

REVIEW

WEB EDITION

Anno V - 2023
Numero 404
16 - 22 Dicembre

**Bruno
VETTORE**

VETTORE TORNA ALLA CARICA CON FACILE RISTRUTTURARE

INCONTRO DOMANDA-OFFERTA,
DALL'INSTANT BUYING ALL'AI
(VIDEO)

p.06

BANKITALIA: I TASSI DI INTERESSE
AFFONDANO L'ACCESSO AL
CREDITO (REPORT)

p.09

SAVILLS: FOOD & BEVERAGE IN
VELOCE RIPRESA NEGLI ULTIMI
DUE ANNI (REPORT)

p.12

SOMMARIO

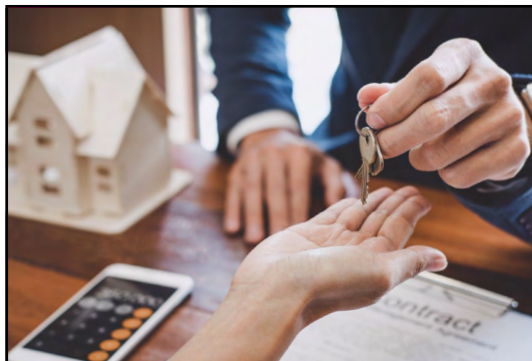
04 VETTORE TORNA ALLA CARICA CON FACILE RISTRUTTURARE

Tre famiglie su quattro possiedono una casa, e l'acquisto e la ristrutturazione di un'abitazione sono sempre nel cuore degli italiani. Ne è convinto Bruno Vettore, presidente di Facile Ristrutturare e membro del Cda di Renovars, gruppo che controlla una serie di società del settore immobiliare.



07 RE/MAX: IL 40% DEGLI EUROPEI INTENDE CAMBIARE VITA TRASFERENDOSI IN UNA NUOVA CASA (REPORT)

Nei prossimi due anni, il 40% degli europei intende dire addio alla propria abitazione per andare a vivere altrove. Non per questioni economiche ma per l'esigenza di cambiare vita, di avere maggiori spazi a disposizione in cui godersi la famiglia o ricavarne un angolo in cui lavorare da casa.



06 INCONTRO DOMANDA-OFFERTA, DALL'INSTANT BUYING ALL'AI

Fare incontrare chi vuole vendere e comprare casa è un processo che si è evoluto molto velocemente. Una grossa mano l'ha data la tecnologia, che oggi ha superato delle frontiere inimmaginabili solo pochi anni fa. Ne parliamo con Fausto Maglia, CPO di Casavo.



09 BANKITALIA: I TASSI DI INTERESSE AFFONDANO L'ACCESSO AL CREDITO (REPORT)

Crollano i prestiti all'economia, in particolare quelli alle imprese, che subiscono il contraccolpo dei più alti tassi d'interesse praticati e delle condizioni più restrittive di accesso imposte dalle banche.



REVIEW
L'ESCLUSIVA

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

Direttore responsabile
Maurizio Cannone

Fabio Basanisi
Carlos Garcia

Contatti
Piazza Santa Maria Beltrade, 1 (Duomo)
20123 Milano
+39 0236752546
info@monitorimmobiliare.it

Pubblicità
eventi@monitorimmobiliare.it

È proibita la riproduzione di tutto o parte del contenuto senza l'autorizzazione dell'Editore

Seguici su :



@monitorimmobiliare



@monitorimmobili



[linkedin.com/in/monitorimmobiliare](https://www.linkedin.com/in/monitorimmobiliare)



@monitorimmobiliare

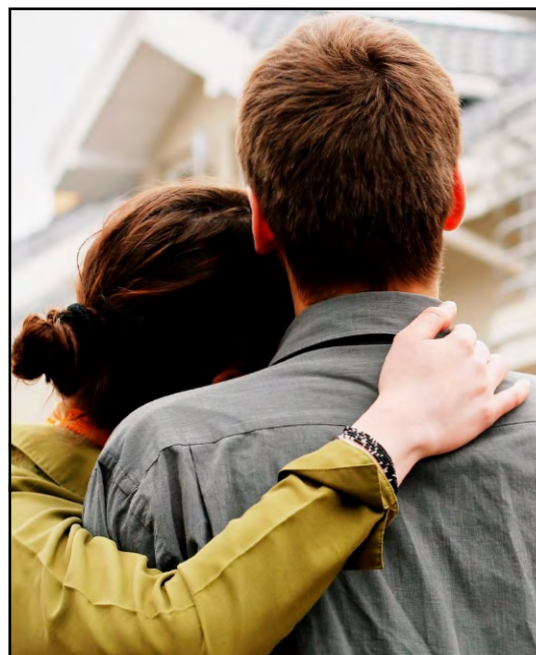
SOMMARIO

10 CENSIS: LA CASA DI PROPRIETÀ, UN SOGNO SEMPRE PIÙ DIFFICILE DA REALIZZARE (REPORT)

Oltre l'80% degli italiani vede nella proprietà di una casa un elemento di sicurezza e di stabilità. Peccato, però, che acquistarla e mantenerla diventi sempre più difficile, a causa dei costi dei mutui, delle bollette, delle spese di condominio. È quanto emerge dal 2° Rapporto Federproprietà-Censis "La casa nonostante tutto".

Nel dettaglio, la proprietà della casa fa sentire l'83,2% più sicuri e stabili. La pensano così il 76,9% dei 18-34enni, l'82,4% dei 35-64enni e l'89,3% delle persone con 65 anni e oltre.

Per il 78,4% degli intervistati, la casa è espressione della propria identità e della propria personalità, per il 69,1% è un investimento sempre sicuro e la metà dei proprietari dichiara che non venderà mai la propria abitazione perché vuole tramandarla in eredità ai figli o ai nipoti.



12 SAVILLS: FOOD & BEVERAGE IN VELOCE RIPRESA NEGLI ULTIMI DUE ANNI (REPORT)

Il settore del Food & Beverage ha ripreso il volo negli ultimi due anni, dopo il momento di sofferenza legato alla pandemia di Covid. Secondo l'Italian Food & Beverage Report 2023 di Savills, si registra una veloce ripresa di tutte le attività legate alla ristorazione, grazie al desiderio di socialità e di intrattenimento.

Nelle grandi città, in particolare, e nonostante l'inflazione e la diminuzione del potere d'acquisto delle famiglie, cresce la propensione a mangiare fuori casa. La spesa per consumi finali nel settore F&B è stata pari a 84 miliardi di euro nel 2022 (+22% sull'anno precedente).

Ristoranti, caffè e altre attività simili hanno assorbito il 66% dei consumi totali F&B, seguiti dai fast food e attività di asporto (30%).



04

VETTORE TORNA ALLA CARICA CON FACILE RISTRUTTURARE

Tre famiglie su quattro possiedono una casa, e l'acquisto e la ristrutturazione di un'abitazione sono sempre nel cuore degli italiani. Ne è convinto **Bruno Vettore, presidente di Facile Ristrutturare e membro del Cda di Renovars**, gruppo che controlla una serie di società del settore immobiliare.

Dott. Vettore, quali sono i pillars di questa holding?

“Il primo pillar è quello delle ristrutturazioni. Noi abbiamo inventato le ristrutturazioni industrializzate in Italia circa 10 anni fa con il marchio Facile Ristrutturare. Abbiamo portato il servizio di micro-edilizia della ristrutturazione attraverso il concetto del chiavi in mano. Abbiamo avviato anche una joint venture con Leroy Merlin, con il brand Arky. Il secondo è quello del Real Estate dell'immobiliare. Abbiamo circa 250 fra agenti immobiliari e segnalatori che offrono un servizio di intermediazione e una serie di consulenti del credito con il Brand Credito facile. Il terzo sono le società di servizi complementari.

C'è una società che si occupa di sviluppo di digital marketing e comunicazione che si chiama Advertoo e che cura, tra l'altro, le nostre campagne pubblicitarie. E poi ci sono Compara facile, in grado di offrire utilities legate al mondo casa, e Home design.

Che momento sta attraversando il mercato delle ristrutturazioni e quali sono le prospettive?

“Stiamo passando dai bonus edilizi che hanno gonfiato il mercato a un mercato più normalizzato. Ci aspettiamo che le imprese ci possano seguire meglio. Le compravendite nel 2022 hanno superato un numero piuttosto rilevante, 784.000, quasi il record dal Dopoguerra. Nel 2023 ci sarà una flessione intorno al 12-15%. Non una crisi ma un semplice momento di assestamento.

Le prospettive sono favorite dalla cosiddetta “rivoluzione green”. Il 60% del patrimonio immobiliare è stato costruito prima degli anni 70, forse anche prima. Quindi io credo che affermare che l'Italia è un Paese da ristrutturare sia avvicinarsi al vero”.

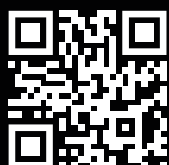


Bruno VETTORE
Presidente
Facile Ristrutturare

Il real estate con cui
sei libero di immaginare
lo **spazio** del futuro.



It's time to imagine your future **space**



dils.com

GVA Redilco & **Sigest**

06

INCONTRO DOMANDA-OFFERTA, DALL'INSTANT BUYING ALL'AI

Fare incontrare chi vuole vendere e comprare casa è un processo che si è evoluto molto velocemente. Una grossa mano l'ha data la tecnologia, che oggi ha superato delle frontiere inimmaginabili solo pochi anni fa.

Ne parliamo con **Fausto Maglia**, **Chief Product Officer di Casavo**. Voi da dove siete partiti?

“Casavo nasce a fine 2017 con il modello di business dell'instant buying per costruire una piattaforma digitale capace di mettere in contatto offerta e domanda. In questo modello eravamo noi a rappresentare in larga parte la domanda potendo acquistare direttamente gli immobili. Abbiamo potenziato il concetto di matching per mettere in contatto il venditore con il nostro network di acquirenti”.

Nel 2024, i tassi di interesse dovrebbero restare ancora alti, secondo le previsioni. Quali effetti ci saranno sulle abitudini di consumo?

“Ci aspettiamo un aumento dell'acquisto di spazi piccoli oppure uno spostamento verso le periferie o verso città vicine ai grandi centri economici ma che permettono di spostarsi con rapidità. Vediamo, in secondo luogo, un aumento della scelta di partner per l'ottenimento del mutuo. È un servizio che noi

offriamo e su cui vediamo sempre più interesse. C'è un trend legato a scelte green, guidato dalle direttive dell'Unione Europea, dai bonus erogati dallo Stato e dal costo dell'energia, che può essere condizionato dall'attuale instabilità geopolitica”.

Come vi state approcciando alle nuove tecnologie?

“In generale, l'impatto delle nuove tecnologie lo vedremo crescere nel corso 2024. La prima cosa a cui guarderemo è la digitalizzazione della transazione immobiliare. In secondo luogo, stiamo investendo nell'esplorazione di come l'intelligenza artificiale, soprattutto generativa, può rispondere a bisogni che oggi non trovano una risposta all'interno del mercato e che secondo noi, in qualche modo, i consumatori non sanno neanche di avere”.



**Fausto
MAGLIA**

Chief Product Officer
Casavo

07

RE/MAX: IL 40% DEGLI EUROPEI INTENDE CAMBIARE VITA TRASFERENDOSI IN UNA NUOVA CASA (REPORT)

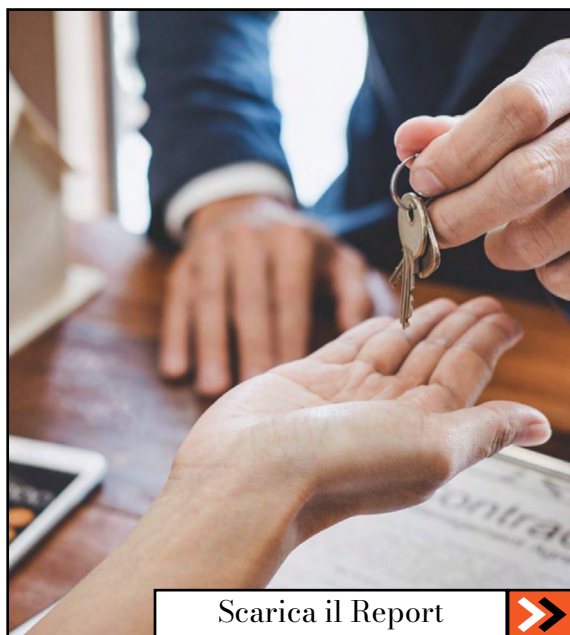
Nei prossimi due anni, il 40% degli europei intende dire addio alla propria abitazione per andare a vivere altrove. Non per questioni economiche ma per l'esigenza di cambiare vita, di avere maggiori spazi a disposizione in cui godersi la famiglia o ricavare un angolo in cui lavorare da casa. È quanto emerge dall'indagine RE/MAX European Housing Trend Report 2023, che ha coinvolto oltre 22.000 partecipanti di 22 Paesi europei e regioni limitrofe.

La stessa percentuale degli europei che hanno in mente di traslocare si registra anche in Italia. Quattro su dieci dichiarano di voler dare una svolta alla propria vita a partire dal luogo in cui abitano. Qui, però, si fanno sentire maggiormente rispetto alla media europea le questioni finanziarie, che rappresentano la principale esigenza per il 22% di chi intende trasferirsi. Di questi, circa il 43% si auspica di vivere più vicino al luogo di lavoro. Va sottolineato, però, che quasi il 13% di chi ha in programma un trasloco intende affittare, mentre solo il 6% è indeciso se acquistare o affittare la prossima casa.

Tra gli intervistati, 1 italiano su 5 ha in programma di acquistare una proprietà entro i prossimi due anni, attratto principalmente dall'idea

di avere un luogo da progettare e adattare al proprio gusto e alle proprie esigenze. Gli appartamenti in città sono la prima scelta per quasi il 40% dei potenziali acquirenti, pari al doppio di chi cerca nell'hinterland e nelle periferie.

Dall'indagine RE/MAX, inoltre, emerge che gli incentivi finanziari rappresentano per gli italiani un fattore estremamente motivante, che condiziona la scelta di trasferirsi. Quasi un quarto dei partecipanti al sondaggio in Italia, infatti, è aperto all'idea di trasferirsi per vantaggi fiscali, mentre una percentuale quasi equivalente (23,6%) potrebbe essere persuasa ad esplorare luoghi meno attraenti se offerti sussidi governativi o altre forme di supporto economico.



È rilevante notare che i giovani italiani dimostrano un forte interesse per il co-living: oltre tre quarti di chi ha meno di 25 anni è disposto ad abbracciarlo se si dimostrerà essere un'opzione più conveniente. I dati italiani confermano, dunque, il trend europeo che vede l'affermarsi del co-living come possibilità di poter vivere nel luogo desiderato con diversi vantaggi: la condivisione dei costi, la presenza di servizi aggiuntivi come palestre e spazi di lavoro e l'opportunità di avere più abitazioni contemporaneamente consentendo loro di passare da un ambiente urbano a uno rurale o addirittura tra città o Paesi diversi.

Altra tendenza è quella della comproprietà, che attira l'attenzione del 28% degli italiani intervistati, guidato principalmente dalla prospettiva di assicurarsi una seconda casa o una casa per le vacanze. Poco più di un quarto (26,1%) considererebbe la co-ownership come un modo per condividere l'onere dei costi di manutenzione.



La comproprietà emerge come un mezzo per rendere la proprietà di una casa accessibile a molti, con un europeo su cinque che la considera un modo per acquistare un'abitazione che altrimenti sarebbe fuori dalla propria portata finanziaria. Poco più di un quarto (27,8%) dei giovani tra i 18 e i 24 anni vede la comproprietà come un modo per condividere le responsabilità di manutenzione, che scendono a circa il 20% tra le persone di età compresa tra i 56 e i 65 anni. Circa un europeo su otto considera la comproprietà come una possibilità per costruire un portafoglio di investimenti immobiliari diversificato.

Si rilevano anche una crescente attenzione alla sostenibilità e il desiderio di vivere in una "città dei 15 minuti", che offre spazi verdi e tutti i servizi necessari a portata di mano. Inoltre, il 40% degli intervistati ha intrapreso azioni per migliorare l'isolamento della propria abitazione al fine di aumentarne l'efficienza energetica e di ridurre i costi.

Dario Castiglia, Ceo & Founder di RE/MAX Italia: "I risultati del nostro Housing Trend Report sottolineano l'impegno degli europei a creare case e comunità che rispecchino valori eco-consapevoli. I proprietari di case scelgono attivamente modifiche sostenibili, dimostrando il ruolo delle considerazioni ambientali nelle moderne decisioni immobiliari. L'aumento dei prezzi dell'energia spinge le persone a cercare soluzioni che consentano di risparmiare sui costi. Questi progetti urbani, che offrono i servizi essenziali a breve distanza a piedi o in bicicletta, mirano a rendere le città migliori, sia per l'ambiente, sia per le persone che vi abitano".

BANKITALIA: I TASSI DI INTERESSE AFFONDANO L'ACCESSO AL CREDITO (REPORT)

Crollano i prestiti all'economia, in particolare quelli alle imprese, che subiscono il contraccolpo dei più alti tassi d'interesse praticati e delle condizioni più restrittive di accesso imposte dalle banche. Secondo l'ultimo rapporto Bankitalia, i prestiti al settore privato sono crollati del 3,2% ad ottobre dopo il -3,6 registrato il mese precedente. In particolare, i prestiti alle famiglie si sono ridotti dell'1,1% (-0,9 il mese precedente) mentre quelli alle società non finanziarie si sono ridotti del 5,5% (-6,7% il mese precedente).

I tassi comprensivi di spese accessorie (Taeg) sono saliti al 4,72% dal 4,65% di settembre. La quota di prestiti con periodo di determinazione iniziale del tasso fino a 1 anno è stata del 35% (20% nel mese precedente). I tassi praticati sulle nuove erogazioni di credito al consumo si sono attestati al 10,46% (10,52% il mese precedente). I tassi di interesse sui nuovi prestiti alle società non finanziarie sono saliti al 5,46% (5,35% il mese precedente): quelli di importi fino a 1 milione di euro al 5,95% e quelli sui prestiti di importo superiore a tale soglia al 5,17%.

Sempre a ottobre, i depositi del settore privato sono diminuiti del 5% (-3,5 a settembre), mentre la raccolta obbligazionaria continua a crescere e registra un aumento del 18% (18,4% a settembre). I tassi passivi sul complesso dei depositi



in essere sono stati pari allo 0,92% per cento (0,86% a settembre).

Tutto ciò crea allarme tra i consumatori. In una nota, l'Unione Nazionale Consumatori parla di "record: bisogna arrivare al gennaio del 2009, in piena crisi, per trovare un Taeg maggiore. Considerando l'importo e la durata media di un mutuo - si legge -, un balzo dei tassi così consistente significa che la rata, per chi ha sottoscritto ora un mutuo a tasso variabile, cresce, rispetto a un anno fa, da 671 a 784 euro, con un rincaro pari a 113 euro al mese. Una stangata annua pari a 1.356 euro. Rispetto a due anni fa la rata passa da 571 a 784, con un incremento di 213 euro al mese, pari a 2.556 euro all'anno".

Dal canto suo, il Codacons sottolinea che gli aumenti delle rate mensili scattati negli ultimi due anni pesano fino a quasi +4.400 euro all'anno su chi ha acceso un mutuo a tasso variabile.

CENSIS: LA CASA DI PROPRIETÀ, UN SOGNO SEMPRE PIÙ DIFFICILE DA REALIZZARE (REPORT)



Scarica il Report



Oltre l'80% degli italiani vede nella proprietà di una casa un elemento di sicurezza e di stabilità. Peccato, però, che acquistarla e mantenerla diventi sempre più difficile, a causa dei costi dei mutui, delle bollette, delle spese di condominio. È quanto emerge dal 2° Rapporto Federproprietà-Censis "La casa nonostante tutto".

Nel dettaglio, la proprietà della casa fa sentire l'83,2% più sicuri e stabili. La pensano così il 76,9% dei 18-34enni, l'82,4% dei 35-64enni e l'89,3% delle persone con 65 anni e oltre.

Per il 78,4% degli intervistati, la casa è espressione della propria identità e della propria personalità, per il 69,1% è un investimento sempre sicuro e la metà dei proprietari dichiara che non venderà mai la

propria abitazione perché vuole tramandarla in eredità ai figli o ai nipoti.

Tuttavia, non mancano le difficoltà per realizzare questo sogno. Tra i proprietari di casa con un mutuo sulle spalle, infatti, il 35,9% dichiara che il rialzo dei tassi di interesse ha reso difficoltoso il pagamento delle rate. In maggiore affanno - spiega il Rapporto - sono i più giovani: il 42,6% dei 18-34enni rispetto al 39,5% dei 35-64enni e al 26,1% delle persone con 65 anni e oltre.

A livello territoriale, tra i residenti delle regioni del Centro (41,4%) e del Sud (37,2%) si riscontrano le maggiori difficoltà, rispetto a chi vive nel Nord del Paese (il 32,2% nel Nord-Ovest e il 33,4% nel Nord-Est). L'accesso alla proprietà della prima casa è diventato più difficile: il 59,8% dei non proprietari (soprattutto under

under 34) afferma che il rialzo dei tassi di interesse ha reso più oneroso e complicato l'eventuale acquisto di un'abitazione.

Tra i requisiti fondamentali per l'acquisto futuro di una casa, il 64,6% degli italiani include la classe energetica.

Lo considera un fattore discriminante per l'acquisto della casa il 66,1% dei giovani, il 65,7% dei 35-64enni e il 61,5% degli anziani. Riguardo alla direttiva europea Casa green per l'efficientamento energetico delle abitazioni, il Rapporto indica che il 73,3% degli italiani dichiara di esserne a conoscenza. Per il 51,1% la direttiva è un atto positivo, perché prevede una serie di interventi necessari per ridurre l'inquinamento.

Il 40,1% l'apprezza per il risparmio energetico che ne conseguirà. Ma il 22% teme che la sua applicazione possa tradursi in un ulteriore aggravio dei costi di gestione degli immobili, mentre il 16,3% dei proprietari prevede che gli interventi non saranno economicamente sostenibili e il 10,7% è preoccupato per un eventuale crollo dei prezzi delle case, dove non saranno fatti gli ammodernamenti.

È opinione unanime (condivisa dal 90,2% degli italiani) che gli interventi dei proprietari debbano essere accompagnati da aiuti economici dello Stato nella forma di detrazioni, incentivi, altre misure di sostegno. Green sì, quindi, ma è decisiva la tutela della sostenibilità economica delle famiglie proprietarie.

Il 75,5% degli italiani dichiara che le spese relative alla casa, come il condominio, le bollette, le tasse, pesano molto sul proprio budget familiare.

La percentuale sfiora l'80% tra le famiglie con redditi bassi e scende al 57,6% tra quelle più abbienti. La gestione della casa si fa nel complesso più gravosa e la sua proprietà rischia di trasformarsi da fattore di tutela in fattore critico. Il 60,8% delle persone a rischio di povertà – si legge ancora nel Rapporto – detiene la proprietà della casa in cui vive.

Nonostante il raffreddamento dei prezzi nel corso di quest'anno, il comparto casa (abitazione, acqua, elettricità, gas) ha registrato le variazioni più elevate nel primo (+24,7%) e nel secondo trimestre del 2023 (+14,0%), molto superiori al tasso di inflazione medio (+9,0% nel primo e +7,5% nel secondo trimestre del 2023).

Solo nel terzo trimestre dell'anno il taglio netto dei costi di energia elettrica e gas ha riportato i costi della casa a un +4,2%.



12

SAVILLS: FOOD & BEVERAGE IN VELOCE RIPRESA NEGLI ULTIMI DUE ANNI (REPORT)

Il settore del Food & Beverage ha ripreso il volo negli ultimi due anni, dopo il momento di sofferenza legato alla pandemia di Covid. Secondo l'Italian Food & Beverage Report 2023 di Savills, si registra una veloce ripresa di tutte le attività legate alla ristorazione, grazie al desiderio di socialità e di intrattenimento.

Nelle grandi città, in particolare, e nonostante l'inflazione e la diminuzione del potere d'acquisto delle famiglie, cresce la propensione a mangiare fuori casa. La spesa per consumi finali nel settore F&B è stata pari a 84 miliardi di euro nel 2022 (+22% sull'anno precedente). Ristoranti, caffè e altre attività simili hanno assorbito il 66% dei consumi totali F&B, seguiti dai fast food e attività di asporto (30%).

Rispetto al 2019, i fast food e i servizi da asporto sono le uniche attività che mostrano una crescita dei consumi (+24%). Anche l'e-commerce ha contribuito alla ripresa dei consumi nel settore, con circa 1.8 miliardi di euro di fatturato relativi al food delivery.

Le imprese della ristorazione in Italia sono 335.800, di cui 9.600 hanno avviato l'attività nell'ultimo anno, e le persone impiegate nel comparto sono oltre 1,2 milioni, pari al 7% del totale dei lavoratori italiani, con

aziende localizzate principalmente in Lombardia (15%), Lazio (11%) e Campania (10%).

Nei centri commerciali italiani si contano circa 130 food court, per un totale di 1.200 negozi che contribuiscono strategicamente a incrementare i footfall, le vendite e l'attrattività degli asset.

I brand alimentari stanno consolidando e ampliando la loro presenza anche nei centri extraurbani, soprattutto con il modello del franchising: le nuove aperture nel 2023 ammontano in media a circa 3 negozi per marchio, che potrebbero salire a 4 nelle previsioni per il 2024. Il format del fast food ha resistito all'impatto della crisi legata al Covid, grazie alla scalabilità e ai servizi di food delivery; nel corso del 2023 sono cresciuti attirando capitali provenienti da fondi di investimento.



Scarica il Report



Nelle moderne food court i ristoranti occupano ora meno metri quadrati rispetto al passato, anche se l'offerta è cresciuta in termini di numero di negozi, in particolare per i centri di medie e grandi dimensioni, mentre è diminuito solo nei piccoli centri commerciali. Quelli di medie e grandi dimensioni registrano un fatturato per visitatore più elevato di quello che si registra nei centri con una GLA inferiore ai 20.000 mq; nei centri commerciali con una GLA superiore si registra una crescita di oltre il 25% del fatturato per visitatore rispetto al periodo pre-Covid

Maddalena Panu head of Retail & Special Projects Savills: “La food court è un attrattore del centro commerciale e costituisce una motivazione di visita primaria in alcuni momenti della giornata. Le ristorazioni, al tempo stesso, sono anche un elemento che indirizza gli acquisti d'impulso e permette di ampliare la permanenza media all'interno della struttura. Per gli shopping mall che si presentano con un'offerta completa che comprende sia leisure che retail, la food court costituisce l'anello di congiunzione in grado di coinvolgere differenti target di clientela e soddisfare il cliente alla ricerca di un'esperienza piacevole e gratificante”.

Per quanto riguarda le high street, l'offerta è molto variegata e si distingue principalmente per il momento della giornata nel quale si usufruisce dei servizi. A Milano, ad esempio, l'offerta diurna è rivolta a impiegati, studenti e turisti ed è localizzata principalmente nel centro città o nei business district, grazie a ristoranti che offrono un

servizio rapido e a catene con prezzi convenienti. L'offerta serale è più frequente fuori dal centro cittadino e i format tipici sono più assortiti: ristoranti indipendenti, dinner show, piccoli marchi in franchising con prezzi medi più alti rispetto all'offerta diurna. Indipendentemente dalla tipologia, ciò che accomuna queste due tipologie è una disponibilità di spazi da locare prossima allo zero.

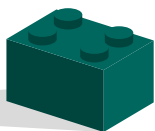
Francesca Cattagni, Head of High Street Leasing: “La città di Milano, consolidatasi come centro di rilevanza internazionale, si è trasformata in una destinazione di notevole richiamo non solo per le industrie della moda e del design, ma anche per il settore food; una metamorfosi recentemente amplificata dalle imminenti Olimpiadi invernali del 2026, programmate a Milano e Cortina. L'impulso economico generato da questo evento sta già determinando un'influenza globale nel comparto Food & Beverage, coinvolgendo non solo le zone centrali della città, ma anche gli ambiti residenziali, grazie sia ad aperture di new comers che al consolidamento di realtà già affermate nel settore”.



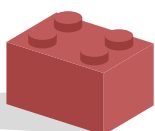


YARD REAAS

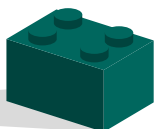
30+
anni di esperienza



45 mln/€
ca. di ricavi



200+
risorse interne



Yard Reaas è un gruppo indipendente, leader in Italia nella consulenza real estate e nella gestione integrata di servizi immobiliari. In sinergia con Yard CAM e Yard RE, società controllate del Gruppo, 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 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 oltre 200 risorse, un network di 500 tecnici e circa €45 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 - info@yardreaas.it

Italy: Corso Vittorio Emanuele II, 22 - 20122 Milano | Via Ombrone, 2/G - 00198 Roma

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

France: 114 Rue Ballu - 75009 Paris



AIRBNB: 576 mln al Fisco per chiudere il contenzioso 2017-2021

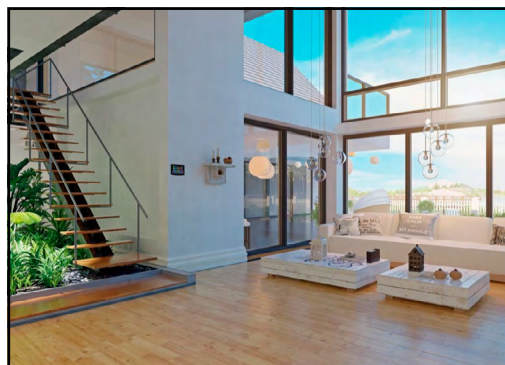
Airbnb verserà all'Erario italiano 576 mln per chiudere il contenzioso relativo agli anni fiscali 2017-2021. La piattaforma di affitti brevi ha spiegato di avere raggiunto un accordo con l'Agenzia delle Entrate.



LEGGI
L'ARTICOLO 

IL TURISMO DEL LUSSO assorbe il 3% del Pil, la metà dell'intero comparto

Oltre il 20% dei turisti stranieri sceglie l'Italia come meta per le vacanze, non solo per le bellezze architettoniche ma perché il nostro Paese viene ritenuto all'estero una destinazione "esclusiva".



LEGGI
L'ARTICOLO 

IMMOBILIARE.IT: cresce la domanda di case in montagna ma aumentano anche i prezzi

I prezzi delle case in montagna, come i sentieri, sono sempre in salita. Secondo un'indagine di Immobiliare.it, acquistare un immobile in quota costa di più rispetto a cinque anni fa in tutte le principali località.



LEGGI
L'ARTICOLO 

SCALO FARINI: vince l'asta la cordata Hines-Unicredit-Prelis

La cordata formata da Hines, Unicredit e Prelis ha vinto l'asta per la riqualificazione dell'ex scalo Farini con un investimento da 500 milioni di euro. Battuti, quindi, Coima e Generali Real Estate.



LEGGI
L'ARTICOLO 

IN BREVE

E&V SAN FRANCISCO: venduta per 32 mln Fieldhaven Estate, ex proprietà di Duffield

Engel & Völkers ha venduto per circa 32 milioni di euro Fieldhaven Estate, una proprietà di quasi 2.000 mq ubicata a 45 km da San Francisco, costruita nel 2010 dal miliardario americano David Duffield.



LEGGI
L'ARTICOLO 

ACCORDO CASTELLO SGR E MARRIOTT per appartamenti di lusso a Courmayeur, Dils advisor

Il progetto, situato in Courmayeur, prevede la costruzione di 47 premium Service Apartment, di diversa metratura, venduti con la soluzione "chiavi in mano".



LEGGI
L'ARTICOLO 

SENIOR HOUSING: per l'80% degli italiani, la risposta migliore alla società che invecchia

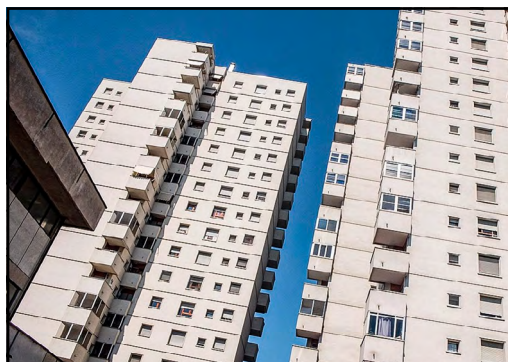
Vent'anni fa, gli italiani con più di 64 anni rappresentavano il 19% della popolazione. Oggi quella percentuale è salita al 24,1%, pari a oltre 14 milioni di persone.



LEGGI
L'ARTICOLO 

TECNOCASA: crescono gli investimenti nella nuda proprietà

Nel primo semestre 2023, il 60,7% delle compravendite di nuda proprietà viene effettuato come forma di investimento da mantenere. Il dato è in crescita rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.



LEGGI
L'ARTICOLO 