E - EPh = 43,16 kWh/m<sup>3</sup>/anno.

Classe energetica abitazioni: G - EPh da 257,94 kWh/m<sup>2</sup>/anno a 359,13 kWh/m<sup>2</sup>/anno.

Il termine per la presentazione delle manifestazioni di interesse è l'8 maggio 2019.

Per maggiori informazioni e contatti [www.bancaditalia.it/chi-siamo/beni-immobili](http://www.bancaditalia.it/chi-siamo/beni-immobili)



**BANCA D'ITALIA**  
EUROSISTEMA