

Il Settimanale  
del Real Estate  
e dell' Asset  
Management

Anno IV - 2021  
Numero 324  
30 ottobre - 5 novembre

# REVIEW

WEB EDITION

## Video

Mazzurana: "Ripartire  
dai mercati emergenti"

## Video

Nasce D4RE, la  
piattaforma dedicata al  
Real Estate commerciale

# Generation Rent: Il potenziale del Multifamily Residenziale in Italia

# Sommario

## CBRE: Generation Rent, il potenziale del Multifamily Residenziale in Italia

Nel 2017 solo il 20% degli investitori vedeva nel settore residenziale un target interessante, nel 2021 questa percentuale è salita all'85%. A livello europeo, il residenziale rappresenta oggi la seconda asset class, preceduta solo dagli uffici. In Italia, il potenziale di crescita di questo settore è forte, ma i volumi sono ancora penalizzati dalla mancanza di prodotto.



## Mazzurana: "Ripartire dai mercati emergenti" (Video)



"I mercati emergenti presentano opportunità interessanti sia sul fronte azionario, sia obbligazionario, ma è fondamentale presidiarli con professionisti in loco per poter avere un quadro sempre aggiornato della situazione e individuare le aziende che spesso non sono adeguatamente apprezzate dal mercato e trovano poco spazio negli indici internazionali".

È la convinzione di Claudia Mazzurana, managing director di Capital Group.

## Nasce D4RE, la piattaforma dedicata al Real Estate commerciale (Video)

La tecnologia accompagna ormai in tutti i passaggi anche il settore del real estate. Stiamo assistendo alla nascita di nuove iniziative e tra i tanti progetti che abbiamo visto, uno ci ha colpiti: il portale D4RE, che si occupa esclusivamente di immobili commerciali.



## BNP Paribas RE: Q3 2021, investimenti mercato immobiliare commerciale +16% a/a



Lo shock pandemico continua a impattare negativamente sull'andamento del mercato immobiliare commerciale italiano, i dati relativi all'ultimo trimestre chiuso, tuttavia, potrebbero rappresentare l'inizio di un'inversione di trend. Il Q3 2021 mostra una crescita in termini di investimenti complessivi rispetto al dato del Q3 2020: +16% circa.

## 17 In breve

MONITORIMMOBILIARE  
Italian Real Estate News Il più letto in Italia

MONITORISPARMIO  
Italian Asset Management News

# REVIEW

WEB EDITION

Il Settimanale del Real Estate e dell'Asset Management

Anno IV - 2021  
Numero 324  
30 ottobre - 5 novembre

© 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

È proibita la riproduzione di tutto o parte del contenuto senza l'autorizzazione dell'Editore  
Copyright  
© Giornalisti Associati Srl  
Tutti i diritti riservati



**CBRE: Generation Rent, il  
potenziale del Multifamily  
Residenziale in Italia**

Nel 2017 solo il 20% degli investitori vedeva nel settore residenziale un target interessante, nel 2021 questa percentuale è salita all' 85%.

A livello europeo, il residenziale rappresenta oggi la seconda asset class, preceduta solo dagli uffici. In Italia, il potenziale di crescita di questo settore è forte, ma i volumi sono ancora penalizzati dalla mancanza di prodotto.

Così CBRE nel corso di "Generation Rent: new ways to live, smart ways to invest", evento sul residenziale dedicato al Multifamily, immobili residenziali con più appartamenti interamente destinati alla locazione e di proprietà di investitori istituzionali.

L' asset class Multifamily, secondo CBRE, è destinata a diventare una delle più performanti del commercial real estate in Italia: nella Investor Survey 2021 l' 86% degli intervistati concorda sulle grandi potenzialità di questo segmento nel nostro Paese.



Gli investitori ricercano in questa asset class la stabilità dei flussi di cassa, l' opportunità di diversificazione rispetto ad asset class tradizionali e i fondamentali



legati alla domanda di un bene primario, limitatamente impattata dai cicli economici.

Non mancano le sfide. Tra le principali che il Multifamily dovrà affrontare ci sono, secondo gli investitori, la frammentazione della proprietà e la scarsa qualità dello stock.

L' Italia è il primo Paese dell' Europa Occidentale per incidenza dello stock costruito tra il 1945 e il 1990, pari a oltre il 64% del totale. Gli edifici realizzati negli ultimi 30 anni sono pari ad appena il 15% del totale. Il Multifamily rappresenta un' opportunità per investire nel rinnovo del patrimonio immobiliare italiano, anche in ottica ESG

Riguardo alla frammentazione, il 77% dello stock della città di Milano è di proprietà di privati. Il 23% è invece di proprietà di persone giuridiche: di questa percentuale, la metà è di proprietà del comune di Milano e di Aler. Solo il 2% del totale fa riferimento a immobili con caratteristiche assimilabili al Multifamily.

Molteplici i fattori da analizzare per investire nel settore.

Primo fra tutti è l'individuazione di un corretto target di popolazione, attraverso la segmentazione del mercato di riferimento con variabili quali-quantitative diverse rispetto al passato.

A guidare la domanda di abitazioni in affitto sono l'urbanizzazione, la mobilità e l'affordability. C'è chi affitta per scelta, chi per necessità, chi affitta perché è alla prima esperienza fuori dalla casa di famiglia. C'è poi una potenziale nicchia di elevato standing che potrebbe convertire il proprio attuale stile abitativo in locazione di abitazioni di lusso o in serviced apartment per la loro abitazione principale e per i loro spostamenti

lavorativi nelle altre città, nonché un 90% di giovani con alta formazione che considererebbero di vivere in locazione nonostante una casa di proprietà.

**Alessandro Mazzanti, CEO di CBRE Italy:** “Crediamo che il residenziale sarà, nei prossimi anni, il settore più importante in Italia, così come lo è diventato negli Stati Uniti. Vogliamo accompagnare i nostri clienti in tutto quello che è il processo di sviluppo di questo tipo di prodotto, parlo particolarmente del cosiddetto Multifamily, il più vicino al prodotto che viene venduto e compravenduto nelle altre asset class. Costruire o comprare prodotti che sono affittati, tenerli, gestirli in affitto, e poi rivenderli: è questa l'idea del Multifamily in Italia e crediamo che la domanda ci sia”.





# YARD REAAS

**30**  
anni di esperienza 

**40 mln**  
€ di ricavi 

**170**  
risorse 

**Yard Reaas** è un gruppo indipendente, leader in Italia nella consulenza real estate e nella gestione integrata di servizi immobiliari. Opera sia nel mercato istituzionale che nel segmento distressed per i principali player del settore: investitori italiani e stranieri, banche, SGR/fondi, gruppi industriali, fondi di private equity e family office. Vanta un'esperienza di oltre 30 anni nell'ambito tecnico (due diligence e project management), ambientale, valutativo e gestionale (property e facility management). In ambito ESG nel 2015 è stata la prima società di consulenza real estate registrata per l'Italia in PRI-Principles for Responsible Investments. Conta circa 170 risorse, un network di 500 tecnici e € 40 milioni di ricavi. Il Gruppo è presente in Italia con le sedi di Milano (headquarter) e Roma e all'estero in UK e Francia, con gli uffici di Londra e Parigi.

[www.yardreaas.it](http://www.yardreaas.it)

**Italy:** Corso Vittorio Emanuele II, 22 - 20121 Milano | Via Ombrone, 2/G - 00198 Roma

**UK:** London 7/10 Chandos Street Cavendish Square - W1G9DQ

**France:** 14 Rue Ballu - 75009 Paris



# Mazzurana: “Ripartire dai mercati emergenti”

A cura di Luigi dell’Olio

“I mercati emergenti presentano opportunità interessanti sia sul fronte azionario, sia obbligazionario, ma è fondamentale presidiarli con professionisti in loco per poter avere un quadro sempre aggiornato della situazione e individuare le aziende che spesso non sono adeguatamente apprezzate dal mercato e trovano poco spazio negli indici internazionali”. È la convinzione di **Claudia Mazzurana, managing director di Capital Group**.

**Le economie asiatiche e di altri Paesi in via di sviluppo sono state le prime a ripartire dopo la stagione dei lockdown. A che punto sono oggi, che la crescita economica è diffusa a livello globale, i mercati emergenti?**

“Spesso i mercati emergenti sono considerati come una categoria unitaria, ma non è così. Se accettiamo l’idea della semplificazione, oggi questi Paesi presentano una situazione inflazionistica meno marcata del passato, ma nel frattempo è cresciuto il debito pubblico, che tuttavia resta inferiore rispetto ai mercati sviluppati. Questo crea opportunità per investire

in campo obbligazionario. Tirando le fila sono meno fragili rispetto a dieci o venti anni fa e hanno maggiori riserve monetarie. Sia per ragioni demografiche, sia alla luce della prudenza con la quale si sono mosse sul fronte della politica monetaria, sono nelle condizioni per affrontare anche un’eventuale recrudescenza dell’emergenza pandemica”.



## Quali sono i temi da considerare per investire sugli emergenti?

“Invitiamo sempre ad avere visione di lungo periodo nel campo degli investimenti e questo vale a maggior ragione per gli emergenti. Se guardiamo a un orizzonte di dieci anni, occorre considerare i cambiamenti strutturali in atto, pensiamo all'aumento della classe media in Cina ma non solo.

Un altro tema interessante è quello dei viaggi, che porta con sé un maggiore carico di lavoro per chi costruisce velivoli, un maggior numero di persone impiegate nel turismo e nell'accoglienza e nuove infrastrutture. Basti pensare che nel 2019 sono stati 150 milioni gli asiatici che hanno preso il loro primo volo”.

## Che impatto ha la transizione digitale?

“La digitalizzazione sta avanzando molto rapidamente in Asia e in America Latina. Vediamo opportunità nel settore dei pagamenti digitali, che in molti Paesi emergenti sono più diffusi che da noi. Poi vediamo opportunità di investimento nel sistema bancario e in quello delle assicurazioni.

Ci piacciono in particolare alcuni titoli bancari indiani e indonesiani: si tratta di Paesi popolosi, con popolazione giovanile, e con realtà bancarie che vanno a riempire vuoti come credito alle donne”.



# Nasce D4RE, la piattaforma dedicata al Real Estate commerciale (Video)

La tecnologia accompagna ormai in tutti i passaggi anche il settore del real estate. Stiamo assistendo alla nascita di nuove iniziative e tra i tanti progetti che abbiamo visto, uno ci ha colpiti: il portale D4RE, che si occupa esclusivamente di immobili commerciali. Da una parte l'offerta e dall'altra la domanda tra proprietari, locatari e advisor. Una nicchia tra le nicchie che vale la pena di capire per come potrà evolvere.

**Marcello Panizzutti, CEO e co-founder di D4RE:** "D4RE nasce

all'inizio del 2021 da un'idea mia e di Giulio Sammartini per cercare di agevolare le operazioni del real estate commerciale.

D4RE consta di tre elementi fondamentali: il primo cerca di soddisfare quello che è il problema della domanda e dell'offerta, il broker che offre lo spazio ha necessità di interagire con molte più persone sul mercato, dall'altra parte il conduttore necessita di molta più offerta per poter valutare lo spazio; in una seconda parte,



[GUARDA L'INTERVISTA](#)

il conduttore e il broker hanno la necessità di utilizzare degli schemi virtuali, quindi della realtà virtuale, per poter accelerare quella che è la visualizzazione degli spazi, riducendo tantissimo i tempi di visita.



Il Covid ha accelerato questo processo, per cui molta gente è ora abituata a visitare gli spazi virtualmente. Per concludere, una virtual data room che supporta gli interlocutori per poter negoziare quello che è il deal e poter gestire tutte le varie fasi di scambio documentale, arrivando sostanzialmente a ottimizzare quelli che sono i tempi di transazione.

Recenti studi hanno dimostrato che sul mercato britannico l'88% delle ricerche legate al commerciale sono fatte online. Questo significa che il conduttore è molto più propenso alla

ricerca online rispetto al passato. Il broker segue questa evoluzione, proponendo online il prodotto e utilizzando canali di comunicazione che sono molto diversi da quelli tradizionalmente utilizzati per la promozione degli immobili.

La piattaforma prende dati, li elabora e restituisce informazioni, ma queste informazioni devono poi essere interpretate da un soggetto. La piattaforma di per sé non può dare opinioni, non può dire se un oggetto è migliore rispetto a un altro, non può consigliare un conduttore rispetto a un altro: quello che può fare è fornire delle informazioni ai professionisti del settore per poter interpretare e consigliare correttamente l'interlocutore, sia esso la proprietà o, dall'altra parte, il conduttore.

Il periodo di lockdown che abbiamo superato ha modificato culturalmente l'approccio allo spazio. Molte operazioni avvengono adesso virtualmente, spesso con l'ausilio di sistemi molto rudimentali. Questo sistema evolverà e migliorerà, ma difficilmente si potrà tornare indietro.

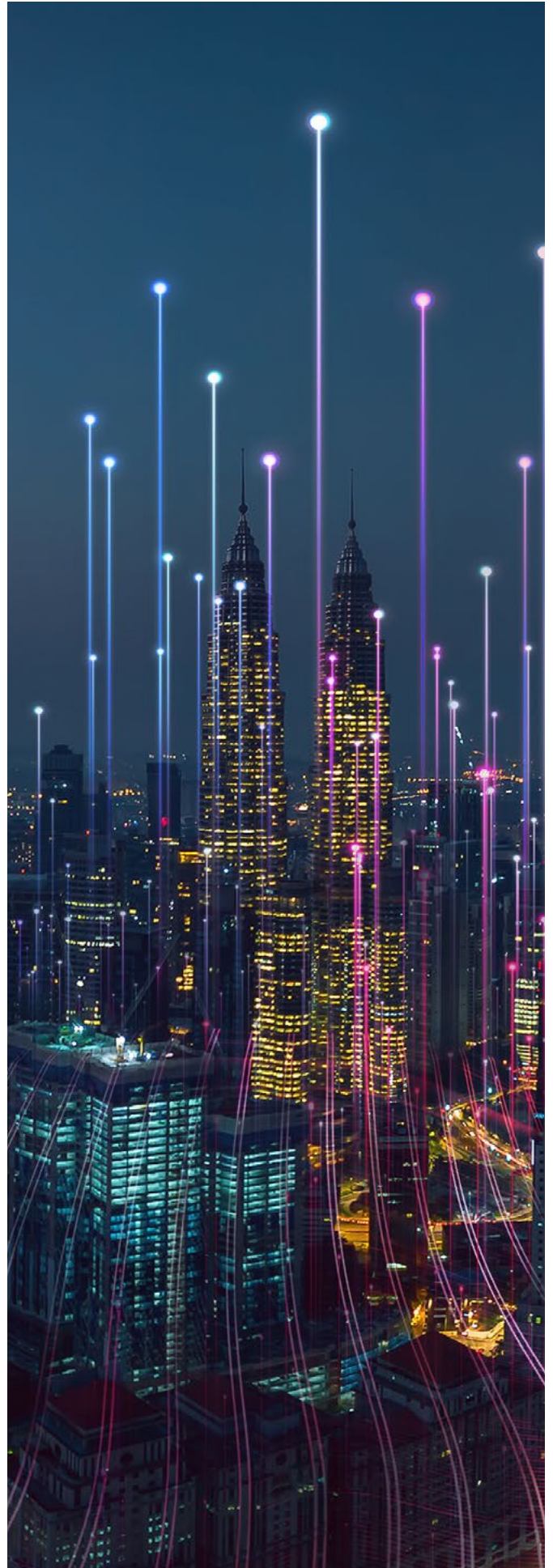


La gente si sta abituando all' utilizzo di sistemi digitali per risparmiare del tempo su quelle che erano attività assolutamente infruttifere e invece focalizzarsi su quella che è la parte più di valore dell' aspetto della transazione: la parte più di valore riguarda proprio la scelta finale dello spazio, riguarda la negoziazione del valore, riguarda la parte di allestimento e la parte documentale, tralasciando invece quella che è la fase iniziale, che riguardava la visita, spesso, di tantissimi spazi alla ricerca di quello che poteva essere il più adatto.

Questo viene superato grazie alla realtà virtuale, che è stata implementata e che verrà implementata in futuro.

Il piano d' inizio di D4RE è quello di entrare sul mercato del leasing, con il quale abbiamo iniziato. Il prossimo step è quello di ampliare, una volta entrata in funzione la virtual data room, nel mercato delle compravendite medio-piccole, quindi con valori abbastanza bassi, che hanno lo stesso meccanismo di approccio verso il consumatore delle locazioni.

Dopodiché, abbiamo in programma tutta una serie di sviluppi, algoritmi e funzioni che consentiranno di ampliare quella che è l' offerta sulla piattaforma. Per finire, la prospettiva è quella di entrare sui mercati internazionali, in particolare Germania e Francia alla fine del prossimo anno/inizio del 2023”.





# PROTOS REAL ESTATE

*Your Project, our Passion*

Clients' priority is our lifeblood.

We provide outstanding and tailored technical and appraisal services in addition to all-round support for your innovative and high-quality real estate investments.

Ask around... we respect your goals and we are committed to grow with your business.



## **PROTOS GROUP**

*Protos is a leading Technical Advisory company with 35 years of experience and relies on a multidisciplinary and dynamic team of engineers and professionals able to deliver, in Italy and abroad, highly customized solutions at all project stages, while guaranteeing expertise, independence and transparency to the clients. Protos supports investors, financial institutions, asset managers, insurance companies, bringing deep understanding of the infrastructures, energy and real estate markets and of their best practices.*



CHECK

ENERGY

NPE

LOSS ADJUSTMENT

REAL ESTATE

*Your ultimate choice for All-round Advisory*

# BNP Paribas Real Estate: Q3 2021, investimenti mercato immobiliare commerciale +16% a/a

Lo shock pandemico continua a impattare negativamente sull'andamento del mercato immobiliare commerciale italiano, i dati relativi all'ultimo trimestre chiuso, tuttavia, potrebbero rappresentare l'inizio di un'inversione di trend.

Il Q3 2021 mostra una crescita in termini di investimenti complessivi rispetto al dato del Q3 2020: +16% circa.

I primi nove mesi del 2021 rimangono tuttavia sottodimensionati in termini di volumi investiti rispetto allo stesso periodo del 2020: 5,3 miliardi di euro rispetto a 5,8 miliardi di euro (-8% circa). È quanto emerge dalle analisi dell'Ufficio Studi di BNP Paribas Real Estate Italy.

Più nel dettaglio, il Q3 ha contribuito al totale registrato finora nel 2021 con circa 2,3 miliardi di euro: +16% circa rispetto al Q3 2020 ma anche +14% circa rispetto alla media dei Q3 degli ultimi 5 anni e addirittura +50% rispetto alla media dei Q3 degli ultimi 10 anni. In particolare, il Q3 2021 risulta essere il miglior terzo trimestre degli ultimi 10 anni in Italia.



L'asset class degli Uffici è tornata a guidare i volumi totali in Italia: nel Q3 2021 il prodotto direzionale ha rappresentato il 37% del totale investito con circa 870 milioni di euro in allineamento con il dato del Q3 2020.

A seguire, immediatamente dopo gli Uffici, la Logistica che nel Q3 2021, con poco meno di 800 milioni di euro e una crescita del 60% circa rispetto al Q3 2020, ha rappresentato il 34% circa del totale trimestrale. A distanza, ma in ripresa rispetto all'anno precedente (+45% circa), il settore Alberghiero che nell'ultimo trimestre chiuso ha totalizzato circa 375 milioni di euro (il 16% del totale).



Nel Q3 2021 non sono state registrate operazioni nel settore dei Prodotti Misti. Passando dall'analisi dell'ultimo trimestre chiuso a quanto accaduto invece da inizio anno, da evidenziare che finora nel 2021 i maggiori contributori ai volumi totali sono stati a pari merito il settore Uffici e quello della Logistica ciascuno con una quota del 27% circa sul totale allocato pari a circa 5,3 miliardi di euro.

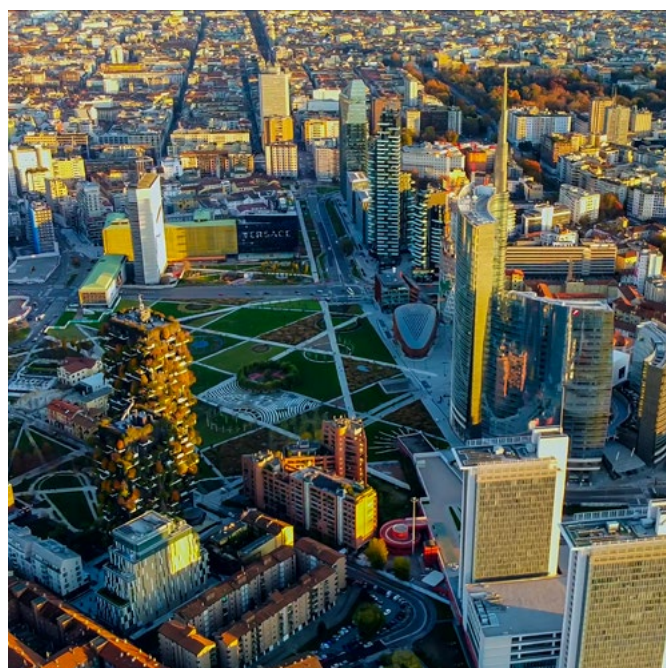
A seguire da inizio anno i Prodotti Alternativi (18% circa), l'Alberghiero (14% circa), i Prodotti Misti (9% circa) e il Retail (5% circa).

Da un'analisi di trend è emerso come la riduzione degli investimenti dell'8% circa da inizio 2021 rispetto ai primi nove mesi del 2020 sia da attribuirsi al calo registrato nel settore Retail (-75% circa) e, in misura minore, nel settore Uffici (-45% circa).

Tutte le altre asset class hanno mostrato invece volumi superiori nel 2021 rispetto a quanto rilevato nel 2020.

Il Q3 2021 ha confermato il ritorno in Italia dei capitali internazionali che hanno prevalso sul totale investito nel trimestre con una quota del 70% circa mentre i capitali domestici sono stati pari a circa 700 milioni di euro per una ventina di operazioni. Ricordiamo infatti che nel 2020 la quota dei capitali stranieri era sottodimensionata rispetto a quella media annuale registrata negli ultimi 5 anni (56% contro 65%).

Anche analizzando i primi nove mesi del 2021, il contributo ai volumi totali da parte dei capitali internazionali è rimasto attorno al 70% circa ed è stato guidato dai capitali statunitensi con circa 1,2 miliardi di euro (allocati prevalentemente in Logistica e Prodotti Alternativi) seguiti da quelli francesi con circa 530 milioni di euro (investiti prevalentemente in Uffici), dai britannici con circa 500 milioni di euro (investiti in gran parte nel settore Alberghiero) e dai tedeschi con circa 410 milioni di euro (allocati in prevalenza nel prodotto Uffici).



La città di Milano ha chiuso i primi nove mesi del 2021 con investimenti per circa 2,3 miliardi di euro in diminuzione del 25% rispetto ai primi nove mesi del 2020, in sostanziale allineamento con la relativa media degli ultimi 5 anni ma in crescita rispetto alla relativa media degli ultimi 10 anni (+23% circa). Più nel dettaglio, da sottolineare che il Q3 2021 a Milano, nonostante abbia registrato una diminuzione rispetto al Q3 2020 (-25% circa), con circa 950 milioni di euro investiti è risultato il secondo miglior Q3 degli ultimi 10 anni in città. Nel trimestre appena chiuso il driver dei volumi a Milano è stato il settore Uffici per circa l'80% del totale investito.



A Roma da inizio 2021 la riduzione degli investimenti nell'immobiliare commerciale rispetto ai primi nove mesi del 2020 è stata più contenuta rispetto a quella registrata a Milano

e pari a -18% circa. Tuttavia il dato romano rimane fortemente sottodimensionato rispetto alle relative medie degli ultimi 5 e 10 anni (rispettivamente -50% e -45% circa). I circa 260 milioni di euro investiti a Roma nel Q3 2021 (in prevalenza nel settore Alberghiero) evidenziano una crescita del 17% circa rispetto allo stesso trimestre del 2020 ma, al contrario, una riduzione del 10% circa rispetto alle medie dei Q3 degli ultimi 5 e 10 anni.

Passando all'analisi del mercato locativo Uffici, il take-up nei primi nove mesi del 2021 ha registrato valori superiori a quelli del 2020 sia a Milano che a Roma: rispettivamente +48% e +50% circa. Analizzando più nel dettaglio il Q3 2021, a Milano sono stati assorbiti circa 88.600 metri quadrati di spazi Uffici rispetto ai circa 33.000 mq del Q3 2020. Si tratta anche di un valore superiore del 5% circa rispetto alla media dei Q3 degli ultimi 5 anni.

Rilevante aumento anche nel numero di operazioni chiuse: 79 nel Q3 2021 (dato allineato al Q3 2019) rispetto alle 30 del Q3 2020. Il 30% circa del take-up del Q3 2021 (pari a circa 25.000 metri quadrati) si è concentrato nel sottomercato dell'Hinterland. A seguire nel trimestre a breve distanza in termini di take-up la Periferia con circa il 25% del totale dovuto alla chiusura di 17 operazioni.

I due CBD milanesi nel Q3 2021 hanno totalizzato insieme circa 21.000 metri quadrati di take-up.

A Roma il terzo trimestre 2021 ha registrato un assorbimento di spazi Uffici pari a poco più di 25.000 metri quadrati, livello quasi doppio rispetto a quello del Q3 2020.

Le operazioni chiuse nel Q3 2021 sono state 29 contro le 16 del Q3 2020. Nell'ultimo trimestre chiuso a Roma l'assorbimento di spazi Uffici ha riguardato soprattutto il CBD che ha registrato il 50% circa del take-up totale per una decina di transazioni.

**Cristiana Zanzottera responsabile dell'Ufficio Studi di BNP Paribas Real Estate Italy:** “Per la prima volta dall'inizio della pandemia l'analisi trimestrale segnala un dato positivo y-o-y. L'incremento di attività avvertito negli ultimi tempi sul mercato degli investimenti sembra

essersi manifestato anche nei dati. Permane un cauto ottimismo rispetto alla chiusura di fine anno grazie anche alla presenza di una pipeline interessante. Le aspettative dei player di mercato dovrebbero stabilizzarsi e questo, insieme alla permanente abbondanza di liquidità allocabile al real estate, dovrebbe contribuire ad una ragionevole ripresa dell'attività di investimento nel prossimo futuro.

I dati positivi registrati da inizio anno per il mercato occupier Uffici sia a Milano che a Roma confermano la ripresa dell'attività dopo il sostenuto rallentamento che ha segnato le prime fasi della pandemia. Le iniziative vincenti rimangono quelle in grado di garantire qualità e flessibilità”.





### **Blackstone: Opa da 341 mln per la totalità di Reale Compagnia**

Rialto Holdco, veicolo che fa capo al gruppo Blackstone, ha depositato in Consob il documento relativo all'offerta pubblica volontaria di acquisto della quota non ancora detenuta in Reale Compagnia Italiana, società immobiliare milanese che gestisce un portafoglio di 14 trophy asset, di cui 13 a Milano e uno a Torino.

[Vai alla notizia](#)



### **IPI vende 9mila mq di uffici nel Lingotto**

La Lingotto 2000, società di cui IPI è direttamente e indirettamente Unico Socio, ha stipulato un atto di vendita, a una società del Gruppo MSC, di una porzione di circa 9.000 mq di uffici nel complesso del Lingotto.

[Vai alla notizia](#)

## **In breve**



### **Webuild: contratto da 2,1 mld per il NEL in Australia**

Webuild ha firmato un contratto del valore in quota pari a 3,3 miliardi di dollari australiani, 2,1 miliardi di euro, per il North East Link PPP Primary Package di Melbourne, in Australia.

[Vai alla notizia](#)



### **Sada (Tecnocasa): Il futuro dell'immobiliare è oggi**

Nel corso della conferenza sono intervenuti Fabiana Megliola, Responsabile Ufficio Studi; Piero Terranova, Analista Ufficio Studi; Renato Landoni, Presidente Kiron Partner SpA; Oscar Cosentini, AD IBL Family e Luigi Sada, Amministratore Delegato Tecnocasa Franchising SpA.

[Vai alla notizia](#)



### **Arsenale Sgr: acquisito campus di 5.000 mq a Los Angeles**

Arsenale Sgr ha chiuso una nuova operazione attraverso il Fondo AREUS I, fondo immobiliare chiuso e riservato. La Sgr guidata da Marco Stevanato e Massimiliano Rossi ha acquisito un campus di 5.000 mq, composto da sei immobili, destinati a operatori nel settore media e intrattenimento. L'asset si trova a Burbank, nella contea di Los Angeles.

[Vai alla notizia](#)



### **Prelios Sgr: social housing, apre il bando per l'accesso a Vivere Gubbio**

Si apre l'avviso per la raccolta delle candidature per accedere al progetto di edilizia residenziale sociale Vivere Gubbio, nell'area Madonna dei Perugini. Si potrà presentare la domanda fino al 30 novembre prossimo, e così concorrere all'attribuzione di 33 appartamenti in locazione a canone convenzionato.

[Vai alla notizia](#)



### **Parrano: fissata l'asta per la vendita del Castello**

Per conto di Bayview Italia, Christie & Co ha annunciato che è stata fissata la scadenza d'asta per la vendita del Castello di Parrano e di altri beni nel borgo medievale di Parrano, in Umbria.

[Vai alla notizia](#)



### **GVA Redilco advisor per il primo store di Fao Schwarz in Europa**

Piazza Cordusio, a Milano, ospiterà un nuovo brand. GVA Redilco, dopo aver accompagnato Uniqlo nella sua prima apertura in Italia, ha finalizzato, in qualità di advisor esclusivo, la locazione del primo flagship store in Europa continentale di Fao Schwarz.

[Vai alla notizia](#)