

Il Settimanale  
del Real Estate  
e dell'Asset  
Management

Anno III - 2019  
Numero 241  
15-22 marzo

# REVIEW

WEB EDITION

**Matteo Brucoli**  
IT Auction

VIDEO

**Distretti industriali**  
fare rete aumenta  
la competitività

VIDEO

**Spazi flessibili**  
opportunità dal  
franchising

VIDEO

## Aste online

un mercato in crescita

**Logistica**

Milano è la preferita  
dagli investitori

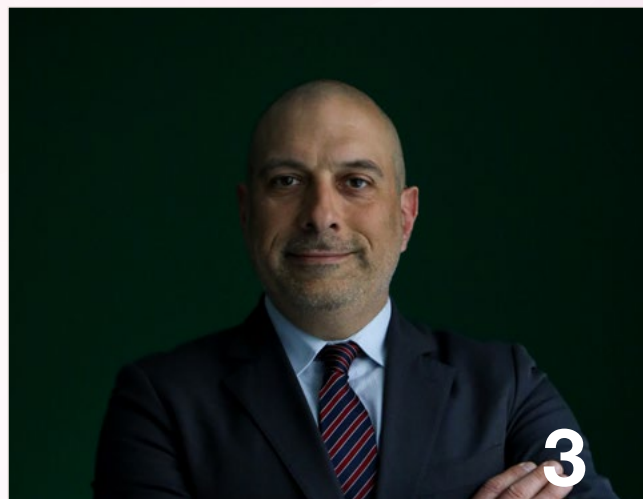
# Sommario

## 3 Aste online, un mercato in crescita (video)

Intervista a Matteo Brucoli, IT Auction

## 7 Spazi flessibili, opportunità dal franchising (video)

Intervista a Mauro Mordini, country manager di Regus Italia



## 10 Distretti industriali, fare rete aumenta la competitività (video)

Distretti ancora protagonisti nella realtà manifatturiera italiana. Nel biennio 2017-18 hanno registrato una crescita del fatturato superiore al 7%

## 15 Logistica, Milano è la preferita dagli investitori

Si riconferma il trend dinamico per il mercato immobiliare logistico già registrato a conclusione dell'anno 2018

## 16 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 III - 2018  
Numero 241  
15-22 marzo

© 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 professional portrait of a middle-aged man with a shaved head and a slight smile. He is wearing a dark grey suit jacket, a light blue dress shirt, and a red and blue striped tie. His arms are crossed over his chest. The background is a dark, solid green color.

# Aste online un mercato in crescita

---

Intervista a Matteo Brucoli, IT Auction

### **Com'è strutturato il mercato delle aste online?**

IT Auction è attiva nell'organizzazione e gestione di aste di liquidazione di beni immobiliari e mobiliari tramite asta telematica dal 2011, abbiamo notato una crescita dell'interesse lato compratori verso questo canale, che erroneamente viene percepito come definente il tipo di venditore. Quando si parla di aste si pensa che sia sempre il tribunale a vendere, ma in realtà si tratta solo di un metodo di definizione del prezzo. In questi anni abbiamo visto che anche il pubblico si è evoluto e si è abituato a considerare l'asta come uno strumento trasparente per definire il valore di un bene.

Dal lato dei compratori c'è stata una maturazione del pubblico e una crescita dell'interesse. I venditori, quindi soggetti che scelgono l'asta telematica come canale per la liquidazione dei propri beni, siano esse procedure concorsuali o private, hanno sempre maggiore interesse dovuto anche alla maturazione degli strumenti, Oggi comprare online, anche tramite asta, è estremamente semplice, molto più che in passato. Si ha un accesso veloce e preciso ai documenti informativi e quindi chi ha attivi da liquidare percepisce l'asta come uno strumento valido.

### **Come cambiano le procedure al variare del tipo di venditore?**

A valle dei diversi venditori ci sono diversi modi con cui si perfeziona il passaggio di proprietà del bene, nello specifico

campo immobiliare. Se per il tribunale l'aggiudicazione sostanzialmente coincide con l'acquisto, in quanto normalmente può non esserci un atto notarile a valle e quindi il passaggio avviene direttamente, per i privati, leasing o soggetti come fondi previdenziali o società private, la vendita è di natura privatistica e l'aggiudicazione dell'asta corrisponde alla definizione del miglior offerente, a valle della quale è necessario regolarizzare l'immobile per poi procedere con il passaggio di proprietà. Dal punto di vista del compratore è importante sapere chi vende il bene a cui si è interessati, dal lato venditore cambiano i tempi e le modalità di passaggio di proprietà.

Per il resto il processo di asta è del tutto simile, totalmente online, con una prima fase di presentazione di offerta e poi una fase competitiva in cui tramite la piattaforma si possono fare rilanci e procedere fino al miglior offerente.

### **Qual è il peso dell'immobiliare nel mondo delle aste online?**

Il network di IT Auction è nato dal mobiliare, il nostro primo portale gestisce beni strumentali di tipo industriale, ci siamo affacciati sull'immobiliare solo in un secondo momento. L'arrivo del real estate, innestato su un processo già maturo, ha permesso una forte sinergia tra i due mondi.

Al netto dei volumi gestiti, rimanendo sul processo, si tratta di due mondi fortemente correlati. Quotidianamente entriamo in





Guarda la videointervista a  
**Matteo Brucoli**

“Quando si parla di aste si pensa che sia sempre il tribunale a vendere, ma in realtà si tratta solo di un metodo di definizione del prezzo”

contatto con compratori che potrebbero essere interessati a entrambi i tipi di beni. Un esempio è il settore nautico: oltre a vendere imbarcazioni, gestiamo i posti barca. Gestire sinergicamente i database di contatti e i lead generati è per noi una condizione necessaria per ottenere risultati.

#### **Com'è strutturato il network IT Auction?**

Scegliamo tipologie di venditori differenti, collaboriamo con numerosi professionisti di un centinaio di tribunali italiani, le principali società di leasing e alcuni fondi previdenziali. Non selezioniamo il portafoglio che ci viene dato in gestione, quindi abbiamo un portafoglio variegato e distribuito geograficamente su mobiliare e immobiliare. Questo viene gestito attraverso tre portali di vendita e due portali di annunci sui quali transitano

quotidianamente 50.000 visitatori unici. Raccogliere informazioni su questo traffico e permettere a ciascun utente di selezionare i propri interessi o esplicitare al network cosa sta cercando ci permette di fornire informazioni sempre più precise. Ci presentiamo agli utenti non tanto in funzione del singolo asset in gestione ma come uno strumento per riuscire a trovare ciò che serve.

Oggi viviamo un mercato immobiliare ancora segnato dalla crisi, nella quale la definizione del valore degli immobili è diventato un tema spinoso, con volumi di compravendita ridotti al minimo. Utilizzare lo strumento dell'asta come strumento per certificare il valore di un bene per via sperimentale è un servizio che in un mercato complesso viene apprezzato e penso possa essere valorizzato.

# I SOLDI CONTANO.



L'83% delle aziende si affida agli spazi di lavoro flessibili per tagliare i costi.

Un nuovo concetto di ufficio.

SCEGLI SUBITO UN UFFICIO REGUS.

Visita il sito [regus.it](https://regus.it), scarica la nostra app o chiama il numero + 39 02 94752934

Uffici / Co-working / Sale riunioni



A portrait of Mauro Mordini, a man with dark, wavy hair, wearing a dark suit jacket, a light blue shirt, and a dark tie with a small white pattern. He is standing with his arms crossed against a dark green background.

# Spazi flessibili opportunità dal franchising

---

Intervista a Mauro Mordini, country  
manager di Regus Italia

Negli ultimi anni la domanda di flexible space è aumentata tantissimo, da un punto di vista del numero di centri aperti sia a livello italiano che a livello mondiale, la crescita degli ultimi anni è stata esponenziale. In Italia siamo passati da 10 a 50 centri e altri 10 sono già stati preparati per il 2019. C'è una domanda altissima. Ci siamo chiesti come far fronte a questo forte aumento. Da un punto di vista della crescita organica con i mezzi diretti abbiamo constatato che riuscivamo a raggiungere 20 aperture all'anno. Però questo non era abbastanza per soddisfare la domanda che ci si aspetta da qui al 2025.

Abbiamo deciso quindi a livello globale di aprire la nostra attività a nuovi partner. Cerchiamo delle aziende, degli imprenditori, dei professionisti che vogliono affacciarsi ad un mondo nuovo, qualcosa che sta crescendo molto e ad oggi non esiste ancora sul mercato come franchising.

Anche chi opera già in questo settore ha la possibilità di diversificare e accedere a un nuovo mercato. Pensiamo che l'ingresso di nuovi partner ci dia la possibilità di crescere più velocemente, di far fronte alla nuova domanda.

Avere dei partner ai quali possiamo dare tutta la nostra esperienza trentennale su questo mondo, su come gestirlo, a cui fornire tutti i sistemi operativi, la possibilità di accedere a un numero di corporate account sul mercato mondiale, da poter sfruttare sulle location dove sorgeranno i

nuovi business center.

Abbiamo aperto a questa nuova attività, vediamo che c'è grande interesse da parte dei franchisee e imprenditori in genere, abbiamo già diversi contatti, stiamo sviluppando le prime relazioni con buona soddisfazione.

Chi è partito prima di noi in altri paesi come Francia e Spagna ha già trovato partner che hanno sottoscritto degli impegni. Ci aspettiamo di riuscire a partire già nel 2019 con le prime partnership.

### **Quali sono i requisiti per la collaborazione?**

Noi cerchiamo soggetti solidi, perché chiaramente ci aspettiamo soggetti che possano fornire tutti gli elementi necessari. Sulla base della nostra esperienza, abbiamo visto che un business center che mette sul mercato degli spazi flessibili deve avere almeno 1000 metri quadri da ristrutturare per creare aree coworking da commercializzare. Questa è la misura che in questo momento consigliamo ai nostri partner. Questo presuppone investimenti di un certo tipo, quindi ci rivolgiamo a soggetti con una certa solidità.

Aziende, ma anche manager che hanno operato in grandi e medie aziende che vogliono mettere a disposizione la loro esperienza per avviare una loro attività in un mercato in espansione, partito da Milano, Roma e Torino dove siamo presenti direttamente, ma sta prendendo piede anche in quelle che sono definite location secondarie.





Abbiamo già dei centri in diverse città come Bologna, Brescia, Bergamo, ci aspettiamo che anche tutte le altre località della provincia italiana vadano nella stessa direzione.

### **Qual è la clientela di riferimento degli spazi flessibili?**

Non c'è molta differenza tra chi cerca spazi a Milano o nelle città secondarie, si tratta di aziende, dinamiche e non, che hanno bisogno i spazi.

Qualcuno è interessato alla flessibilità, qualcuno ha bisogno di uno spazio disponibile immediatamente, qualcuno cerca una soluzione in outsourcing. Noi gestiamo completamente lo spazio a disposizione per i nostri clienti. Abbiamo

notato che nelle secondary cities c'è una fedeltà superiore, il mercato è meno dinamico e quindi i clienti si affidano a noi per molto più tempo rispetto a un mercato milanese o romano dove la flessibilità e l'esigenza di velocità sono superiori.

Per il resto anche la tipologia merceologica e il tipo di azienda spaziano dalla startup digitale alla grossa azienda che opera nella meccanica ma che ha bisogno di un punto commerciale in un'altra città.

Non abbiamo differenze tra piccole e grosse città.

A livello globale abbiamo all'interno nei nostri centri aziende di tutti i tipi. Noi mettiamo a disposizione una piattaforma da adattare alle specifiche esigenze del cliente.

er e requisiti per la collaborazione



**Regus**

Guarda la videointervista a  
**Mauro Mordini**

**“Abbiamo deciso a livello globale di aprire la nostra attività a nuovi partner. Cerchiamo delle aziende, degli imprenditori, dei professionisti che vogliono affacciarsi ad un mondo nuovo, che sta crescendo molto”**



Contenuto esclusivo

# Distretti industriali, fare rete aumenta la competitività

Distretti ancora protagonisti nella realtà manifatturiera italiana. Nel biennio 2017-18 hanno registrato una crescita del fatturato superiore al 7%.

Tra il 2008 e il 2017 i distretti industriali hanno registrato una crescita di 5 punti percentuali superiore alle aree non distrettuali.

La produttività del lavoro è salita nel 2017 a 56 mila euro per addetto, il 10% in più rispetto alle aree non distrettuali specializzate negli stessi settori dei distretti.

I risultati sono trainati anche da numerose imprese leader che guidano con successo le filiere presenti nei territori.

Questi alcuni dei dati emersi nella presentazione dell'undicesima edizione del Rapporto annuale sull'economia e finanza dei distretti industriali. Il rapporto analizza i bilanci aziendali degli anni 2008-17 di quasi 20.000 imprese appartenenti a 156 distretti industriali e di oltre 62.000 imprese

non-distrettuali attive negli stessi settori di specializzazione. L'analisi si sofferma, inoltre, sui cambiamenti strutturali che stanno interessando il tessuto produttivo. Sul territorio italiano sono molte le aree di eccellenza distrettuale.

Ordinando le aree oggetto dell'analisi per performance di crescita e reddituale, è possibile ricavare una classifica dei 20 distretti che hanno offerto le migliori prestazioni.

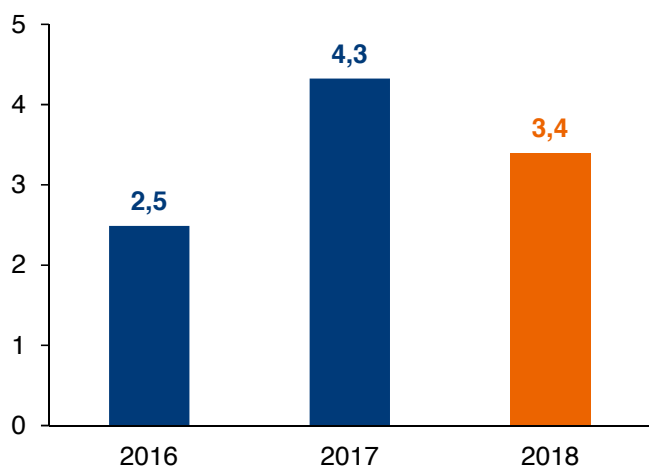
Prevalgono il Nord-Est e il Nord-Ovest, rispettivamente con 10 e 6 distretti industriali. Il Centro e il Mezzogiorno sono presenti con due distretti ciascuno. Tutte le principali filiere produttive sono rappresentate, anche se emerge una prevalenza dei distretti dell'Agro-alimentare e soprattutto della Metalmeccanica.

Il rapporto conferma il ruolo delle filiere di prossimità come fattore competitivo nei distretti: i fornitori sono molto più vicini ai committenti di quanto avviene altrove, con

Nel decennio 2008-17 il **differenziale di crescita** rispetto alle aree non distrettuali ha **superato i 5 punti percentuali**.

### Evoluzione del fatturato

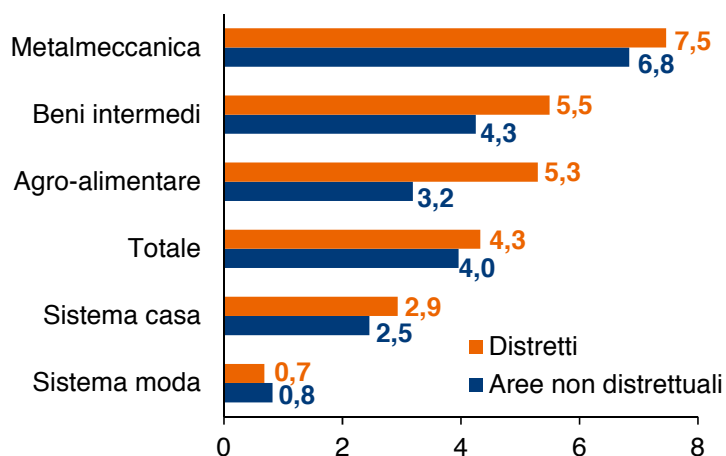
(variazione % a prezzi correnti, valori mediani)



Nota: 2018 stime. Aree non distrettuali: a parità di settore.  
Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

### Evoluzione del fatturato nel 2017 per settore

(variazione % a prezzi correnti, valori mediani)



INTESA SANPAOLO

valori minimi di 56 chilometri nei distretti orafi.

Questi risultati sono stati ottenuti costruendo un originale database contenente 7 milioni di transazioni tra le imprese distrettuali e i loro fornitori.

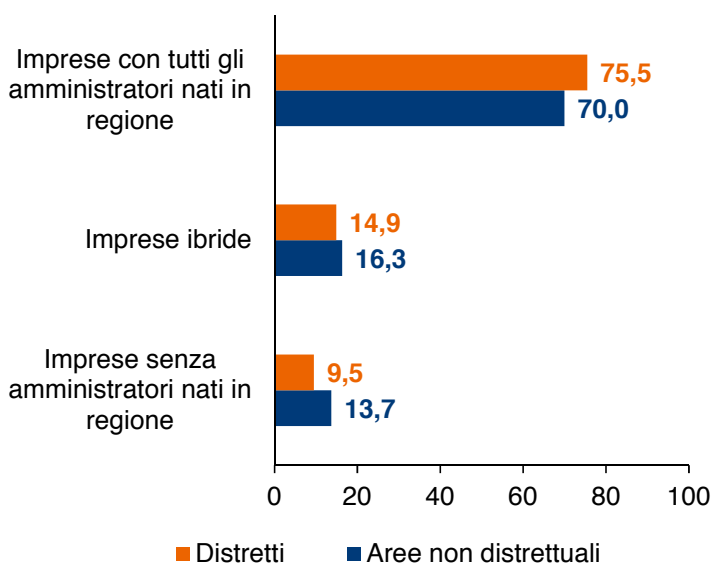
Il legame con il territorio appare comunque importante anche per i soggetti più grandi, che considerano il distretto un luogo che agevola i processi di innovazione e di internazionalizzazione.

L'innovazione è oggi realizzata anche tramite una interazione con le startup e

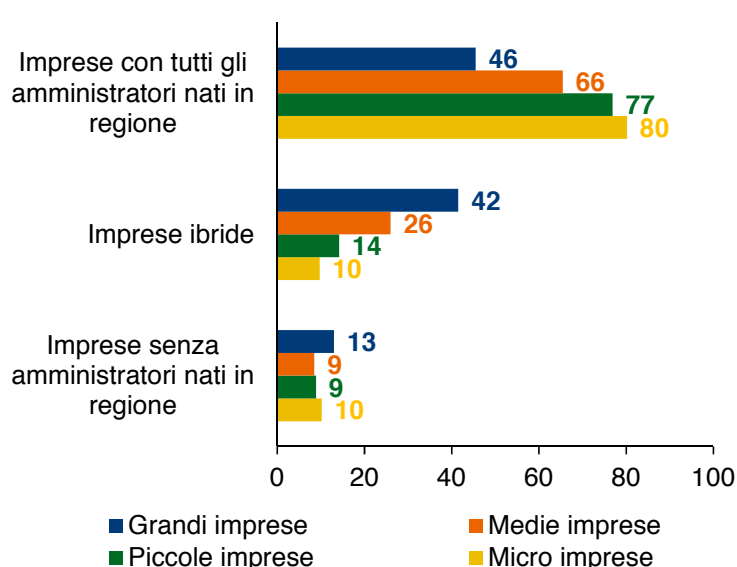
le Pmi innovative. Benché queste siano concentrate soprattutto nei grandi centri urbani, si rileva una buona presenza anche nei territori distrettuali.

I vantaggi delle filiere integrate sul territorio si stanno affermando anche in altre specializzazioni meno tipiche del mondo distrettuale. Queste aree sono state rinnovate anche dalla crescente presenza di capitali esteri nelle compagini societarie: il 43% degli ingressi è stato effettuato dopo il 2001, contro il 30% circa nelle aree non distrettuali, con punte sopra il 63% nel

### Composizione del Consiglio di Amministrazione (%)



### Distretti: composizione del Consiglio di Amministrazione per dimensione aziendale (%)



Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database (ISID)

INTESA SANPAOLO



caso degli investitori francesi e una quota elevata anche per quelli tedeschi. Gli organi societari delle imprese distrettuali sono formati soprattutto da persone nate nel territorio di localizzazione dell'impresa. Il 76% delle imprese è guidato da amministratori nati esclusivamente nella regione di operatività delle aziende. La varietà culturale è quindi meno accentuata che altrove, anche se tra le imprese più grandi c'è un'apertura maggiore della governance, sia con consiglieri provenienti

da fuori regione o stranieri (rispettivamente il 55% e il 26% delle imprese).

Secondo il rapporto, le imprese distrettuali faticano a trovare operai specializzati e soprattutto addetti con competenze legate alle tecnologie 4.0.

Il superamento di queste criticità passa anche attraverso una rivisitazione dei canali di assunzione nei distretti, poco orientati a canali formali che utilizzano le agenzie interinali, gli istituti tecnici e professionali, gli istituti tecnici superiori e l'università.

## L'intervista



Guarda la videointervista a  
Gregorio De Felice

### **Gregorio De Felice, chief economist Intesa Sanpaolo**

In Italia si è realizzato una sorta di capitalismo di filiera, nel senso che le piccole imprese, che in qualche modo interagiscono tra di loro, riescono ad ottenere grossi risultati soprattutto sul commercio internazionale.

Nel distretto ci sono conoscenze, capacità di realizzazione e, anche se non con dimensioni gigantesche rispetto ai concorrenti americani o tedeschi, riusciamo a esportare su mercati sempre più lontani, facendo innovazione, con certificazione di qualità e certificazioni ambientale, oltre a un numero crescente di brevetti. Stiamo andando verso un'economia sempre più digitale. Anche l'industria tradizionale ora utilizza il digitale, quindi ci vogliono persone che facciano fruttare gli investimenti nella digitalizzazione.

Troppi poco laureati o periti con esperienza da questo punto di vista. L'assurdo è che oggi molte imprese vanno ad assumere all'estero e non in Italia. Ci vuole una politica di formazione che sia collegata a quello che si fa nell'industria. Per quanto riguarda le nuove professioni è sufficiente controllare in rete: sono richiesti data scientists, esperti in ICT, molti posti rimangono vacanti per molto tempo. C'è una distonia tra la formazione e quello che serve o che può trovare maggiori sbocchi. Dobbiamo correre verso il futuro.



## AVVISO DI VENDITA DELL' IMMOBILE SITO IN PERUGIA, STRADA SAN MARCO 54 - SENZA BASE D'ASTA

La Banca d'Italia intende alienare il complesso immobiliare S.A.Di.Ba. sito in Perugia, Strada San Marco n. 54, con una procedura di vendita senza base d'asta. Gli immobili di cui trattasi erano adibiti a Scuola di Automazione per Dirigenti Bancari (S.A.Di.Ba.).

La proprietà è sita nel Comune di Perugia (PG) in Strada San Marco n. 54, con accesso secondario da via Quintino Sella n. 2. L'area è ubicata in zona semicentrale, in località San Marco, geograficamente situata al limite nord-ovest del territorio comunale.

Composto da n. 8 corpi di fabbrica oltre vari accessori, ha un'area di pertinenza esclusiva avente una superficie catastale complessiva di circa sei ettari (Ha 6.37.69) di cui più di cinque (Ha 5.92.80) destinata a parco dove sono presenti due piscine, un campo da tennis, un bocciodromo e una cisterna per raccolta acque piovane con relativa cabina idrica. Nel comprensorio è presente anche un terreno agricolo per una superficie di un ettaro circa (Ha 0.77.98) dove è presente una serra ad uso agricolo.

L'area di pertinenza degli immobili risulta completamente recintata e dotata di n. 4 accessi carrabili di cui uno ad uso principale, uno ad uso secondario, uno ad uso di servizio della palazzina "E" e l'ultimo a servizio del terreno agricolo.

La S.A.di.Ba. presenta un'ulteriore potenzialità edificatoria.

Classe Energetica - G - Indici di prestazione energetica: da 73.997 KWh/m3anno a 80.789 KWh/m3anno (edifici non residenziali); 373.543 KWh/m2anno (edifici residenziali).

Il termine per la presentazione delle manifestazioni di interesse è il 21 marzo 2019.  
Per maggiori informazioni e dettagli [www.bancaditalia.it/chi-siamo/beni-immobili](http://www.bancaditalia.it/chi-siamo/beni-immobili)



**BANCA D'ITALIA**  
EUROSISTEMA

Assets gestiti

**+38.000** Beni Mobiliari  
**+5.600** Beni Immobiliari

Di cui da leasing

**+1.100** Beni Mobiliari  
**+660** Beni Immobiliari

**itauction**  
network di aste online

# IT Auction si specializza nel leasing e sponsorizza il Salone di Milano dedicato al settore

**La società, in soli due anni, è arrivata a gestire asset immobiliari per 278 milioni di euro**

Oltre 278 milioni di euro: questo il portafoglio leasing immobiliare gestito da **IT Auction** dal 2017 ad oggi. L'azienda, con sede a Faenza (Ravenna), dallo scorso anno fa parte di **Assilea**, l'associazione di imprese specializzate in questo settore. La società romagnola è entrata in questo ambito trattando il ripossessamento dei beni nautici ed industriali. Dopo pochi mesi sono arrivate le prime proposte per l'immobiliare e oggi IT Auction collabora con i principali player del settore: **Unicredit Leasing, Monte dei Paschi L&F, Selmabipiemme, Intesa San Paolo Provis, De Lage Landen**, clienti raggiunti dopo due anni di intenso lavoro. In totale gli asset immobiliari avuti in affidamento sono 660. Quelli aggiudicati nello stesso periodo (2017-2019) sono stati 157, per un valore superiore ai 58 milioni di euro.

Forte di questa esperienza, **IT Auction** sarà tra gli sponsor al **Salone del leasing e del noleggio** che si terrà il **20 e il 21 marzo 2019** a Milano. L'evento punta a confermare il grande successo dell'edizione del 2018 e si focalizza, oltre che sul leasing immobiliare, anche su beni strumentali e automobili. Si tratta di un mercato in forte crescita: stando ad una stima di fine 2017 fatta dalla Banca d'Italia i beni derivanti da ex leasing in possesso delle banche e delle società finanziarie ad esse legate **valgono circa 25,6 miliardi di euro**. Secondo Assilea, i **contratti di leasing** aperti valevano nel 2017 in totale 93,5 miliardi di euro: ne deriva dunque che circa un quarto era composto da crediti di difficile o nulla esigibilità. Di questi, circa 19,6 miliardi (il 76 per cento) è composto da **beni immobiliari**.

**IT Auction** si è approcciata a questo interessante mercato dopo aver maturato l'esperienza sufficiente all'interno del suo mercato di riferimento: quello della liquidazione di beni derivanti da procedure concorsuali tramite **aste online**. Nei confronti degli istituti di credito l'azienda si pone come partner in grado di liquidare i beni. In particolare gestisce le vendite e le pubblicizza sui suoi portali, principalmente **Real Estate Discount** e **Industrial Discount**.

**La visione messa dall'azienda faentina in campo è di medio - lungo periodo:** l'obiettivo non era quello di massimizzare i guadagni ma di diventare partner affidabile e credibile per le società. Secondo **Renato Ciccarelli**, amministratore delegato di **IT Auction**, al centro del processo non c'è solo il venditore ma, soprattutto, il mercato. La **giusta valutazione di un bene** deriva quindi dall'incrocio tra domanda e offerta: "A volte - spiega Ciccarelli - capita che un bene resti a carico degli istituti per vari motivi, tra cui il prezzo richiesto. Per questo noi ci proponiamo come partner in grado di raggiungere molte persone grazie ai nostri portali, arrivando alla definizione del prezzo di vendita più corretto".

Grazie alla capacità di interrogare il mercato in maniera semplice e diretta, **IT Auction** è in grado di individuare in maniera empirica il valore più alto a cui è possibile vendere uno specifico immobile. Una caratteristica, questa, molto apprezzata dalle società che si affidano all'azienda faentina. Grazie alla mole di persone che visitano i portali, agli iscritti alla newsletter e più in generale alla **strategia di marketing** messa in atto, l'azienda permette ai beni di avere la massima visibilità possibile. La trasparenza di questo processo di vendita è un altro punto di forza molto apprezzato dalle società clienti.

Un altro servizio che è molto apprezzato dalle aziende è rappresentato dalla piattaforma **Maia**. Si tratta di un programma ad hoc progettato da **Mado**, software house interna ad **IT Auction**, che permette alle società finanziarie di gestire e avere sotto controllo il proprio patrimonio derivante dai **beni ex leasing**. La piattaforma web based ha permesso all'azienda anche di porsi come fornitrice non solo di servizi ma anche di strutture per migliorare e ottimizzare la gestione interna.



**IT Auction s.r.l.**  
Via Galileo Galilei, 6  
48018 Faenza (RA) Italia  
Tel. 0546 046747  
www.itauction.it

**UniCredit**  
Leasing

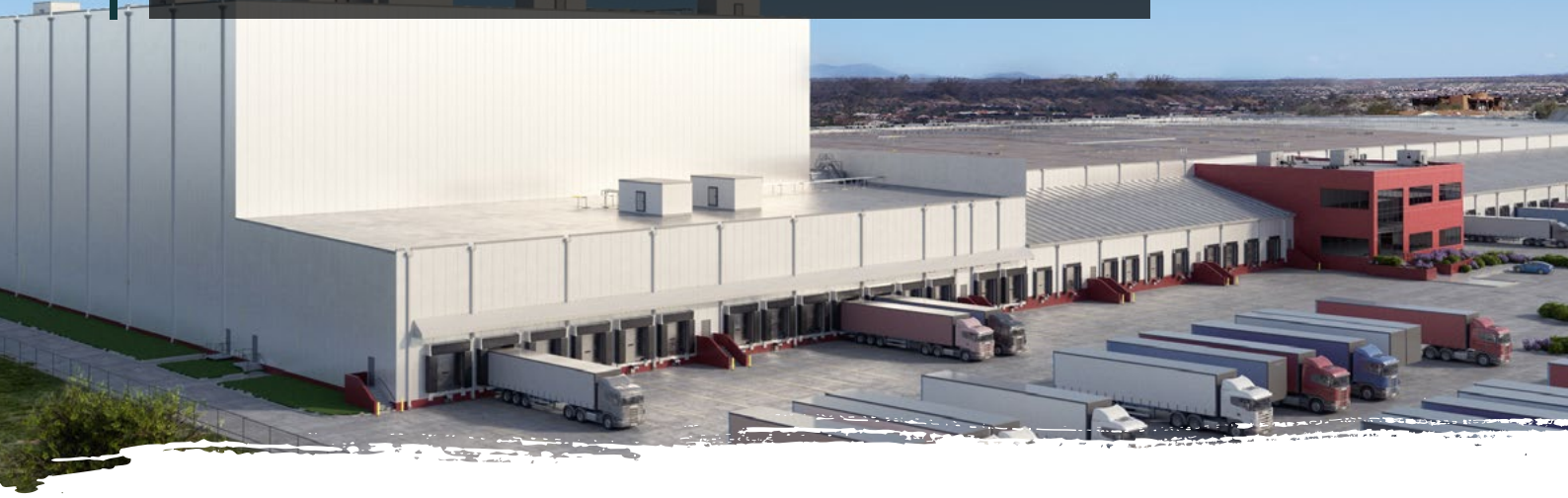
**INTESA SANPAOLO**  
**PROVIS**

**MPS**  
LEASING & FACTORING

**dL** financial solutions  
partner

**UBI** Leasing

# LOGISTICA, MILANO È LA PREFERITA DAGLI INVESTITORI



Si riconferma il trend dinamico per il mercato immobiliare logistico già registrato a conclusione dell'anno 2018. E' quanto emerge da una ricerca World Capital che evidenzia come le performance migliori si attestano nuovamente nel Nord d'Italia, con le location di Genova e Firenze che raggiungono la prime rent di 60 €/mq/anno per la locazione degli immobili di nuova costruzione. Sul fronte degli investimenti, la logistica si riconferma un prodotto interessante per gli investitori, attratti dai rendimenti che risultano più elevati rispetto agli altri settori. Tuttavia rispetto agli anni precedenti, i rendimenti nelle location prime registrano una leggera contrazione, effetto dalla continua crescita della domanda di spazi logistici spesso rivolti a supporto dell'attività di e-commerce. Tale scenario è riscontrabile nell'area prime di Milano, dove si registrano rendimenti più contenuti con un valore lordo pari al 6% per il nuovo. Ciò nonostante, la grande strategicità e l'appeal tipici della location di Milano continuano a conquistare sia l'interesse degli investitori, sia quello degli operatori

che trovano qui un ottimo punto di stoccaggio per le loro merci. Dando un'occhiata ai rendimenti lordi rilevati nelle altre location nazionali, sono interessanti da evidenziare le performance di Bologna con 6,3-7,2%, Torino con 6,6-7,6%, Roma con 6,2-7,2%, Verona con 6,4-7,3%, Genova con 6,5-7,2%, Piacenza con 6,5-7,4% e Catania con 6,8-7,8%.

Prosegue dunque l'andamento positivo del settore immobiliare logistico, già registrato nel semestre precedente, evidenziando inoltre una spinta del mercato delle costruzioni pronta a colmare il "gap" tra la domanda e l'offerta.

Lucia Dattola, Dipartimento di Ricerca di World Capital: "Oggi la logistica è un settore che gode di ottima salute. Dal 2014 ad oggi la filiera è cambiata tantissimo sia in termini di assorbimento, che di investimenti. Lo sviluppo di strumenti innovativi e di tecnologie a supporto della logistica sta spingendo gli operatori e gli investitori logistici ad orientarsi su spazi sempre più tailor-made."

# In breve



## Sblocca cantieri: Buia (Ance), tempo di passare ai fatti

“Il Governo dopo le nostre denunce ha dichiarato di voler approvare in tempi brevi un decreto sblocca-cantieri. E' ora però di passare dalle parole ai fatti”. Lo afferma il presidente dell'Ance, Gabriele Buia, al convegno organizzato dall'Acer “Sfida Capitale”.

[vai alla notizia >](#)



## FIMAA-Confcommercio: soddisfazione per approvazione riforma Agenti immobiliari

FIMAA – Federazione Italiana Mediatori Agenti d’Affari, aderente a Confcommercio-Imprese per l’Italia – esprime soddisfazione per l’approvazione da parte della Camera dei Deputati dell’art.2 del Disegno di legge Europea, senza modifiche rispetto al testo proposto da Fimaa, in accordo con la Consulta.

[vai alla notizia >](#)



## Affitti turistici: La Regione Toscana parifica i proprietari privati agli albergatori

Dopo che il Governo Monti ha distrutto il mercato immobiliare Italiano aumentando la tassazione sugli immobili del 200%, inizia dalla Regione Toscana la nuova crociata contro l'immobiliare.

[vai alla notizia >](#)



## Immobili, Confedilizia: norme verso un peggioramento

Non si va verso una semplificazione delle norme sugli immobili, ma verso un peggioramento.

[vai alla notizia >](#)



### **Mutui, a sorpresa tasso fisso ancora in discesa (Report)**

Arrivano buone notizie sul fronte mutui che da fine 2018 registra una lenta discesa dei tassi fissi e un tasso variabile sostanzialmente stabile. A far sorridere gli esperti è però l'Euribor immobile ai minimi storici.

[vai alla notizia >](#)



### **Usa, vendite case nuove calano del 6,9%, sotto attese**

Le vendite di case nuove negli Stati Uniti sono calate in gennaio del 6,9% a un tasso annualizzato a 607.000 unità. Il dato è sotto le attese degli analisti, che scommettevano su un aumento dello 0,2%.

[vai alla notizia >](#)



### **Pir, nuovo tetto di finanziamento a 15 mln per Pmi**

Nuove regole per il mercato dei Piani individuali di risparmio (Pir), oggetto di alcuni emendamenti inseriti all'interno della Legge di Bilancio 2019.

[vai alla notizia >](#)



### **Ponte Genova, Salini I. e Fincantieri pronti a iniziare lavori in anticipo**

“Siamo pronti con Fincantieri ad iniziare le sottofondazioni del ponte con 10 giorni di anticipo sulla data prevista del 31 marzo, perchè Genova deve ripartire dal lavoro, per dare un futuro a tutti quei lavoratori che possono trovare occupazione nei cantieri impegnati nella costruzione di nuove opere”.

[vai alla notizia >](#)



## AVVISO DI VENDITA DELL' IMMOBILE SITO IN IN MILANO, CORSO SEMPIONE 55-57 - SENZA BASE D'ASTA

La Banca d'Italia intende alienare l'immobile sito in Milano, Corso Sempione 55-57, con una procedura di vendita senza base d'asta.

L'asset costituisce una porzione di un complesso di grandi dimensioni composto da 2 edifici e un corpo di collegamento tra gli stessi, posto all'interno dell'isolato delimitato da Corso Sempione, Via Frà Girolamo Savonarola, Via Domodossola e Via Giovanni da Procida.

L'edificio di proprietà della Banca si apre all'angolo tra Via Savonarola e Corso Sempione, con una superficie lorda di circa 14.500 mq e si sviluppa su 2 piani interrati (dove sono localizzati gli archivi, gli spazi tecnici, le autorimesse) e 6 piani fuori terra.

L'edificio è stato costruito nel 1987. La struttura in calcestruzzo armato ha consentito una distribuzione interna a pianta libera e l'inserimento di ampie vetrate su tutti i lati, contribuendo a creare spazi interni luminosi e ad alleggerirne le facciate. Il tetto piano è calpestabile e delimitato da balaustra. L'immobile è locato.

Classe Energetica: D - Indicatore di prestazione Energetica - EPGL 40.61 KWh/m3a

Il termine per la presentazione delle manifestazioni di interesse è il 21 marzo 2019.  
Per maggiori informazioni e dettagli [www.bancaditalia.it/chi-siamo/beni-immobili](http://www.bancaditalia.it/chi-siamo/beni-immobili)



**BANCA D'ITALIA**  
EUROSISTEMA