

Il Settimanale  
del Real Estate  
e dell'Asset  
Management

Anno IV - 2020  
Numero 283  
9 - 15 maggio

# REVIEW

WEB EDITION

**Luca Rossetto,  
Casa.it: I portali,  
canali di vendita  
privilegiati**



**Perrini, REAM SGR:  
L'unica certezza  
è il cambiamento  
(Video)**



**Freddi, Torre  
Sgr: Il mercato  
immobiliare che  
verrà**



**Dario Castiglia,  
Re/Max: Agenzie  
sempre più  
tecnologiche  
(Video)**

# Sommario

## Luca Rossetto, Casa.it: I portali, canali di vendita privilegiati (Video)

3

Le compravendite immobiliari da tempo si sono spostate sempre più spesso verso i portali specializzati. Se un tempo questo canale riguardava solo privati e agenzie immobiliari, negli ultimi tempi si sono presentate stabilmente anche banche e fondi immobiliari per promuovere le operazioni.



7

## Freddi, Torre Sgr: Il mercato immobiliare che verrà



“In questo periodo, ogni settore sta dedicando grandi sforzi a immaginare come sarà la nuova normalità, per lo più adottando modelli matematici o applicando complessi principi socio-economici o, ancora, analizzando le statistiche delle crisi passate. Ma le previsioni basate su sofisticati modelli matematici, a mio avviso, finirebbero per risultare necessariamente vaghe, oppure del tutto arbitrarie”.

11

## Perrini, REAM SGR: L'unica certezza è il cambiamento (Video)



L'unica certezza è che il mercato sarà diverso da come lo abbiamo conosciuto, anche se già sono evidenti i settori che attireranno l'interesse degli investitori”. Così Onorato Perrini, direttore generale di Ream sgr, al quale Monitorimmobiliare ha chiesto in video lumi sul futuro dell'immobiliare.

6

## Dario Castiglia, Re/Max: Agenzie sempre più tecnologiche (Video)

Le agenzie immobiliari riaprono, anche se con molte limitazioni. Dopo mesi di chiusura come stanno ritrovando il mercato? Lo abbiamo chiesto in video a Dario Castiglia, amministratore delegato di Re/Max Italia.



13 In breve

MONITORIMMOBILIARE  
Italian Real Estate News Il più letto in Italia

# REVIEW

WEB EDITION

Il Settimanale del Real Estate e dell'Asset Management

Anno IV - 2020  
Numero 283  
9 - 15 maggio

© Giornalisti Associati Srl  
www.monitorimmobiliare.it - www.monitorisparmio.it  
Registrazione 11-11-11  
n° 546 Tribunale di Milano

Direttore responsabile  
Maurizio Cannone

Jacopo Basanisi  
Fabio Basanisi  
Giusy Iorlano

Seguici su:

Contatti



MONITORISPARMIO  
Italian Asset Management News

Piazza Santa Maria Beltrade, 1 (Duomo)  
20123 Milano  
Tel: +39 0236752546  
E-mail: info@monitorimmobiliare.it

Pubblicità  
E-mail: eventi@monitorimmobiliare.it

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



# Luca Rossetto, Casa.it: I portali, canali di vendita privilegiati

Le compravendite immobiliari da tempo si sono spostate sempre più spesso verso i portali specializzati.

Se un tempo questo canale riguardava solo privati e agenzie

immobiliari, negli ultimi tempi si sono presentate stabilmente anche banche e fondi immobiliari per promuovere le operazioni.

In un momento di grande sviluppo è arrivata l'emergenza

Coronavirus.

Cosa è cambiato e cosa cambierà lo abbiamo chiesto in video a Luca Rossetto amministratore delegato Casa.it.

“Dobbiamo fare i conti con due ambiti diversi nel valutare le aspettative: numeri e fatti da una parte, osservazioni esterne dall'altra. Quello che noi misuriamo è che il traffico sul nostro portale dopo 2 settimane di panico è risalito in maniera molto importante.

L'interesse per la ricerca degli immobili continua a essere forte e anche le manifestazioni d'interesse concrete sono in crescita. I segnali che diventeranno la nuova normalità si manifesteranno più lentamente nel tempo e tra le altre cose riguarderanno un forse maggiore processo di decentramento urbano a favore di maggiori spazi per chi ne avrà la possibilità, a supporto di una maggiore attività svolta da casa soprattutto grazie a strumenti che nel settore faticavano ad attecchire”.





Belvedere **Le Dalie**

# L'architettura rinasce a Roma

Prof. Arch. **Paolo Portoghesi**

[rinascimentomezzaroma.it/ledalie](http://rinascimentomezzaroma.it/ledalie)



Rione **Rinascimento**  
via Dario Niccodemi, 108  
Tel: 06 87132554

# Dario Castiglia, Re/Max: Agenzie sempre più tecnologiche

Le agenzie immobiliari riaprono, anche se con molte limitazioni.

Dopo mesi di chiusura come stanno ritrovando il mercato?

Lo abbiamo chiesto in video a Dario Castiglia, amministratore delegato di Re/Max Italia. Sempre più digitali, visite e contatti mirati, meno perdite di tempo e sforzi. Si dovranno fare i conti con la situazione economica del Paese, verso termometro del

mercato che verrà. E, come in ogni crisi, ci sarà grande selezione tra gli operatori. Non tutti possono restare sul mercato.



**GUARDA L'INTERVISTA**  
Dario Castiglia

# Freddi, Torre Sgr: Il mercato immobiliare che verrà

“In questo periodo, ogni settore sta dedicando grandi sforzi a immaginare come sarà la nuova normalità, per lo più adottando modelli matematici o applicando complessi principi socio-economici o, ancora, analizzando le statistiche delle crisi passate.

Ma le previsioni basate su sofisticati modelli matematici, a mio avviso, finirebbero per risultare necessariamente vaghe, oppure del tutto arbitrarie”.

Comincia così l'intervista a Diego Freddi, COO di Torre sgr. Perché il tema del momento è per tutti cercare di capire come muoversi nel dopo Coronavirus, augurandoci tutti che il periodo dell'emergenza sanitaria sia finito.

Il settore immobiliare cosa può aspettarsi?

Per quanto riguarda il settore del real estate, possiamo fare alcune ragionevoli congetture su quelli che



saranno gli effetti della pandemia sulle varie tipologie di immobili e i relativi mercati, non molto di più. Per azzardare qualche previsione, con la speranza di “non andarci troppo lontani”, credo sia necessario partire da ciò che oggi sappiamo - che non è poco - sui comportamenti sociali, sulle abitudini di consumo e sui tempi e i modi di reazione dei vari player coinvolti, e interpretare alcuni segnali, di carattere sociale più che economico.

Come tendenze e abitudini, che si sono affermate nei giorni di lockdown ma che, presumibilmente, saremo costretti ad adottare anche nel breve-medio periodo e che, nel lungo periodo, potrebbero diventare una “nuova normalità”. È infatti ipotizzabile che, quanto più si protrarrà nel tempo la necessità di applicare le regole di contenimento della pandemia, tanto più i comportamenti umani ne saranno influenzati e modificati in maniera permanente.

Per esempio, il distanziamento sociale come influirà sul mercato?

In primo luogo, immagino che tali norme comportino un radicale ripensamento degli spazi destinati ai settori dell’entertainment e del leisure.

Ovviamente sarebbe di essenziale importanza capire quanto dureranno per poter valutare l’opportunità di effettuare interventi di adeguamento sugli spazi. Sappiamo, però, che gli imprenditori più all’avanguardia nei rispettivi ambiti merceologici, già dal 4 maggio scorso hanno avviato i lavori di adeguamento dei propri spazi per garantire il rispetto delle distanze e delle norme igieniche. In via generale, questo comporterà necessariamente un maggior costo, se non in termini finanziari quanto meno in termini di minori ricavi: laddove era possibile

offrire un servizio a più clienti contemporaneamente, a parità di spazio, il numero di clienti dovrà inevitabilmente ridursi. Inoltre, il commercio online guadagnerà una fetta sempre più ampia delle transazioni in corso, togliendo sempre maggiore spazio ai negozi fisici, specie a quelli di quartiere, se non altamente specializzati, ma non solo. Anche colossi come H&M, hanno annunciato la chiusura di 8 punti vendita, dei quali 2 solo nella città di Milano.

Poiché non tutti gli esercenti saranno in grado di sopportare tali costi, sicuramente si assisterà a una forte contrazione del mercato degli spazi retail.



Di converso, potrebbe crescere la domanda di spazi di stoccaggio e distribuzione, nonché di punti di ritiro e di raccolta di spedizioni.

Cosa pensa dello smart working e degli effetti sull'immobiliare?

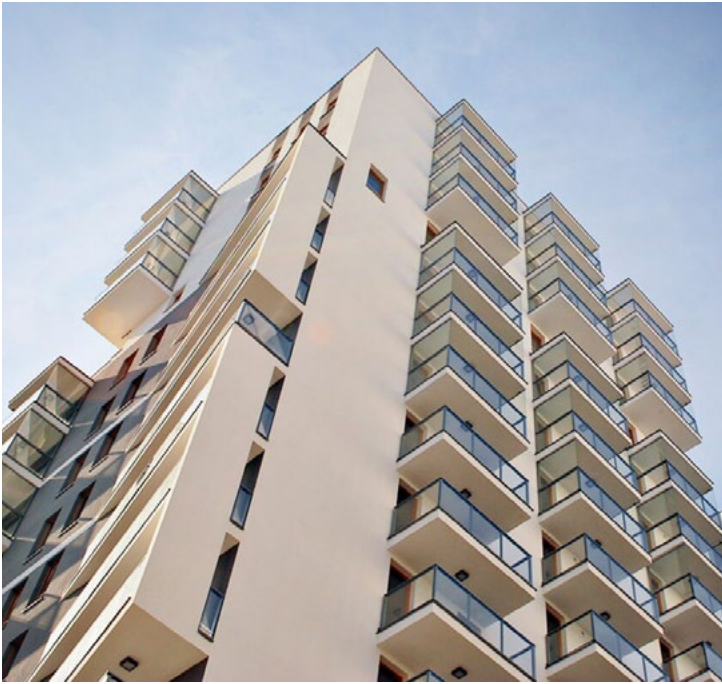
Il Covid-19 ci ha imposto in maniera repentina alcuni cambiamenti nel modo di lavorare, uno di questi è il lavorare da remoto o secondo un orario flessibile, con presenza fisica alternata presso la sede. Dunque, con il diffondersi dello smart working, ci si sposterà sempre meno per raggiungere il luogo di lavoro o una riunione, non sarà necessario avere uffici capaci di contenere contemporaneamente tutti i dipendenti, si farà maggiore uso degli strumenti tecnologici di condivisione da remoto e si avrà maggiore flessibilità dell'orario lavorativo.



Questa tendenza impatterà non soltanto sugli spazi destinati ad uso ufficio, che potrebbero subire una forte contrazione ma riguarderà anche il modo in cui gli spazi destinati ad uffici dovranno essere progettati ed organizzati. Ad esempio, gli spazi comuni e non dovranno essere semplificati per consentirne una rapida e frequente disinfezione, le sale riunioni, le aree comuni o gli open space dovranno essere completamente ripensati per garantire le necessarie distanze, le postazioni di lavoro organizzate per consentirne l'intercambiabilità.

Di converso, il lavoro "da casa" importerà un ripensamento degli spazi dell'abitare. Sarà necessario integrare una postazione lavorativa efficiente all'interno della propria abitazione, anche tenendo conto delle eventuali esigenze lavorative degli altri componenti del nucleo familiare.





### Cambierà anche il residenziale?

Potrebbe essere necessario avere appartamenti più ampi e meglio organizzati. Allo stesso tempo, verrà meno la necessità di vivere in città o vicino agli uffici, a costo di infinite e logoranti trasferte quotidiane: se non sarà più necessario recarsi quotidianamente in ufficio, allora casa potrà essere anche “a una certa distanza” dall’ufficio.

Soprattutto ora che la rete dell’Alta Velocità è arrivata a coprire una vasta area del territorio nazionale, riducendo enormemente le distanze tra le principali città italiane, si potrà scegliere di vivere fuori città o, addirittura, in una provincia più o meno limitrofa alle due principali metropoli, purché dotata di adeguate infrastrutture di raccordo.

Peraltro, se una volta, vivere nelle grandi città garantiva l’accesso a una gamma di beni e servizi

inaccessibili alla provincia, oggi la collocazione geografica dell’acquirente (e del venditore) non è più un vincolo di accessibilità: il modo in cui usufruiamo di servizi e acquistiamo beni di consumo sta definitivamente mutando e il periodo di lockdown ha dimostrato come, per la maggior parte delle persone, gli acquisti online di qualsiasi genere siano ormai una consuetudine.

La necessità di disporre di appartamenti più ampi, dotati di spazi per lavorare da remoto, la facilità di acquistare online, ovunque ci si trovi, qualsiasi bene e servizio, la rapidità negli spostamenti e il minor costo della vita, potrebbero risultare fattori determinanti nelle scelte delle persone e le nostre splendide città di provincia potrebbero rivelarsi l’ambiente ideale dove far convergere tutti questi aspetti.

Ai grandi centri come Roma e Milano, le persone potrebbero dunque cominciare a preferire la qualità della vita offerta delle nostre città di provincia, un patrimonio di inestimabile valore troppo spesso dimenticato e trascurato.

Se, dunque, fino ad ora, Milano e Roma hanno dominato il mercato del residenziale, è possibile che, nel futuro, anche le città di provincia tornino a popolarsi e i relativi mercati residenziali ricevano nuova linfa.

# Perrini, REAM SGR: L'unica certezza è il cambiamento

---

L'unica certezza è che il mercato sarà diverso da come lo abbiamo conosciuto, anche se già sono evidenti i settori che attireranno l'interesse degli investitori”.

Così Oronzo Perrini, direttore generale di Ream sgr, al quale Monitormmobiliare ha chiesto in video lumi sul futuro dell'immobiliare.



Dai cantieri di Ream che sono ripartiti, anche se mai completamente sospesi, alle operazioni d'investimento che sono proseguite nonostante il confinamento, dai nuovi format che il mercato già oggi richiede al futuro delle RSA e delle strutture sanitarie del futuro.



**GUARDA L'INTERVISTA**  
Oronzo Perrini



# YOUR GLOBAL REAL ESTATE ADVISOR



Valuation and Consulting ▪ Investment Advisory ▪ Transaction Advisory  
Property Asset Management ▪ Financing and Debt Advisory

## Global Network, Local Consulting

Duff & Phelps REAG S.p.A. | Italy | +39 039 6423 1 | [REAGInfo@duffandphelps.com](mailto:REAGInfo@duffandphelps.com)

Europe ▪ America ▪ Asia  
[www.duffandphelps.it/REAG](http://www.duffandphelps.it/REAG)



**DUFF & PHELPS**  
Real Estate Advisory Group



### **Oliva Costruzioni riapre i cantieri a Napoli, Roma e Milano**

Francesco Oliva Head Manager e Partner Fondatore di Oliva Costruzioni e Servizi: “Dopo decine di riunioni per decidere la ripresa delle attività torneremo al lavoro in totale sicurezza grazie soprattutto ad un lavoro intenso svolto con tutti i coordinatori di sicurezza dei singoli progetti ma anche grazie alla disponibilità dei nostri committenti nel riconoscere i maggiori oneri certamente non previsti e significativi.

[Vai alla notizia](#)



### **Caputi, Federterme: riqualificare terme, hotel e ristoranti**

Per Federterme, il rilancio del comparto passa anche e soprattutto attraverso la riqualificazione degli immobili e delle aziende alberghiere, termali e della ristorazione con la riproposizione del credito d'imposta sugli investimenti ex. Art. 8 legge 388/2000, su tutto il territorio nazionale”.

[Vai alla notizia](#)

## **In breve**



### **Webuild in short list Norvegia per progetto da 900 mln**

Webuild (Salini Impregilo) è nella shortlist per uno dei più grandi contratti di costruzione onshore della Norvegia: la Rv555 Sotrasembandet (National Road 555 Sotra Connection), una partnership pubblico-privata del valore di oltre 10 miliardi di corone norvegesi (900 milioni di euro).

[Vai alla notizia](#)



### **Kryalos, al Fondo Aphrodite 4 asset di logistica last-mile in Toscana**

Kryalos acquista quattro asset logistici in Toscana per il fondo immobiliare “Aphrodite” specializzato nella logistica last-mile. Si tratta di asset per una Gla complessiva di circa 58.000 mq situati nell’area submetropolitana di Firenze, quasi interamente affittati ad operatori logistici e di mercato in ambito moda e industriale.

[Vai alla notizia](#)



### **Di Rilancio, affitto alberghi e strutture per pazienti Covid**

Nel piano da 1,4 mld per potenziare e riorganizzare la rete assistenziale territoriale necessaria a fronteggiare l'emergenza Covid-19 si prevede che le Regioni e le Province autonome possano "stipulare contratti di locazione di strutture alberghiere ovvero di altri immobili" "per far fronte ad improrogabili esigenze connesse alla gestione dell'isolamento contagiati da Sars-CoV-2".

[Vai alla notizia](#)



### **Retail Usa, la catena di grandi magazzini Neiman Marcus in bancarotta**

Neiman Marcus, la catena di grandi magazzini di lusso americana, fa ricorso al Chapter 11, la bancarotta assistita. Il colosso, già appesantito da debito elevato prima del coronavirus, spera di riemergere dalla bancarotta entro il 2020.

[Vai alla notizia](#)



### **Cdp, Th Resorts e Ca' Foscari lanciano Scuola ospitalità**

Cassa depositi e prestiti, Th Resorts e l'Università Ca' Foscari di Venezia hanno firmato un protocollo d'intesa per favorire lo sviluppo della Scuola italiana di ospitalità, "iniziativa nata per promuovere programmi di formazione specializzata in un settore, quello del turismo, strategico per il Paese".

[Vai alla notizia](#)



### **Cancellieri, con Anac tre proposte appalti e liquidità**

Favorire la semplificazione e la liquidità per le imprese impegnate nei cantieri. Questo l'obiettivo di tre proposte avanzate dal viceministro delle Infrastrutture e dei Trasporti Giancarlo Cancellieri e dal componente del Consiglio di Anac Michele Corradino. prendiamo atto con soddisfazione.

[Vai alla notizia](#)