

Il Settimanale
del Real Estate
e dell'Asset
Management

Anno III - 2019
Numero 239
23 Febbraio -
1 marzo

REVIEW

WEB EDITION

Federico Sutti
Managing Partner Italy
Dentons

VIDEO

Fondi immobiliari
le novità per gli esperti
indipendenti

VIDEO

Best Western
punta sul lusso

VIDEO

AIM Italia

opportunità per le Pmi

VIDEO

La finanza
a supporto delle
imprese europee

Sommario

3 AIM Italia, opportunità per le Pmi (video)

Le potenzialità della quotazione sul mercato alternativo per piccole e medie imprese

7 Fondi immobiliari, le novità per gli esperti indipendenti (video)

La legge finanziaria 2019 ha introdotto alcune novità in tema di esperti indipendenti dei Fia Immobiliari



9 Best Western punta sul lusso (video)

Risultati positivi nel 2018 per la catena alberghiera, che investe sul lusso dopo l'acquisizione di WorldHotels

12 La finanza a supporto delle imprese europee (video)

Muzinich & Co ha siglato il closing di un fondo paneuropeo di debito di 706,5 milioni di euro, che investirà nella crescita delle PMI attraverso lo strumento del private debt

14 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 239
23 Febbraio - 1 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 man with short brown hair and glasses, wearing a dark grey suit jacket, a blue and white striped shirt, and a brown patterned tie. He is standing in front of a vibrant, abstract background with vertical stripes of red, orange, yellow, blue, and green. The text 'AIM Italia' is prominently displayed in large white letters, with 'opportunità per le Pmi' below it in a smaller white font. A thin white horizontal line separates the title from the subtitle.

AIM Italia

opportunità per le Pmi

Le potenzialità della quotazione sul mercato alternativo per piccole e medie imprese



La quotazione di una piccola o media impresa nel sistema multilaterale di negoziazione **AIM Italia** consente alla società interessata di raccogliere capitali per realizzare progetti di sviluppo e crescita dimensionale, aumentandone la visibilità a livello nazionale e internazionale.

Questo il tema al centro del convegno “AIM Italia: Mercato Alternativo del Capitale – Attori ed opportunità”, organizzato dallo studio legale **Dentons** in collaborazione con **D.G.P.A. & Co.**

In evidenza gli aspetti relativi alla quotazione su AIM Italia per le PMI, con un approfondimento su requisiti e vincoli per l'ingresso nel sistema multilaterale di negoziazione.

Regole e trasparenza sono i due concetti di base che devono andare di pari passo in fase di quotazione e devono essere recepiti dalle imprese che vogliono affacciarsi al mercato.

Nuove regole possono rappresentare un ostacolo, ma l'imprenditore che voglia quotare la propria azienda deve comprendere che è necessario cambiare il proprio approccio, allo scopo di cogliere le nuove opportunità che il mercato alternativo può offrire.

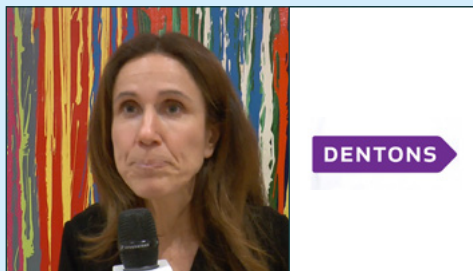
La fase preparatoria riguarda la strutturazione dell'operazione. La società e il gruppo a cui essa appartiene è messa in condizioni di assumere una forma che possa essere appetibile per gli investitori. E' necessario quindi definire quale possa essere l'identità più adatta per presentarsi sul mercato. Nel corso

della fase successiva l'imprenditore viene accompagnato da tecnici qualificati all'interno di un processo di crescita e preparazione alla quotazione. Il processo offre opportunità di fare chiarezza riguardo alla propria società, nell'ottica di garantire trasparenza e presentarsi al mercato nel migliore dei modi, col maggior numero possibile di informazioni utili: le prospettive di crescita, gli obiettivi di investimento, eventuali acquisizioni e qualunque altra informazione che possano rendere più interessante il proprio percorso agli occhi di chi può investire capitale.

La quotazione non rappresenta la fine del processo, ma l'inizio di un nuovo capitolo per l'azienda, che da quel momento dovrà affrontare nuove sfide riguardo alla sopravvivenza e la potenziale crescita all'interno di mercati differenti, da affrontare con una struttura adeguata anche per quello che riguarda il management.

Il processo gestionale deve spostare la propria attenzione dalla creazione di dati all'analisi dei dati, attraverso la quale ottenere informazioni che consentano di prendere decisioni strategiche. E' necessaria una cultura aziendale più avanzata rispetto alla piccola impresa che si muove in un contesto private, in cui le decisioni riguardavano soltanto un numero ristretto di persone. Sul mercato alternativo il management ha gli occhi degli stakeholder puntati su di sé, diventa quindi di fondamentale importanza affidarsi a professionisti qualificati che possano offrire la propria esperienza alla società.

Le interviste



Guarda la videointervista ad
Antonella Brambilla

Antonella Brambilla, partner Studio Legale Dentons

Ritengo che sia fondamentale, soprattutto in Italia, un'attività e una comprensione di cosa voglia dire un processo di quotazione su Aim. E' importantissima un'attività di educazione verso gli imprenditori. Aim nasce per le piccole e medie imprese, se gli imprenditori riescono a sapere che possono servirsi di uno strumento quale la quotazione su Aim per raccogliere capitali finalizzati alla crescita e allo sviluppo del business è essenziale. Questa iniziativa nasce da un'esigenza degli operatori del mercato e degli studi legali: far capire al management delle imprese quanto sia importante adottare determinate regole che possano garantire alla società di poter accedere a queste opportunità.



Guarda la videointervista a
Claudio Lencovich

Claudio Lencovich, associate partner Capital Markets EY

Quando si inizia a parlare con imprenditori e manager di una quotazione in Borsa spesso è necessario delineare un percorso strategico ampio, che preveda una serie di attività che permettano l'approdo in Borsa. L'imprenditore oggi ha necessità di essere aiutato a strutturare una realtà di controllo, governance e reporting che gli consenta di prendere le proprie decisioni e di potersi mostrare al pubblico con dati più tempestivi e dettagliati per selezionare meglio i propri investimenti. Quando pensiamo alle criticità del processo di accesso in Borsa dobbiamo pensare che all'Aim approdano piccole e medie imprese, società che storicamente sono meno strutturate, spesso a causa di un percorso di crescita molto rapida.



Guarda la videointervista a
Emmanuele Mastagni

Emmanuele Mastagni, partner Capital Market DGPA Co

La quotazione delle Pmi è un'opportunità per le aziende che cercano nuova finanza per riuscire a finanziare il loro percorso di crescita. Da questo punto di vista Aim accoglie le Pmi e permette di ottenere questo risultato. E' evidente che per quanto sia un percorso agevolato, veloce e dai bassi costi, ha comunque degli oneri, soprattutto per le società non ancora perfettamente strutturate. E' fondamentale che arrivino preparate al processo di quotazione. E' necessario conoscere le conseguenze della quotazione.



Guarda la videointervista a
Luca Tavano

Luca Tavano, head of Primary Markets Borsa Italiana

La quotazione in Borsa rappresenta per la Pmi un'opportunità da diversi punti di vista. Un'azienda dovrebbe considerare di quotarsi per accelerare il proprio piano di sviluppo. La patrimonializzazione è un elemento che sta diventando sempre più importante per le Piccole e medie imprese perché assicura una maggiore tutela nei confronti per esempio di eventuali shock dal punto di vista creditizio. La quotazione non rappresenta solo finanza, ma anche l'opportunità di godere maggiore visibilità dovuta al fatto che si accettano requisiti di trasparenza e regole che consentono di sviluppare la propria attività interfacciandosi con stakeholder, clienti, fornitori, in un mercato di maggiore dimensione.

VUOI VENDERE CASA?



Intesa Sanpaolo Casa
è la società del Gruppo nata
per offrire le risposte più complete
a tutte le esigenze, grandi e piccole, legate
alla compravendita immobiliare.

Se lo sogni lo puoi fare, e noi ti aiutiamo a realizzarlo.



Scopri su intesasanpaolocasa.com



INTESA SANPAOLO
CASA

Messaggio pubblicitario. Intesa Sanpaolo Casa è una società del Gruppo Intesa Sanpaolo. Al fine di escludere i potenziali conflitti d'interessi connessi all'appartenenza della Società al medesimo Gruppo cui appartengono le Banche del Gruppo, l'attività di intermediazione immobiliare e quella bancaria sono mantenute distinte mediante l'adozione di specifici presidi volti ad assicurare la separazione fisica, operativa/gestionale ed informatica tra Intesa Sanpaolo Casa e le Banche del Gruppo.



Contenuto esclusivo

Fondi immobiliari, le novità per gli esperti indipendenti

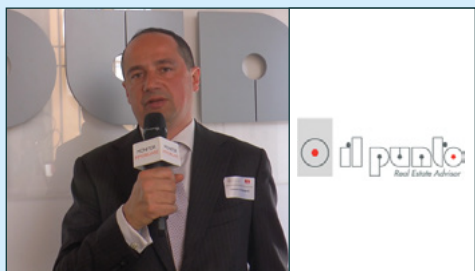
La legge finanziaria 2019 ha introdotto alcune novità in tema di esperti indipendenti dei Fia Immobiliari.

Il convegno dal titolo “Conflict of interest and AIF”, organizzato da Il Punto – Corfac International e Campagnoli e Calvi Studio Legale ha approfondito i nuovi sviluppi, in particolare sulla possibilità del rinnovo dell’incarico per un secondo triennio, il conflitto di interessi limitato al singolo fondo e non alla Sgr e la verifica dell’indipendenza dell’esperto.

L’AIFMD e ancor meglio l’AIFMR precisano che il conflitto d’interesse dovrebbe essere obbligatoriamente considerato a livello del GEFIA non del solo OICR come la novella legislativa qui considerata indica. Il preambolo 48 dell’AIFMR precisa: “La politica del GEFIA in materia di conflitto di interesse deve individuare le situazioni in cui le attività da esso svolte possono configurare un conflitto di interesse, a prescindere dall’eventualità che

determinino un rischio potenziale di danno agli interessi del FIA o dei suoi investitori”. Nel corso dell’evento è stato possibile ripercorrere la storia dell’esperto indipendente, a partire dal DM228 del 1999. Secondo quanto riportato da una fotografia fatta dalla Consob, nel 2009 erano presenti sul territorio due esperti indipendenti che da soli seguivano oltre l’80% del mercato. Oggi, attraverso nuove indagini, risulta la presenza di oltre 30 gli esperti indipendenti. La quota di mercato coperta dai professionisti più importanti si aggira tra il 15% e l’11% per ognuno dei primi cinque. Il mercato è quindi molto più aperto rispetto al passato, il numero degli esperti è cresciuto e c’è fermento nel settore. Il mercato stesso è messo nelle condizioni di valutare se adottare tutte le nuove misure e opportunità, oppure scegliere di volta in volta le procedure da attuare nel migliore interesse per la Sgr e per gli investitori.

L'intervista



Guarda la videointervista ad Antonio Campagnoli

Antonio Campagnoli, fondatore Il Punto - Corfac International

La finanziaria 2019 ha modificato profondamente il regolamento DM30 che regola gli esperti indipendenti. Ha introdotto e allungato il termine del mandato, rinnovandolo per tre anni per immobili della stessa Sgr. Ha dato possibilità alle Sgr di utilizzare anche esperti indipendenti che svolgono attività diverse dalle valutazioni e ha portato all'attenzione anche un tema sul conflitto d'interesse, sicuramente importante perché confligge parzialmente con quelle che sono le normative europee e quindi interroga le Sgr su cosa fare e come comportarsi, perché dovranno scegliere entro il prossimo semestre se dare agli esperti, che facciano brokeraggio o gestione immobiliare, la possibilità di essere il loro esperto indipendente.

Credo che l'Italia, specialmente con i fondi immobiliari, tenderà ad essere il più trasparente possibile, a prescindere dalle facoltà date dalla legge, eviterà di trovarsi in conflitto d'interesse e quindi promuoverà situazioni virtuose ed esperti indipendenti che non diano adito a dubbi. Questo credo sia la certezza di un mercato maturo come quello italiano dei fondi immobiliari.

In merito al conflitto d'interesse, la norma ha specificato che debba essere semplicemente limitato al fondo, mentre prima era chiaro che dovesse riguardare l'intera Sgr. La norma vorrebbe che una persona sia incaricata di ricoprire ruoli diversi all'interno di diversi fondi. Si è voluta modificare la normativa, quasi dimenticando quelle che sono le normative europee, specialmente il regolamento AIFMR, che regola in modo dettagliato il conflitto d'interesse imponendo un perimetro dell'intera Sgr e del suo gruppo rispetto al conflitto d'interesse.

Sarà difficile vedere una Sgr che oggi adotti un sistema in cui si dia la possibilità di operare a un soggetto con un conflitto. Essa tenderà, nel rispetto della normativa europea, a verificare che questo conflitto non sussista per eventualmente adottare tutti i provvedimenti del caso, incluso quello di comunicare tale conflitto ai quotisti del fondo. Io credo che il mercato si adatterà in tutto o comunque in gran parte alla novità.

Non c'è da allarmarsi, il mercato è maturo e credo che opererà queste scelte solo se necessarie.

Il conflitto d'interesse è a protezione degli investitori, in particolare per gli stranieri che vogliono venire in Italia trovandosi al riparo da ogni incertezza.



Best

Best Western

punta sul lusso

Risultati positivi nel 2018 per la catena alberghiera, che investe sul lusso dopo l'acquisizione di WorldHotels

Fatturato in aumento per gli hotel italiani di **Best Western**, record di nuovi ingressi nel network e un aumento degli iscritti al loyalty program globale.

Se l'anno passato si è chiuso in crescita per la catena alberghiera, i primi dati del 2019 confermano una tendenza positiva, con un aumento del 10% degli arrivi rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Le destinazioni che hanno fatto registrare i più grandi margini di miglioramento sono Torino, Roma, Napoli, Bologna, Modena.

Il network hotel a livello globale conta oltre 4200 strutture, di cui 170 in Italia. Nel 2018 sono state 24 le strutture entrate a far parte del gruppo, con la previsione di ulteriori acquisizioni per il 2019 sui marchi Sadie e Aiden, nel segmento boutique hotel.

Tra gli obiettivi nazionali figurano Milano, Firenze, Napoli, oltre alle aree sciistiche del Nord Italia e le coste di Liguria e Sardegna. Ma l'ingresso più significativo di questa prima parte dell'anno è sicuramente quello di **WorldHotels**, brand specializzato nel segmento del lusso e particolarmente attivo nelle principali città a livello

globale, con focus sull'Estremo Oriente. WorldHotels porta in dote un portafoglio di 300 hotel e resort a livello globale.

Il nuovo ingresso nella galassia Best Western manterrà la sua personalità distintiva e la sua individualità, beneficiando della piattaforma di e-commerce del gruppo, di partnership globali, del programma fedeltà e del supporto di un network di distribuzione globale.

David Kong, presidente e ceo di Best Western Hotels & Resorts, ha sottolineato l'importanza della sinergia tra Best Western e WorldHotels. Nei prossimi mesi, la società analizzerà il potenziale della catena specializzata nel luxury, puntando a rafforzare i ricavi degli alberghi, proteggendo la loro indipendenza.

Per il 2019 Best Western conferma nuovi interventi nel campo della sostenibilità ambientale, attraverso progetti finalizzati a ridurre l'utilizzo di materiali plastici. Grande attenzione anche alla formazione destinata a imprenditori e staff, per garantire costante aggiornamento e il mantenimento di alti standard qualitativi.





L'intervista



Guarda la videointervista a
Giovanna Manzi

Giovanna Manzi, ceo Best Western Italia

Il 2018 ha confermato un trend molto positivo del turismo, sia a livello mondiale che nel contesto italiano. Gli alberghi Best Western nel loro complesso hanno aumentato il fatturato del 2,5%. Considerando che stiamo parlando di fatturati aggregati di 300 milioni di euro si tratta di cifre importanti. Il canale attraverso cui noi portiamo le prenotazioni ai nostri alberghi è aumentato del 7%, a testimonianza della buona salute di questo canale e di quanto sia importante per gli alberghi italiani avere un partner alternativo all'EOTA che sappia produrre per loro prenotazioni a costi di distribuzione più bassi. Best Western ha passato un periodo di grandissima trasformazione, cambiando da un marchio solo a tredici divisioni, separate in base al loro posizionamento di mercato e il target di clientela. In questo rientra la nuova acquisizione di WorldHotels, che è stata fatta per andare a colmare una lacuna che avevamo nel segmento del lusso attraverso un marchio prestigioso, che porta in dote strutture molto belle e destinazioni importanti con un grande sviluppo in Estremo Oriente. Noi puntiamo molto su questa collaborazione. Lo staff WorldHotels avrà tutto il supporto che possiamo garantire sul territorio. Oggi un investitore trova una grandissima gamma all'interno della quale posizionarsi, con rendimenti interessanti da valutare singolarmente. Per il 2019 siamo molto positivi. Le prenotazioni fanno segnare un aumento rispetto all'anno scorso, l'Italia rimane una destinazione che tira ancora molto. Siamo ancora nel ciclo positivo dal punto di vista turistico e contiamo su questa prospettiva. L'ultima acquisizione accresce il nostro ottimismo perché si tratta di un'operazione di grande prestigio. Per quest'anno ci aspettiamo una crescita del mercato per il gruppo, con un rilancio dal punto di vista dello sviluppo per WorldHotels.

· Growth”



Contenuto esclusivo

La finanza a supporto delle imprese europee

Muzinich & Co ha siglato il closing di un fondo paneuropeo di debito di 706,5 milioni di euro, che investirà nella crescita delle PMI attraverso lo strumento del private debt.

Il **fondo** allocherà il capitale sotto forma di prestiti senior, unitranche, mezzanine, junior e con l'opzione per alcuni investimenti in equity, con l'obiettivo di finanziare la crescita, le acquisizioni e l'espansione internazionale.

I destinatari dei finanziamenti, che avranno una durata compresa tra i cinque e gli otto anni, sono imprese meritevoli di dimensioni medio-piccole che generano un EBITDA di 3-20 milioni di euro, dislocate in Italia, Regno Unito, Francia, Germania, Austria, Svizzera, Italia, Scandinavia, Benelux, Iberia e Irlanda.

La società, che per questo nuovo veicolo pan-Europeo aveva un target di

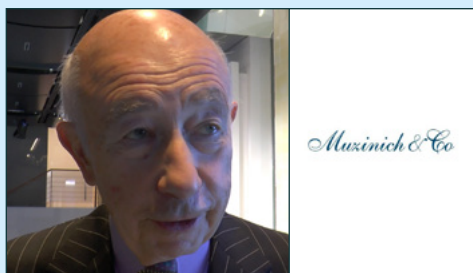
investimento compreso tra 500 e 700 milioni, aveva realizzato un primo closing del fondo per 180 milioni di euro nel 2018, poi ampliato a seguito della forte domanda da parte degli investitori.

Il fondo segue un approccio specifico per ogni Paese, con la focalizzazione sulle piccole e medie imprese che Muzinich&Co. ha adottato da quando è entrata nel mercato del private debt in Europa nel 2014.

Questo prodotto consentirà di coniugare in modo efficace il potenziale di numerose Pmi italiane ed europee meritevoli di un supporto complementare al canale bancario, con la solidità di un operatore internazionale che è stato il primo a sviluppare in questo Paese soluzioni di private debt e ha conquistato un posizionamento distintivo nel panorama del private lending europeo.



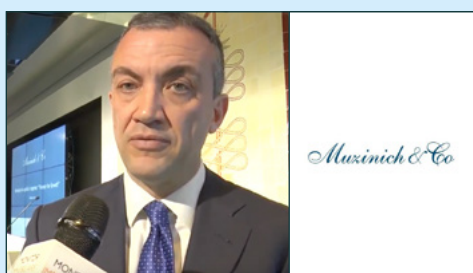
Le interviste



Guarda la videointervista a
George Muzinich

George Muzinich, presidente e ceo Muzinich&Co

La finanza sta cambiando in tutto il mondo. E' particolarmente importante portare l'Europa da un sistema finanziario centrato solo sulle banche a uno più aperto. E' importante perché le banche sono nel bel mezzo di un periodo di crisi. Noi cerchiamo di fornire un percorso parallelo, lavorando con le banche. Queste hanno un numero limitato di possibilità, mentre noi siamo più flessibili e possiamo agire su periodi più lunghi. L'obiettivo è fornire capitali, ma anche una certa disciplina. Per accedere al credito le società devono dimostrare di potersi strutturare in modo da poter portare avanti i propri progetti.



Guarda la videointervista a
Domenico Del Borrello

Domenico Del Borrello, Italy country manager Muzinich&Co

Siamo cresciuti molto in Italia, sia in termini di masse che di erogazione del credito nei confronti delle piccole e medie imprese. Siamo arrivati in Italia con un duplice obiettivo. Da una parte gestire il risparmio privato e la clientela private italiana, abbiamo accordi con grandi realtà locali. Dall'altra per occuparci del private debt. Siamo arrivati qui pronti ad affrontare l'attività di erogazione di crediti nei confronti delle Pmi, istituendo quello che oggi è il più grande fondo di private debt, a supporto della nostra attività di assistenza alla crescita delle imprese italiane. Questo ci pone come elemento non come alternativo o competitivo, ma parallelo rispetto al sistema bancario tradizionale, dove un'azienda di piccole o medie dimensioni ha bisogno di ulteriore credito, al di là di quello che ha già ottenuto dal mondo bancario tradizionale, per espandere il proprio business o per crescere fuori dai propri confini. Dopo un processo di due diligence possiamo decidere di erogare a favore dell'azienda di cui ci occupiamo. Per noi l'Italia continua a essere un polo di attrazione fondamentale per la crescita del business, crediamo tantissimo nel settore manifatturiero e abbiamo fiducia sulla crescita del settore e sugli investimenti verso le Pmi.



L'IMPATTO DEI COLLEGAMENTI SUL MERCATO IMMOBILIARE

SCARICA
IL RAPPORTO

Il miglioramento dei collegamenti (aerei, ferroviari, autostradali, stradali e metropolitani), nella maggioranza dei casi impatta sul mercato immobiliare positivamente, come confermano numerosi studi in proposito. In questi anni, sottolinea l'ufficio studi del Gruppo Tesnocasa, il valore degli immobili e la domanda, abitativa e non, sono cambiati in concomitanza di aperture di metropolitane o di nuove strade. Due esempi arrivano dalla Lombardia, con la Bre.be.mi e con la metropolitana lilla a Milano.

Bre.be.mi

La Bre.be.mi ha impattato soprattutto sul settore degli immobili non residenziali e, in particolare, sui capannoni situati nella bassa bresciana e nell'area di Bergamo. C'è stata infatti una ripresa delle richieste di acquisto e di locazione di queste tipologie, proprio in corrispondenza delle uscite della Bre.be.mi e della Corda Molle. Uno degli aspetti maggiormente valutati

in caso di acquisto e di locazione dei capannoni è proprio la vicinanza ad importanti arterie stradali. Effetti indiretti si sono avuti anche sul mercato residenziale con un leggero aumento delle richieste di acquisto e di locazione abitativa nei comuni dell'area. Da luglio 2014, mese in cui la Bre.be.mi è stata inaugurata i comuni più vicini hanno vissuto un trend dei prezzi migliore rispetto agli altri comuni della stessa provincia.

Infatti, nell'arco temporale considerato, la provincia di Brescia ha avuto un calo dei prezzi del 4,1%, Rovato ha visto i suoi valori crescere del 7,4%. Montichiari ha avuto un calo del 9,7% ma concentrato tra la fine del 2014 e gli inizi del 2015, dopo di che i valori si sono stabilizzati performando meglio della media della provincia di appartenenza. La provincia di Bergamo ha visto una perdita media dei valori immobiliari del 7,7%, mentre Treviglio e Romano di Lombardia hanno registrato rispettivamente un aumento del 6% e stabilità dei valori.



Milano

A Milano la metropolitana lilla (la linea 5) è stata costruita durante la crisi del mercato immobiliare ma, a lungo andare, si è rivelata un elemento importante per alcuni quartieri, soprattutto quelli più periferici che, precedentemente all'opera, non erano ben collegati. Tra questi citiamo San Siro, Sempione – piazza Firenze, Cenisio, Testi – Ca' Granda e Farini – Isola.

Quest'ultimo quartiere, occorre precisare, ha subito anche gli effetti benefici della riqualificazione della vicina zona di Porta Nuova.

Dal secondo semestre del 2015 infatti (da quando tutta la linea è operativa) ha visto i prezzi salire maggiormente (+28,3%).

A seguire, la zona di Sempione – piazza Firenze con un aumento dei prezzi del 27,7%. In quest'ultima realtà la linea lilla non solo ha contribuito ad un generale miglioramento dei collegamenti, ma l'ha anche resa più interessante per chi non riesce ad affittare e a comprare nei vicini quartieri di "City Life" e "Porta Nuova" a cui è ora velocemente collegata. Infine, il quartiere di San Siro che, negli ultimi semestri ha visto crescere non solo i prezzi (+11,8%) ma anche la domanda di immobili in affitto ed in acquisto. E, per la prima volta, si sono registrate richieste di affitto da parte di studenti dal

momento che la linea metropolitana ne ha migliorato i collegamenti anche con alcune università.

Roma

A Roma abbiamo analizzato gli effetti determinati dalla linea C e dalla linea B1, prolungamento della linea B, dalla fermata Bologna a Jonio. La prima ha visto la completa operatività a Giugno 2015. A partire da allora fino al primo semestre 2018 gli immobili della capitale hanno lasciato sul terreno il 6,8% mentre quartieri come Torre Gaia (+7,1%), Pigneto (+4,3%), Alessandrino (0%) serviti dalla nuova linea hanno avuto leggeri aumenti dei prezzi o registrato stabilità.

Hanno avuto invece una diminuzione più contenuta Torre Spaccata, Malatesta e Centocelle – Faggi – Gerani. Altri, come Torre Maura (-13,1%), hanno registrato un calo più forte dei prezzi ma un maggiore interesse in termini di richieste. Il prolungamento della linea B1 completamente operativa ad Aprile 2015 ha consentito un aumento della domanda nella zona di Conca d'Oro ed una sostanziale stabilità dei prezzi. In leggero aumento i valori immobiliari della zona di Trieste – Torlonia (+1,8%). La contrazione media dei valori immobiliari a Roma nello stesso periodo è stata dell'8,8%.

In breve



Fisco: Agenzia Entrate, online la guida per il sisma bonus

È online sul sito dell' Agenzia delle Entrate, la guida sulle detrazioni per gli interventi antisismici, il cosiddetto sisma bonus. Il vademecum illustra in cosa consiste l'agevolazione, chi sono i soggetti interessati dai benefici, quali sono i vantaggi fiscali e le modalità per accedere alla misura di favore.

[vai alla notizia >](#)



Appalti: Conte, pensiamo anticipare misure riforma codice

“Il Paese non può aspettare, la crescita economica non può tardare”. Lo ha affermato il presidente del Consiglio, Giuseppe Conte, nel corso del question time al Senato.

[vai alla notizia >](#)



Scandalo diamanti, Fiaip: "Potrebbe replicarsi nell'immobiliare"

Il Governo Conte intervenga immediatamente e vieti agli istituti di credito di svolgere l'attività di mediazione immobiliare. Alcune banche hanno fatto della disintermediazione la loro linea di business.

[vai alla notizia >](#)



Crollo compravendite immobili non abitativi, in un anno -27%

In un anno le compravendite di immobili ad uso artigianale, commerciale, industriale e ufficio sono diminuite del 27,1 per cento. Il dato è contenuto nel rapporto sul mercato immobiliare diffuso oggi dall'Istat e mette a confronto il terzo trimestre del 2018 con il corrispondente periodo del 2017.

[vai alla notizia >](#)



RE ITALY Winter Forum 2019 i convegni integrali: Il 2019 della finanza immobiliare (video)

E' disponibile il video integrale del convegno "Il 2019 della finanza immobiliare" di RE ITALY Winter Forum 2019, che si è svolto il 23 gennaio 2019 in Borsa Italiana. Guarda il convegno integrale

[vai alla notizia >](#)



Mit chiede a Mef 19 mld per manutenzione e trasporti

Il Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti ha chiesto 19 miliardi, sui 43,6 miliardi totali stanziati dalla legge di Bilancio per il fondo investimenti 2019, per finanziare opere di messa in sicurezza del territorio nazionale e di impulso al trasporto, sia locale che nazionale.

[vai alla notizia >](#)



PrestitiOnline: cresce l'importo medio erogato (Report)

Dopo tre anni al secondo posto dopo la ristrutturazione della casa, tornano a crescere le richieste di prestito per l'acquisto di auto usate, segnando il 21,1% e pareggiando quasi la prima finalit  (21,3%).

[vai alla notizia >](#)



Usa, frenano le vendite di case a gennaio

Negli Stati Uniti crollano le vendite di case a gennaio. Il dato comunicato dall'Associazione Nazionale degli Agenti Immobiliari (NAR), ha mostrato una discesa dell' 1,2% portandosi a 4,94 milioni di unit , rispetto ai 5 milioni di dicembre.

[vai alla notizia >](#)



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



BANCA D'ITALIA
EUROSISTEMA