

Il Settimanale
del Real Estate
e dell'Asset
Management

Anno III - 2018
Numero 217
4-10 agosto

REVIEW

WEB EDITION

Gruppo Tecnocasa: target 3900 punti vendita



Dea Capital lancia
fondo Tessalo da 200 mln



Toninelli: rivedere costi-
benefici grandi opere (video)



FIMAA-Confcommercio:
acquisti case vacanze +3,5%



Rinegoziare i contratti per
affrontare la crisi (video)

Sommario

03

Gruppo Tecnocasa: target 3900 punti vendita

Intervista a Oreste Pasquali, fondatore e presidente Tecnocasa Holding

06

Rinegoziare i contratti per affrontare la crisi della Gdo (video)

Intervista a Luciano Castelli, studio legale Sanzo e Associati

09

Dea Capital: con cliniche della Capitale lancia fondo da 200 mln

DeA Capital Real Estate ha lanciato il Fondo Tessalo, fondo di investimento alternativo immobiliare, riservato ad investitori professionali, interamente dedicato al settore della sanità



10

Toninelli: rivedere costi-benefici delle grandi opere (video)

Il governo intende sottoporre ad una analisi 'costi-benefici' non solo la linea ad Alta velocità Torino-Lione ma anche la Gronda autostradale di Genova, l'Aeroporto di Firenze e la Pedemontana Lombarda

11

FIMAA-Confindustria: acquisti case vacanze +3,5% ma prezzi -2,5%

Gli italiani continuano a comprare casa per le vacanze, settore in cui nel 2017 le compravendite sono aumentate del 3,5% rispetto all'anno precedente anche se in frenata rispetto al boom del +20,2% del 2016 sul 2015

14

Il meglio della settimana

La sintesi delle principali notizie dall'Italia e il punto dall'estero nella settimana appena trascorsa. In questo numero il video integrale del convegno "" a RE ITALY Convention Days del 5-6 giugno 2018



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 217
4-10 agosto

© 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



Gruppo Tecnocasa: target 3900 punti vendita

Intervista a Oreste Pasquali, fondatore e presidente Tecnocasa Holding

Un mercato in costante evoluzione quello dell'intermediazione immobiliare. quali saranno le specializzazioni del futuro, quali i canali di vendita, quale il futuro degli agenti immobiliari? REview ne ha parlato con Oreste Pasquali, fondatore e presidente di Tecnocasa Holding.

Partiamo da una panoramica sull'andamento delle agenzie affiliate Tecnocasa, in Italia e all'estero.

Il Gruppo Tecnocasa conta oggi oltre 3.100 punti vendita nel mondo (2.782 nel 2017) per un totale di oltre 14.000 collaboratori. In Italia è leader con le reti di intermediazione immobiliare

Tecnocasa (1.691 agenzie affiliate), Tecnorete (420 agenzie affiliate) e le reti specializzate nell'intermediazione di immobili industriali e commerciali: 65 agenzie affiliate a Tecnocasa Immobili per l'Impresa e 4 agenzie affiliate a Tecnorete Immobili per l'Impresa. Il Gruppo è inoltre presente con 566 agenzie affiliate in Spagna (520 nel 2017), 18 in Ungheria, 93 in Messico, 37 in Polonia, 2 in Francia, 27 in Tunisia ed 1 agenzia sola in Thailandia. Tecnocasa Holding, inoltre, controlla la società di mediazione creditizia Kiron Partner SpA che, dopo l'introduzione del Dlgs 141, ha rivisitato il suo modello organizzativo per aderire alle

nuove indicazioni del Legislatore. Il nuovo assetto è stato possibile grazie alla nostra solidità patrimoniale, alla capacità di investimento in nuovi sistemi IT, alla capacità storica del nostro gruppo di adattarsi alle innovazioni preparandovisi con anticipo. Kiron Partner SpA oggi opera attraverso una propria rete di agenti, costituita in Italia da 750 Consulenti del Credito e Assicurativi, distribuiti nei 184 punti vendita (172 nel 2017). Per quanto riguarda l'espansione sul territorio nazionale, l'obiettivo che Antonio Pasca, presidente di Tecnocasa franchising Italia, ha dato alla rete immobiliare è quello di arrivare a 2.500 agenzie affiliate nel 2020. Un obiettivo, definito nel 2014, che si è considerato sostenibile e che la nostra rete ha accolto con grande entusiasmo ed impegno. Si tratta di un traguardo ragionevole basato sulle nostre forze e potenzialità. Per l'anno in corso sono previste oltre 200 nuove aperture in Italia, di cui buona parte già realizzate. Le previsioni di crescita a livello internazionale per il 2018 sono di circa 100-110 nuove aperture.

Come si sta evolvendo il settore del franchising immobiliare?

L'attività del mediatore oggi non consiste più solo nel mettere in contatto le parti, ma è sempre più orientata alla consulenza immobiliare sia nei confronti del venditore che dell'acquirente per il quale si deve individuare la soluzione più adatta e mediata fra i desideri e le effettive possibilità finanziarie. Rispetto al passato, i clienti richiedono alle reti organizzate in franchising standard qualitativi di servizio sempre più elevati. Nel Gruppo Tecnocasa l'affiliato si trova in un sistema che provvede a tutte le necessità relative all'aggiornamento normativo, alla consulenza, alla notorietà di marchio, alla facilitazione nel reperimento di informazioni grazie a gestionali evoluti collegati ad una



Banca Dati che aiuta a sviluppare l'incrocio tra la domanda e l'offerta e che, attraverso servizi in cloud, è fruibile su qualsiasi tipo di device sia in mobilità che in ufficio oppure a casa del cliente. In questo modo il professionista può focalizzarsi esclusivamente sulla relazione con il cliente finale, per rispondere a tutte le sue esigenze in relazione alla casa.

Fra i servizi esclusivi che Tecnocasa Franchising prevede per i suoi franchisees, va evidenziata una Scuola di Formazione interna che eroga corsi a tutti i livelli per accompagnare la crescita dei nostri professionisti dal loro ingresso nel gruppo come collaboratori fino all'affiliazione e la possibilità di utilizzare pacchetti pubblicitari multicanale perfettamente integrati con l'impianto di comunicazione istituzionale.

La pubblicità oggi è solo una piccola parte di ciò che bisogna fare per rafforzare il brand e il business dei franchisees.

Non serve creare spot bellissimi che vadano in onda in prima serata e poi deludere i clienti nell'erogazione del



servizio che ci viene richiesto. Per questo puntiamo su una preparazione seria, sulla trasparenza nel servizio e nella comunicazione al cliente. Puntiamo sulla qualità degli strumenti IT, dei percorsi formativi, dei canali di comunicazione e di relazione. Puntiamo sull'integrazione dei nostri sistemi perché il percepito del cliente sia univoco. Puntiamo sulla professionalità dei nostri operatori che sono assistiti su tutto il territorio nazionale da una squadra di Consulenti di rete, informatici e pubblicitari. La nostra formula di franchising è sempre attualissima. Il metodo si è evoluto nel tempo recependo le nuove regole del legislatore e le esigenze di un cliente sempre più attento, informato e selettivo, ma i principi e i valori a cui si ispira sono sempre gli stessi.

Quali sono le previsioni sul mercato immobiliare?

I dati dell'Agenzia delle Entrate segnalano, nel primo trimestre dell'anno in corso, un aumento delle transazioni del 4,3% a livello nazionale, evidenziando un rallentamento rispetto a quanto registrato nello stesso trimestre dell'anno precedente. I prezzi segnalano una lieve ripresa nelle grandi città e una sostanziale stabilità nelle altre con alcune ancora in calo. La domanda è in crescita e l'offerta per gli immobili di qualità è in diminuzione. Anche i tempi di vendita

sono in diminuzione. Per i prossimi mesi ci aspettiamo un mercato ancora in crescita ed infatti le previsioni per fine anno sono per un lieve aumento dei valori immobiliari (tra 0% e +2%) e delle compravendite (da +2% a +4%), fermo restando che le condizioni del mercato del credito restino quelle attuali.

Le agenzie terranno il passo dei portali immobiliari? Come vede la situazione tra 5 anni?

Il nostro franchising non può che guardare al domani con fiducia come ambito di crescita e sviluppo. Continueremo a rimanere concentrati sui nostri punti di forza e sui giovani, trasmettendo i valori dell'azienda e offrendo loro la possibilità di crescere professionalmente. L'intento del Gruppo Tecnocasa, da sempre, è quello di portare il nostro servizio di intermediazione immobiliare o di mediazione creditizia sempre più vicino al cliente.

Ne consegue la necessità di rendere le nostre reti sempre più capillari sul territorio.

In tal senso, il fatto di crescere internamente giovani neo-diplomati o neo-laureati è premiante.

I giovani hanno voglia di crescere, di diventare dei seri professionisti e abbracciano con passione i buoni progetti. Il nostro è un "progetto buono" perché ha una mission chiara: promuovere valori etici e una leadership morale nella gestione degli affari.



Rinegoziare i contratti per affrontare la crisi della Gdo

Intervista a Luciano Castelli, studio legale Sanzo e Associati

I centri commerciali dopo una rapida crescita registrano un'inversione di tendenza. I contratti stipulati dai tenant nella fase di crescita sono ormai superati. Una condizione che mette in crisi la gestione di gran parte dei centri commerciali in Italia. REview ha chiesto all'avvocato Luciano Castelli dello studio legale Sanzo e Associati come si stanno muovendo gli operatori.

Proviamo a spiegare quali sono i principali contratti a livello immobiliare che si stipulano nel settore della grande distribuzione organizzata.

Le tipologie di contratto sono diverse, ma in ambito commerciale e della grande distribuzione le due tipologie che si trovano maggiormente sono il

contratto di affitto di ramo d'azienda e il contratto di locazione.

Nel primo caso si avrà il godimento di un immobile ma anche di un'autorizzazione. Il complesso di questi due beni costituirà un'attività produttiva che sarà parte di un contratto di affitto.

Se viene offerto il godimento di un mero spazio si avrà un semplice contratto di locazione. Questa distinzione ha conseguenze pratiche.

Il contratto di locazione ha una disciplina inderogabile data dalla legge 392 del 1978 mentre il contratto di affitto di ramo d'azienda non deve sottostare a questa disciplina inderogabile e quindi le parti saranno libere di definire come meglio riterranno il rapporto contrattuale.



Una volta disciplinato il contratto, bisogna fare i conti col mercato. Ad esempio gli incassi della Gdo possono essere più bassi delle previsioni, quali sono gli spazi per rivedere i contratti?

Per reagire alle sopravvenienze ci sono specifiche disposizioni di legge. Per la locazione la legge 392 prevede con l'articolo 27 la possibilità di recedere dal contratto a causa di motivazioni quali una contrazione del fatturato o un andamento del mercato talmente al di sopra delle aspettative da rendere gli spazi inadeguati al business che si è venuto a creare. Per quanto riguarda l'affitto di ramo d'azienda non c'è una disposizione specifica, sopperisce la disciplina delle sopravvenienze e la possibilità di risolvere il contratto per eccessiva onerosità contravvenuta. Entrambe le disposizioni hanno il limite di prevedere soltanto l'uscita dal contratto. Un'ulteriore possibilità non prevista a livello legislativo ma comunque ammessa e sostenuta dalla giurisprudenza è la possibilità di rinegoziare il contratto. Non esiste un obbligo di rinegoziazione, ma la dottrina ha accolto nel nostro ordinamento questo principio, esaltando il ruolo della buona fede nel corso della vita del contratto. Nel momento in cui si verificano dei mutamenti della situazione tali da incidere sul rapporto

“ Un'ulteriore possibilità non prevista a livello legislativo ma comunque ammessa e sostenuta dalla giurisprudenza è la possibilità di rinegoziare il contratto ”

tra il prezzo pagato e il godimento del bene, c'è la possibilità da entrambe le parti di ridiscutere il contratto al fine di ricostituire il rapporto. Questo è un aspetto particolarmente rilevante che è stato affrontato negli ultimi anni dalla giurisprudenza proprio in conseguenza della grave crisi del 2008, che negli anni successivi ha avuto un impatto sull'economia reale e ha quindi inciso sulla grande distribuzione. Ad esempio alcuni negozi all'interno dei centri commerciali possono aver parametrato il loro canone ad aspettative di fatturato che non si sono verificate a causa della crisi.

Per concludere, se un cliente si rivolge a voi per un problema con un contratto, il suo consiglio è sedersi al tavolo col cliente e contrattare, senza stracciare il contratto.

Senza altro sì, a seconda delle esigenze del cliente. Se l'impatto delle sopravvenienze è stato tale da terminare la propria attività l'esito sarà quello della risoluzione. Nella maggior parte dei casi i clienti vogliono proseguire l'attività, ma non sono in grado di proseguirla alle condizioni pattuite originariamente. Questa possibilità è ormai offerta dalla giurisprudenza, sebbene non esista una norma, e va quindi assolutamente sfruttata.



Guarda la videointervista a [Luciano Castelli](#)

Reliability Transparency Independence



AxiA.RE, una società di consulenza specializzata nei servizi di Valutazione Tecnica ed Economica Immobiliare, con una specifica focalizzazione nell'attività di Esperto Indipendente per SGR e Fondi Immobiliari.





Dea Capital: con cliniche della Capitale lancia fondo da 200 mln

DeA Capital Real Estate ha lanciato il **Fondo Tessalo**, fondo di investimento alternativo immobiliare, riservato ad investitori professionali, interamente dedicato al settore della sanità. Ad annunciarlo una nota della società dopo il closing dell'operazione.

Nel Fondo sono confluite sei strutture sanitarie tutte appartenenti al Gruppo Eurosanità Spa, uno dei principali operatori del settore sanitario in Italia, che rimarrà anche il conduttore di tutte le strutture.

Si tratta di un portafoglio immobiliare composto da cliniche, case di cura, ospedali privati o convenzionati con enti pubblici e privati, RSA, centri di

ricerca, laboratori di analisi e centri di radiologia e fisioterapia che può contare oltre 500 posti letto complessivi. Il patrimonio complessivo è di circa 200 milioni di euro. In particolare il portafoglio immobiliare è composto dalla clinica Quisisana, la casa di cura Villa Stuart, il Policlinico Casilino, l'Unità Trattamento Fertilità, la RSA Santa Elisabetta I, la RSA Santa Elisabetta II.

Nell'ambito dell'operazione il Gruppo Eurosanità è stato assistito per gli aspetti finanziari e di strutturazione da David Caviglia e Maria Saporito di Leonardo & Co./Houlihan Lokey e dallo Studio Signori e, per gli aspetti legali, dagli avvocati Maurizio Martinetti ed Edoardo Fratini dello studio MGM.



Toninelli: rivedere costi-benefici delle grandi opere

Il governo intende sottoporre ad una analisi 'costi-benefici' non solo la linea ad Alta velocità Torino-Lione ma anche la Gronda autostradale di Genova, l'Aeroporto di Firenze e la Pedemontana Lombarda. Lo dice il ministro delle Infrastrutture **Danilo Toninelli** durante un'audizione alla Camera.

La Gronda di Genova è un progetto del gruppo Atlantia già autorizzato del valore di 4,3 miliardi. Il cantiere è già partito. "Per le maggiori opere figlie della 'legge obiettivo', l'intendimento del Governo è quello di sottoporle ad una attenta 'analisi costi-benefici', intendimento sul quale c'è piena condivisione all'interno della maggioranza e che rappresenta, ancora una volta, l'esito razionale dell'accertato fallimento del passato, più che uno stravolgimento inatteso e imprevedibile dell'azione del Governo", ha detto Toninelli. Il ministro ritorna ancora una volta sul tema 'caldo' della Tav e ribadisce quanto detto già in audizione al Senato. Sulle grandi opere "il Governo potrà agire una volta verificata l'utilità delle singole opere e la loro sostenibilità nel contesto attuale, e potrà

anche valutare l'eventuale vantaggio e gli eventuali costi di tutte le alternative che saranno ipotizzate, compresa quella di recedere dalla prosecuzione dell'opera". Così Danilo Toninelli spiegando che i risultati delle analisi costi-benefici e delle valutazioni tecnico-giuridiche saranno rese note "nei prossimi mesi" per tutte le grandi opere. "Sottoporre un progetto ad una revisione complessiva, che contempli anche l'abbandono del progetto laddove sia dimostrato che il complesso dei costi è superiore a quello dei benefici, avviene già comunemente per tutte le opere pubbliche ed è assolutamente doveroso, oltre che razionale, quando si tratta di opere di grande portata, per realizzare le quali occorrono decenni", ha aggiunto.



[Guarda l'audizione del ministro Danilo Toninelli](#)



FIMAA-Confcommercio: acquisti case vacanze +3,5% ma prezzi -2,5%

Gli italiani continuano a comprare casa per le vacanze, settore in cui nel 2017 le compravendite sono aumentate del 3,5% rispetto all'anno precedente anche se in frenata rispetto al boom del +20,2% del 2016 sul 2015. Le più richieste sono quelle al lago (in aumento dell'8%), seguono quelle al mare (+4,8%) e in montagna (+4,3%). Questa la fotografia scattata dall'Osservatorio Immobiliare turistico 2018 di **Fimaa-Confcommercio** con la collaborazione di **Nomisma**. Nel 2018, il prezzo medio per l'acquisto di un'abitazione turistica in Italia si attesta a 2.173 euro al mq commerciale, con un trend dei prezzi di vendita in contrazione: il dato medio fa segnare una flessione annua del 2,5%. A registrare il calo più intenso - continua lo studio - sono le regioni dell'Italia centrale più interessate di recente dai fenomeni sismici come l'Umbria (-4,5%), l'Abruzzo e il Lazio (-4%) seguite infine dalla Sardegna (-3,5%).

La diminuzione dei prezzi più contenuta si registra in Puglia (-0,4%), dove si annulla completamente se si considerano le località di Ostuni, Vieste, Manfredonia, Peschici e San Giovanni Rotondo. A tenere di più sono i prezzi degli immobili di qualità e nuovi, per i quali Fimaa-Confcommercio e Nomisma registrano una flessione media annuale dell'1,2% ai laghi, dell'1,9% al mare e del 2% in montagna. L'andamento positivo dei flussi di compravendite di case turistiche "è un fenomeno che va valutato con attenzione e rafforzato, soprattutto in un'ottica di sviluppo del Mezzogiorno". Ha commentato il presidente di Fimaa-Confcommercio, **Santino Taverna**. Il turismo e l'immobiliare "valgono da soli più del 30% del Pil italiano, confidiamo nel governo per degli interventi dedicati al settore, tenendo conto che la pressione fiscale sugli immobili andrebbe ridotta", ha concluso Taverna.



Federalberghi

34 mln di italiani in vacanza, giro d'affari da 24 mld

Stagione positiva per il turismo. Sono 34,5 milioni gli italiani (pari a circa il 57,0% della popolazione) che hanno fatto o faranno una vacanza questa estate. Lo rivela l'indagine di Federalberghi, secondo cui rispetto al 2017 si registra un aumento dello 0,5%. La spesa media complessiva (viaggio, vitto, alloggio e divertimenti) cresce rispetto allo scorso anno, attestandosi sugli 911 euro contro gli 838 euro del 2017.

Il giro d'affari complessivo è di 24,1 miliardi di euro, in aumento del 9,5% rispetto ai 22 miliardi dell'estate 2017. La durata media della vacanza principale resta stabile a 10 notti. Nell'80,2% dei casi gli italiani rimarranno entro i confini (contro il 78,6% dello scorso anno),

mentre nel 19,3% dei casi andranno all'estero.

Tra le tipologie di soggiorno scelte dagli italiani per trascorrere le proprie vacanze estive, l'albergo rimane la scelta privilegiata. Il 29,3% lo sceglie rispetto al 27,6% del 2017. Seguono la casa di parenti o amici (22,9%), la casa di proprietà (11,8%) e in affitto (9,9%). Agosto si conferma il mese leader, con il 60,3% degli italiani che lo scelgono per la propria vacanza principale, seppur in calo rispetto allo scorso anno (68,4%), a tutto vantaggio del mese di settembre.

“Siamo un popolo che ama viaggiare nel proprio Paese. La nostra indagine rivela che è aumentato il numero



dei connazionali che faranno la loro vacanza principale in Italia: l'80,2% resterà nel Belpaese contro il 78,6% dello scorso anno" spiega il presidente degli albergatori italiani Bernabò Bocca. "L'elemento che trovo distintivo - aggiunge Bocca - sta nel fatto che per quest'anno si prevede uno spostamento dei flussi in favore del mese di settembre. Sono istintivamente portato a pensare che ciò vada letto in un'ottica positiva: questa crescita potrebbe fare da leva e dare un forte input alle politiche di destagionalizzazione che la nostra Federazione sostiene da sempre per il bene e lo sviluppo turistico del Paese".

"La stagione dimostra la sua tenuta e conferma la consueta performance, sia pur senza raggiungere i picchi da record registrati nella scorsa estate". Lo dice il presidente di Federalberghi Bernabò Bocca, commentando i dati dell'indagine

relativa al movimento turistico degli italiani nell'estate 2018. "A fare da cartina di tornasole - spiega - è l'andamento che riguarda i paesi competitor: mentre lo scorso anno abbiamo indirettamente beneficiato di una situazione di difficoltà, oggi in quei territori sembra superato il periodo più buio dovuto soprattutto al timore di attacchi terroristici. L'Italia è stata sempre percepita come un paese sicuro, un valore assoluto che ha portato i suoi risultati. Ma il Mediterraneo sembra essersi risvegliato e realtà come quelle dell'Egitto, della Tunisia e della Turchia stanno riprendendo quota. Lo stesso si può dire per la Francia". "Si tratta di un dato che deve farci riflettere in prospettiva - dice il presidente di Federalberghi - È evidente la necessità di tenere testa a tale ripresa ed a mettere in campo tutti gli strumenti utili per essere il più possibile competitivi, dal momento che lo scenario sta cambiando".

In breve

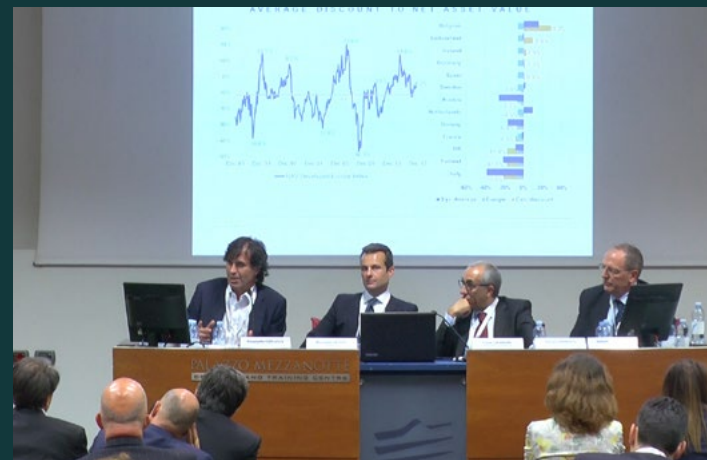
La sintesi delle principali notizie dall'Italia e il punto dall'estero nella settimana appena trascorsa



Pil, Nomisma: Manca politica economica di medio periodo

Il rallentamento segnato dall'economia italiana nel secondo trimestre 2018 (da 0,3 a 0,2%), unito al calo di 49mila occupati a giugno, delineano un mese di giugno coperto di nubi.

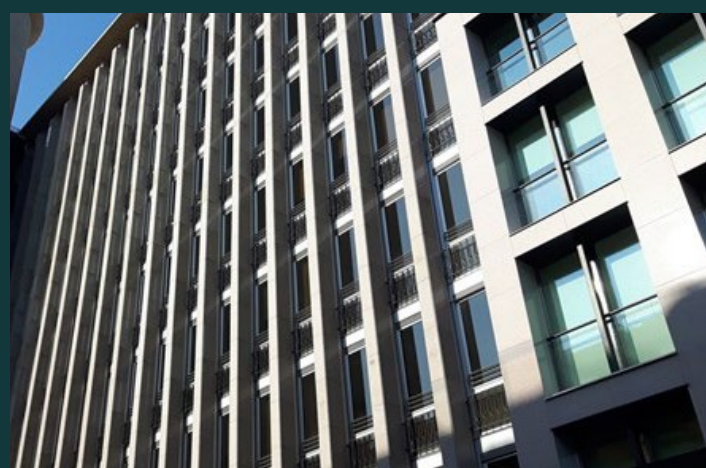
[vai alla notizia >](#)



RE ITALY, i convegni integrali

E' disponibile il video integrale del convegno "Strumenti finanziari per l'immobiliare: criticità, opportunità e spazi per il futuro" a RE ITALY Convention Days del 5-6 giugno 2018.

[vai alla notizia >](#)



Ipi: Il mercato degli uffici a Milano ritrova dinamicità (Report)

I dati relativi al secondo trimestre del 2018 confermano un rallentamento del mercato rispetto allo stesso periodo del 2017. E' quanto emerge dalle ricerche di mercato del Gruppo IPI.

[vai alla notizia >](#)



Bussola Crif: il calo dello spread ravviva le surroghe

Complice una ulteriore riduzione degli spread medi di offerta sui mutui, nel corso del secondo trimestre 2018 si ravviva l'interesse quanto meno sul canale online per le operazioni di mutuo con finalità surroga.

[vai alla notizia >](#)



Tecnocasa: Per acquistare un immobile serve un reddito di 30.700 euro

L'Ufficio Studi del Gruppo Tecnocasa ha realizzato una simulazione di acquisto di un immobile sulla base degli ultimi dati sul reddito medio per nucleo familiare diffusi da Banca d'Italia. Il reddito annuo familiare, è risultato in media pari a circa 30.700 euro.

[vai alla notizia >](#)



Fiaip a Montecitorio: cedolare secca su tutti i contratti di locazione, anche dei fondi immobiliari

“L'Italia è l'unico Paese Europeo dove i prezzi delle case sono in picchiata dal 2011, è urgente fermare questo trend per agganciare la ripresa”. Lo ha dichiarato Gian Battista Baccharini, presidente Nazionale Fiaip, a margine dell'incontro che si è svolto oggi a Montecitorio.

[vai alla notizia >](#)



Olimpiadi 2016, Sala: Milano si sfilava dalla candidatura

Il sindaco di Milano fa cadere il gelo sulla partecipazione italiana ai Giochi invernali 2026. Il progetto di candidatura unitaria tra Cortina, Milano e Torino ha infatti davanti a sé una salita ripidissima: a pochi minuti dell'annuncio dei Coni che avrebbe dovuto ratificare l'idea delle "Olimpiadi d'Italia", il sindaco di Milano Giuseppe Sala fa un passo indietro.

[vai alla notizia >](#)



Colliers: il mercato immobiliare italiano non decolla (Report)

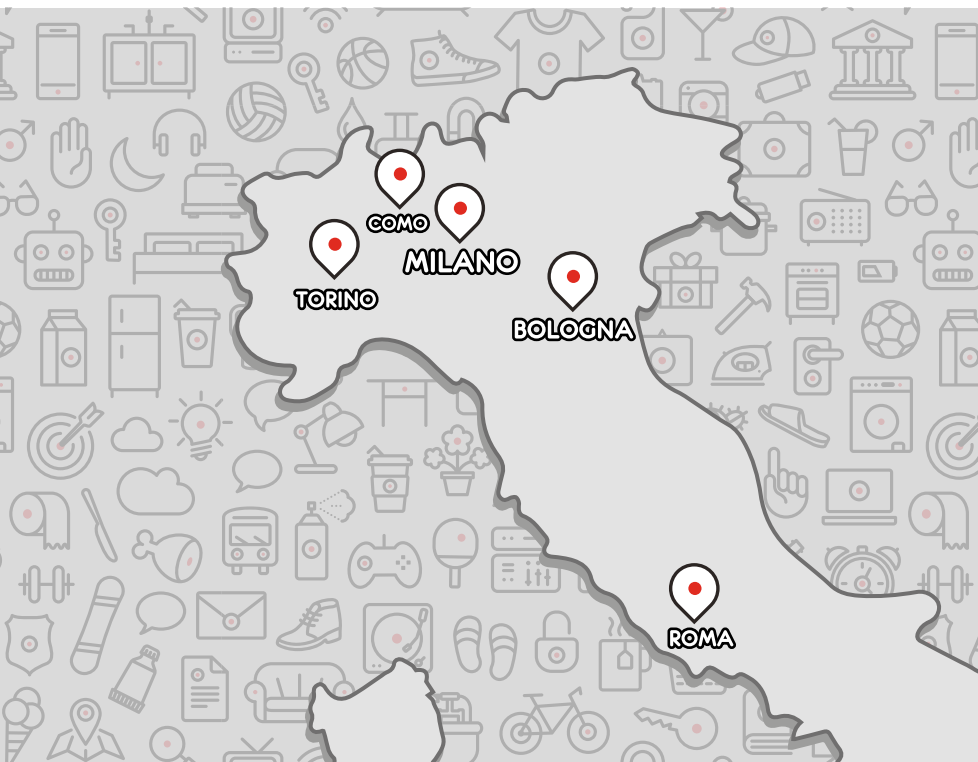
Il mercato immobiliare italiano non sembra decollare. Anzi, il volume del primo semestre, pari a 2,9 mld di euro, secondo quanto emerge dal Market Report di Colliers, ha riportato il mercato su dei livelli inferiori del 45% rispetto al 2017.

[vai alla notizia >](#)



OPERATORE NUMERO 1 IN ITALIA
NEL SETTORE DELLE LOCAZIONI
A MEDIO-LUNGO TERMINE
DI IMMOBILI DESTINATI
ALLA CONDIVISIONE

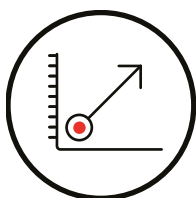
- 5 le città: Milano, Como, Bologna, Roma e Torino
- 600+ le unità immobiliari gestite
- 2.600+ le stanze offerte
- 250+ i proprietari che ci hanno affidato i loro immobili
- 12.000+ gli inquilini dal 2007 ad oggi
- 16 MLN € il giro d'affari nel 2017
- 65.000M² la superficie complessiva delle unità gestite
- 250 MLN € il valore stimato degli immobili in gestione



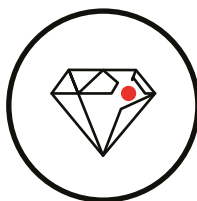
DoveVivo è una società di gestione di unità e complessi immobiliari ad uso abitativo.

Il modello è semplice: **prende in locazione con contratti di lungo periodo**, appartamenti, gruppi di appartamenti o interi «cielo terra» da singole proprietà, operatori immobiliari o investitori e li gestisce affittando le **single stanze** a studenti e giovani lavoratori.

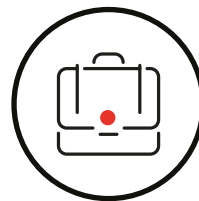
Il tutto garantendo sempre **eccellenza e qualità**.



Asset class di investimento interessante per operazioni sicure a rendimento certo



Gestione del residenziale con i vantaggi tipici della locazione commerciale



Partner solido e professionale specializzato da oltre 11 anni nel settore del co-living