

Il Settimanale
del Real Estate
e dell'Asset
Management

Anno 2017
Numero 41
4-10 febbraio

REVIEW

WEB EDITION

Tempo di bilanci per Intesa Sanpaolo Casa



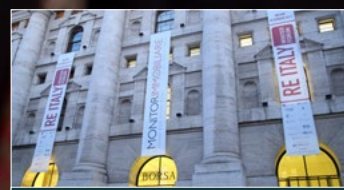
Venduta la casa natale
di Donald Trump



Npl, la luce in fondo
al tunnel (video)



Numeri in crescita per
Prologis (video)



RE ITALY Winter Forum,
i convegni integrali (video)

Sommario

3 LA COPERTINA



Tempo di bilanci per Intesa Sanpaolo Casa

Intervista ad Anna Carbonelli, AD Intesa Sanpaolo Casa

- *GenIntesa, un gigante (anche) nell'immobiliare*

8 PRIMO PIANO

Numeri in crescita per Prologis (video)

11 IL MONDO

Il Punto dall'Estero

- Usa | Ceduta la casa natale di Trump
- Uk | Cresce il mercato degli affitti agli studenti

14 L'ITALIA

Le News dalla Penisola

- *L'immobiliare potrebbe correre, ma qualcuno guarda altrove*
- *L'inflazione rialza la testa*

21 FINANZA



NPL, la luce in fondo al tunnel (video)

Un convegno di Crif all'Università Cattolica ha fatto il punto sulle modalità per affrontare la questione dei crediti deteriorati. Le telecamere di Review hanno raccolto i pareri dei player del settore

25 MERCATO

Piace la casa sul lago

27 REPORT

Prezzi in via di stabilizzazione

29 REPORT

Mutui, i tassi rialzano la testa

Il Settimanale del Real Estate
e dell'Asset Management

Anno 2017
Numero 41
4-10 febbraio

REVIEW

WEB EDITION

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

MONITORIMMOBILIARE
Italian Real Estate News Il più letto in Italia

Direttore responsabile
Maurizio Cannone

Luigi Dell'Olio
Jacopo Basanisi
Fabio Basanisi

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

Seguici su:



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



di Maurizio Cannone,
Direttore di Monitorimmobiliare.it

Tempo di bilanci per Intesa Sanpaolo Casa

Ha compiuto un anno l'iniziativa immobiliare per le compravendite con agenti targati Intesa Sanpaolo Casa. Un progetto ambizioso che ha prospettive di crescita potenzialmente infinite. A guidare la società è **Anna Carbonelli**,

amministratore delegato e direttore generale di Intesa Sanpaolo Casa che riporta direttamente al consiglio d'amministrazione della società e che rientra nel perimetro della divisione Banca dei Territori del gruppo.



Da sempre appassionata del settore, una volta saputo dell'esistenza del progetto si è candidata direttamente ai vertici aziendali per entrare nella nuova società dedicata al residenziale. Tanto interessata alla materia, da conseguire il patentino da agente immobiliare "per sperimentare in prima persona", precisa.

Ha accettato una sfida impegnativa per un gruppo bancario, includere tra le proprie attività anche quelle tipiche di un'agenzia immobiliare

E' una sfida in Italia, visto che in tutta Europa le banche hanno agenzie immobiliari. Ormai non è più un settore da scoprire, ma da gestire e migliorare con beneficio di tutti i soggetti. Basti pensare che in Belgio e Germania, per esempio, fino al 2007 si aveva una quota del solo 37% intermediato dalle agenzie. Ora

hanno l'85% d'intermediato. Le analogie con l'Italia sono evidenti. Anche da noi non si supera il 50% di mediazioni che passano dalle agenzie. Puntare sulle qualità, che viene riconosciuta, è l'unica strada per avere mercato e offrire un servizio migliore. Non ci sono alternative.

Aumentare le quote di scambi che passano dalle agenzie significa un vantaggio anche per gli agenti immobiliari?

Senza dubbio. I numeri ci stanno già dando ragione: siamo presenti in 12 delle maggiori città d'Italia (Bergamo, Bologna, Brescia, Firenze, Genova, Milano, Monza, Napoli, Padova, Pavia, Roma e Torino) con 32 agenzie e 220 agenti immobiliari assunti. Nel 2017 ne assumeremo altri 120 e, ripeto, si tratta di assunzioni non di collaborazioni.

E sono tutti agenti immobiliari che abbiamo individuato sul mercato. Credo che il lavoro in un Gruppo come il nostro sia altamente qualificante. Un vantaggio per i collaboratori e per i clienti.

“Rilevare un soggetto già esistente non ci avrebbe consentito di inserire in organico solo soggetti in linea con i nostri scopi. Abbiamo sviluppato una collaborazione con i notai a supporto dei nostri agenti”

Oggi in Italia risultano attivi 44mila agenti immobiliari. Un numero molto elevato, specie in rapporto alle compravendite che anche per il 2017 sono viste intorno alle 500mila unità. Quelle che passano dalle agenzie saranno poco più di 250.000. Non sono troppi in rapporto al mercato?

Credo che la risposta la debba dare il mercato stesso. Come in tutti i settori, se il fatturato non è sufficiente gli operatori seguiranno altre strade. Ma credo che proprio in questo numero sia il futuro. In questo gran numero di operatori, solo quelli specializzati potranno ottenere buoni risultati e prosperare. Ed è questo il nostro obiettivo: un servizio di alto livello, prestato soltanto con operatori specializzati. Vogliamo dare valore alla consulenza immobiliare.

A cosa si deve la scelta di creare una nuova società e non appoggiarsi a network già esistenti o marchi già presenti sul mercato? Penso a Gabetti, quotata in Borsa, che da tempo capitalizza poco più di 20 milioni. Non sarebbe stato un buon affare rilevarla? Come dicevo, il nostro obiettivo è di offrire un servizio di alta qualità, con standard sempre rispettati e controllabili, con professionalità formate e di alto livello. Rilevare un soggetto già esistente non ci avrebbe consentito di inserire in organico, uno per uno, solo soggetti verificati e in linea con i nostri scopi. E infatti abbiamo sviluppato una proficua collaborazione i notai a supporto di specifici programmi di formazione professionale continua dei nostri agenti.

In che modo il vostro modello premia i professionisti del settore immobiliare?

Prima di tutto serve comprendere nei fatti che il settore è cambiato. Un tempo la provvigione era pagata solo dal venditore. Dall'introduzione del franchising la paga anche il compratore. Una rivoluzione che in passato è pesata unicamente sugli acquirenti e che oggi si potrebbe nuovamente rivedere. Il mercato statunitense per esempio è molto vivace ed è un mercato in cui sia chi compra sia chi vende paga una provvigione al proprio consulente di fiducia. In Italia la provvigione spesso è percepita come una tassa pagata al mediatore, altrove invece è vissuta come un investimento: pago il mio consulente che mi tutela e previene brutte sorprese. Questo è il primo passo per elevare la figura dell'agente immobiliare a consulente professionale. Altrimenti è solo rendita di posizione, e questo non ispira fiducia ai clienti.

GenIntesa, un gigante (anche) nell'immobiliare

di Luigi dell'Olio, Monitorimmobiliare.it

Dovrebbe essere ormai questione di pochi giorni. Intesa Sanpaolo sta mettendo a punto gli ultimi dettagli per lanciare l'assalto al gruppo **Generali**. L'obiettivo dell'integrazione tra la prima banca e la prima compagnia assicurativa italiana (e la quarta in Europa) è mettere assieme un gigante finanziario capace di **generare margini** pur in un contesto di mercato tutt'altro che semplice, con i tassi che in Europa rimangono in prossimità dei minimi storici e l'economia nazionale che cresce troppo lentamente per consentire una rapida discesa dei non performing loans accumulati nella lunga stagione della crisi.

Analisti prudenti

Gli addetti ai lavori hanno fin qui accolto con prudenza la prospettiva di integrazione tra i due colossi finanziari della Penisola sia alla luce del fallimento registrato dai passati accordi nel **bancassurance**, sia per la preoccupazione che questa fusione possa far emergere più i punti di debolezza dei due gruppi, che la forza derivante dall'integrazione.

Equita Sim si dice perplessa dall'ipotesi GenIntesa "alla luce della complessità dell'operazione dal punto di vista industriale e regolamentare e del limitato potenziale sinergico lato costi rispetto

a deal su altri business". Anche Royal Bank of Scotland solleva qualche interrogativo, in un report che definisce la combinazione "discutibile" e i **rischi di esecuzione** "elevati".

Prospettiva spezzatino

Per altro, finora l'eventuale offerta sul Leone è stata presentata come vessillo dell'italianità, a contrastare mire estere, con **Axa** data come principale, potenziale predatore. In realtà dalla Francia hanno escluso di avere in programma un'acquisizione di questo peso (Generali capitalizza in Borsa circa 16 miliardi di euro), mentre sono sorti interrogativi sulla possibilità di integrare il ramo vita di Intesa e quello di Generali, che attualmente sono il primo e il secondo operatore italiano per una quota di mercato complessiva del 36%, sei punti in più rispetto alle soglie antitrust. Così sembra molto probabile che si proceda con la messa sul mercato di alcuni asset, a cominciare da **Alleanza**, che vale circa 3 miliardi di euro. Chi comprerebbe? Detto che **Unipol** ha escluso l'interesse a nuove acquisizioni nel ramo vita, non resta che volgere lo sguardo verso l'estero, con i tedeschi di **Allianz** in cima agli indiziati. Tuttavia, difficilmente da Axa resterebbero a guardare di fronte all'avanzata del



principale concorrente nel Vecchio Continente ed è così che la contesa potrebbe animarsi.

Ca' de Sass potrebbe prendere il controllo di Generali, “pensiamo attraverso un’offerta non cash in modo da riorganizzarsi e vendere alcuni degli asset soprattutto all’estero”, è la previsione di Akros. Gli analisti ritengono che l’aggregazione possa creare valore, ma non nel breve termine.

Per gli analisti di **Ubs**, l’ipotesi più probabile è lo spezzatino, con gli asset di Generali distribuiti tra più acquirenti. Questa soluzione, spiegano dalla Svizzera, “potrebbe offrire un potenziale rialzo del 48%-63% rispetto agli attuali prezzi di Borsa. Ubs motiva questa stima partendo da un dato: Generali ha circa 5,5 miliardi di costi operativi ex commissioni. “Se questi venissero ridotti

di circa il 15%-25% (un’ipotesi comune nel caso di un’eventuale deal con Intesa Sanpaolo) si potrebbe creare valore per 5,8-9,6 miliardi di euro”.

L’impatto sul mattone

In caso di successo dell’operazione, l’Italia potrebbe contare su un gigante europeo nel bancassurance e nel risparmio gestito (con asset in gestione per 850 miliardi di euro).

Ma non solo: anche in campo immobiliare nascerebbe un colosso capace di integrare le proprietà del gruppo bancario, oltre che gli investimenti effettuati nel mattone tramite la **Intesa Sanpaolo Reoco** (Real Estate Owned Company) e gli asset immobiliari del Leone, stimati in circa **27 miliardi di euro** e distribuiti soprattutto tra l’Italia e i principali Paesi occidentali.

Numeri in crescita per Prologis

contenuto esclusivo



Buone notizie da Prologis, società che opera nel settore immobiliare logistico. Nei giorni scorsi l'azienda ha reso noti i risultati 2016 e la redazione di Review era presente. L'azienda Italia ha chiuso il quarto trimestre 2016 con un tasso record di **occupazione degli immobili** del 98,2%, un incremento del 5,3% rispetto al 2015.

Al 31 dicembre 2016 in Italia Prologis era

proprietaria e gestiva circa 1,03 milioni di metri quadrati di strutture di distribuzione dislocate in 45 edifici in diverse province italiane: Milano: Paullo, Lodi, Novara, Piacenza, Castel San Giovanni, Cornaredo, Area Po, Cortemaggiore; Pavia: Siziano; Torino: Trofarello, Settimo Torinese; Bologna: Interporto, Castel San Pietro; Padova; Roma: Tiburtina, Fiano Romano.



La videointervista a Sandro Innocenti

Focus su Roma e Bologna

Nel corso del 2016 la società ha **acquisito quattro immobili** nell'area di Roma portando così il numero di immobili complessivamente detenuti in questa zona a 7 per complessivi 125.000 metri quadrati. La società ha inoltre acquisito 71.000 metri quadrati di terreno presso l'Interporto di Bologna dove Prologis è oggi il più importante operatore con 13 immobili.

Nel corso del quarto trimestre, Prologis ha avviato la costruzione di un nuovo immobile per la logistica "build-to-suit" di Classe A. L'edificio, caratterizzato da un'area coperta di circa 13.700 metri quadrati, sarà destinato alle attività logistiche di DB Schenker Italia, uno dei più importanti operatori internazionali nel settore dei trasporti. La consegna dell'immobile è prevista per il terzo trimestre 2017.

Nuova partnership

Nel corso dell'evento, Prologis ha annunciato di aver perfezionato un accordo con **Brivio & Viganò Logistics**, società di servizi di logistica integrata, per la costruzione di un edificio logistico "build-to-suit" di classe A.

“Il mercato italiano continua a dare segnali di ripresa, offrendoci l'opportunità di sviluppare immobili nelle zone del paese con fondamentali operativi solidi”

L'edificio di 30.000 metri quadrati sorgerà a Pozzuolo Martesana (MI) lungo la SP 103 "Vecchia Cassanese" nei pressi del casello autostradale della A58 (Tangenziale Esterna Milanese), in posizione strategica per la distribuzione nell'area del capoluogo lombardo, e sarà locato dalla stessa Brivio & Viganò.





Il nuovo edificio **ospiterà celle frigorifere** e a temperatura controllata e sorgerà su una porzione del terreno di 71.100 metri quadrati che Prologis ha acquisito da Tigros.

Il nuovo progetto per Brivio & Viganò segue di circa un mese l'annuncio dell'accordo per la realizzazione da parte di Prologis di un nuovo immobile "build-to-suit" di Classe A presso l'Interporto di Bologna destinato alle attività logistiche di **DB Schenker Italia**.

L'intervista

Sandro Innocenti, Senior Vice President, Country Manager di **Prologis Italia**: "Il mercato italiano continua a dare segnali

di ripresa, offrendoci l'opportunità di sviluppare nuovi immobili nelle zone del paese dove vi sono dei fondamentali operativi solidi.

Il 2016 è stato un anno positivo perché abbiamo registrato il record di occupancy del nostro portafoglio, nonostante un incremento del suo ammontare. Inoltre siamo tornati a costruire.

Ci attendiamo un 2017 in linea con questo trend, rendendo strutturale la crescita vista finora. Vogliamo sviluppare nuovi progetti, soprattutto tra Bologna e Milano. Punteremo anche a ringiovanire il nostro portafoglio. Tutto questo senza abbassare le aspettative sul ritorno degli investimenti".



Usa

Ceduta la casa natale di Trump

Non si conoscono i dettagli sull'identità del nuovo proprietario della casa natale di Donald Trump a New York, venduta all'asta pochi giorni fa da un fortunato agente immobiliare. Michael Davis aveva infatti acquistato la proprietà come un investimento nell'eventualità che l'imprenditore americano riuscisse a conquistare la carica di presidente degli Stati Uniti.

Secondo quanto riportato da Immobiliare.it, il precedente proprietario aveva messo sul

mercato la villetta per **1,65 milioni di dollari**, mentre la vendita era stata conclusa con un accordo per 1,39 milioni.

Donald Trump ha vissuto nella casa all'85-15 di Wareham Street dal 1946, anno della sua nascita, fino al trasloco dell'intera famiglia in una villa poco lontana, naturalmente di dimensioni maggiori.

La **valutazione** della casa, in seguito agli esiti delle elezioni presidenziali, si aggira intorno ai 10 milioni di dollari.

Usa

La Cina a Stelle e Strisce

Forte rialzo per gli investimenti cinesi sui mercati immobiliari stranieri. I capitali investiti all'estero sono **saliti del 53%** nel 2016, fino a raggiungere quota 33 miliardi di dollari. Gli Stati Uniti si confermano la meta preferita per il secondo anno consecutivo, attirando 14,3 miliardi di dollari di investimenti. Lo riporta il Financial Times. In Uk gli investimenti ammontano a 2,2 miliardi.

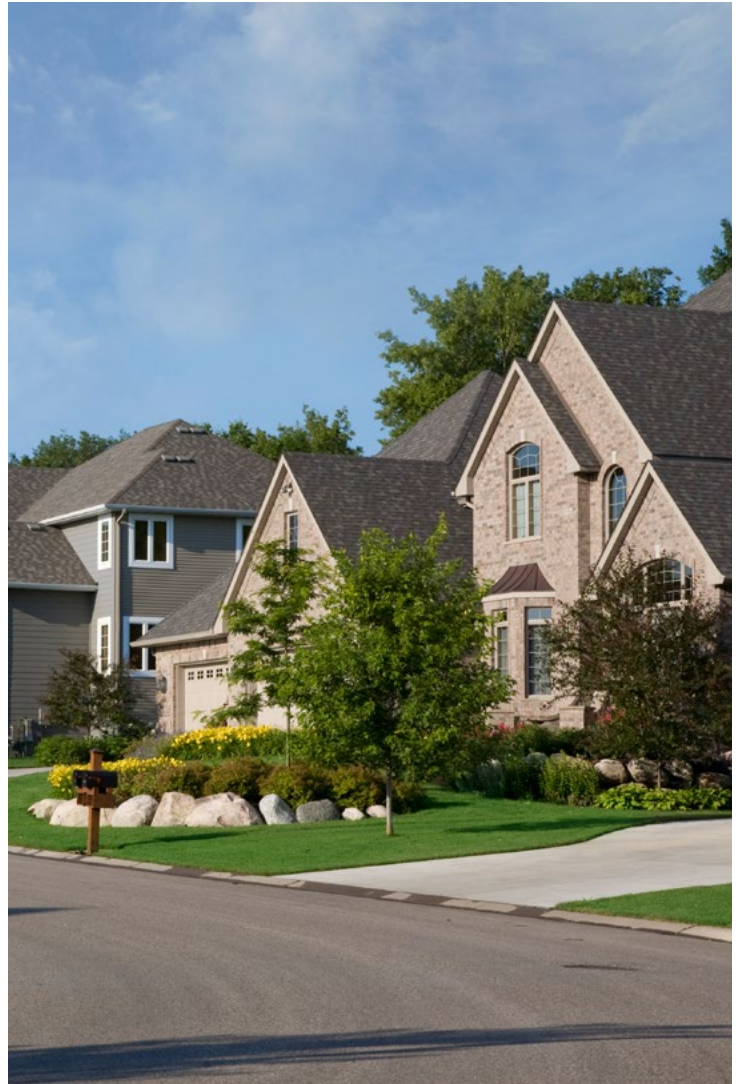
Usa

Crescono i prezzi

L'indice S&P/Case-Shiller dei prezzi delle case nelle 20 maggiori città degli Usa è **salito dello 0,2%** a livello mensile a novembre, mentre ha mostrato un progresso del 5,3% a livello tendenziale, al di sopra delle aspettative, assestate al 5%. L'indice riferito alle 10 maggiori città è invece salito dello 0,2% base mensile e del 4,5% rispetto al 2015.

Note negative arrivano invece dal fronte dei **mutui**. Nella settimana al 27 gennaio l'indice che misura il volume delle richieste negli Stati Uniti ha fatto registrare un valore di 384,7 punti, in calo del 3,2% rispetto alla settimana precedente (397,4 punti). Lo rende noto la Mortgage Bankers Association.

L'indice di rifinanziamento è sceso dell'1,4% a 1.248,4 punti (1.265,6 la settimana precedente), mentre quello di acquisto è calato del 5,6% a 229,6 punti (243,2 punti la settimana precedente).



Uk

Cresce il mercato degli affitti agli studenti

L'impatto del referendum di giugno ha causato una forte incertezza economica nel Regno Unito, ma la volontà di raggiungere un'educazione superiore da parte dei giovani britannici non è stata intaccata dal nuovo ciclo economico o dal clima politico.

Il settore dei Purpose-Built Student Accommodation rimane invariato, con dimensioni al momento inadatte ad accogliere la grande domanda abitativa

degli studenti fuori sede.

Alcuni dei temi che emergono dall'analisi **Knights Frank** sono la redistribuzione dei fondi riservati al settore studentesco e la trasformazione delle strutture per studenti in vere e proprie esperienze di consumo. Quest'ultimo aspetto è causato dalla forte competizione tra le università per poter ospitare i migliori studenti.

[Clicca qui per approfondire la notizia](#)



DUFF & PHELPS
Real Estate Advisory Group

Your global Real Estate advisor



Il dopo-Expo all'insegna del divertimento?

Discoteche, club, casinò, ristoranti, ma anche musei, mostre e attività ricreative. Un grande polo del divertimento per rendere Milano più interessante al pubblico internazionale. A capo del progetto, **Flavio Briatore**. Questa la proposta dell'architetto **Andrea Langhi**, 25 anni nella progettazione di locali d'intrattenimento. Secondo Langhi, l'abbandono progressivo dell'area Expo è avvenuto per colpa degli eccessivi costi di manutenzione e per la difficoltà a riconvertirli a qualcos'altro. L'architetto vede due aspetti da considerare nella riqualificazione dell'area di Expo. Il primo aspetto è la sostenibilità e autosufficienza economica delle attività che vi si insedieranno. Ovvero, se non si inseriscono attività che siano in grado di autosostenersi finanziariamente sostenere i costi di gestione e manutenzione dell'area, si rischia il fallimento. Il secondo aspetto da considerare è quella che Langhi chiama "vocazione naturale" dell'area Expo. Quest'area è stata immaginata con una forte componente ludica, di intrattenimento. Expo è stato un **grande parco tematico**, destinato ad accogliere milioni di persone con uno scopo educativo, votato al

divertimento e al tempo libero. Perché quindi non trasformare quest'area in un **distretto dell'intrattenimento**? Questi padiglioni, dalle forme bizzarre e affascinanti sarebbero ideali – sostiene l'architetto – per trasformarli in discoteche, teatri, ristoranti, casinò. Attività private in grado di attrarre pubblico, di generare reddito, **posti di lavoro**. Secondo Langhi, docente al Politecnico di Milano, si può attrarre pubblico e generare posti di lavoro attraverso l'offerta di un servizio di livello internazionale. Teatri, arene all'aperto, esposizioni temporanee e permanenti, mostre, pop-up restaurant o altre iniziative che seguono i modelli dell'intrattenimento internazionale. L'area potrebbe portare il nuovo nome di **Entertainment District**, E.district-Milano. Un polo del divertimento dove concentrare un livello di offerta impossibile da avere in Italia, unico in Europa. Quanto al responsabile del progetto, Langhi propone Flavio Briatore., che definisce "uno dei pochi se non l'unico imprenditore italiano che è stato in grado di internazionalizzare l'intrattenimento in Italia. Impossibile? Utopia? Forse. Ma vale la pena provarci".

L'immobiliare potrebbe correre, ma qualcuno guarda altrove

di Maurizio Cannone, Direttore di Monitorimmobiliare.it

Lunedì 30 gennaio 2017, una giornata apparentemente come tante altre. Mentre su tutti i media il tema principale è la legge elettorale, qualche notizia interessante vale la pena di essere riportata. Mentre da noi si discute della legge elettorale, dopo aver parlato per mesi del referendum, a Londra **Pimco**, uno dei principali gestori di fondi obbligazionari, lancia Pimco Gis Mortgage Opportunities Fund. Un fondo senza limiti di raccolta che investe in mortgage-backed securities (MBS). Come da Borsa Italiana: "E' un titolo che deriva i flussi di cassa con i quali fare fronte alla remunerazione del capitale raccolto all'atto dell'emissione sulla base di un portafoglio di prestiti ipotecari sottostanti". Pimco ha così presentato l'iniziativa: "Considerando il livello storicamente basso dei rendimenti delle obbligazioni core e la correlazione dei titoli corporate con le azioni, un'esposizione mirata agli attivi cartolarizzati può aiutare gli investitori a migliorare la diversificazione complessiva dei loro portafogli, ottimizzando potenzialmente i rendimenti". Mentre in Italia non sappiamo dove mettere qualsiasi strumento legato ai mutui, in sofferenza o meno, a Londra i grandi del risparmio gestito puntano sui mutui erogati. Stranezze di casa nostra, tanto che, secondo i dati di Assoreti appena pubblicati, la raccolta del risparmio gestito in Italia ha registrato a dicembre 2016 un saldo netto positivo di 5 mld di euro. Quasi

tutti i settori corrono: fondi obbligazionari esteri, fondi chiusi mobiliari, fondi bilanciati esteri. Tra i pochi che registrano un calo della raccolta, ancora una volta, i fondi immobiliari.

Ma come, **liquidità immensa**, i grandi gestori internazionali che scelgono i mutui perché assicurano rendimenti migliori delle obbligazioni, e in Italia la raccolta è ancora una volta negativa? C'è qualcosa che non funziona, dal legislatore in giù, se in Italia continuiamo a girare a vuoto mentre in tutto il resto del mondo il reale estate ha ripreso la sua velocità di crociera.

Forse dovremmo riflettere su talune rappresentanze di categoria ormai autoreferenziali e sulle attività svolte finora, che sono state francamente imbarazzanti. Perché il problema esiste e si riassume, credo, in una valutazione: con una crisi che dura da 10 anni e non accenna a terminare in Italia, annunciare sempre per il prossimo anno la legge risolutiva, gli incentivi fiscali che rilanciano un settore, o per un'azienda il miglioramento dei conti, non serve più. Non c'è la ripresa che beneficia tutti e riporta sotto il tappeto le magagne. Certo che anche le associazioni dovrebbero riflettere davvero, se non vogliono svanire. Ore 16.00 su Sky News, va in onda un'intervista in studio presenti un esponente, credo di Fratelli d'Italia, e **Alessandro Cattaneo**. Il tema è il muro di Trump, meglio della nostra legge elettorale, ma comunque non esaltante.



Ho visto con piacere Cattaneo in video, pensando alla sua presidenza di Federimmobiliare, che si occupa di promuovere la cultura immobiliare. Ho atteso con impazienza di ascoltare considerazioni sul settore, come fanno in tv Spaziani Testa di Confedilizia, Paolo Righi di Fiaip, Colombo Clerici di **Assoedilizia**, per citare i più presenti.

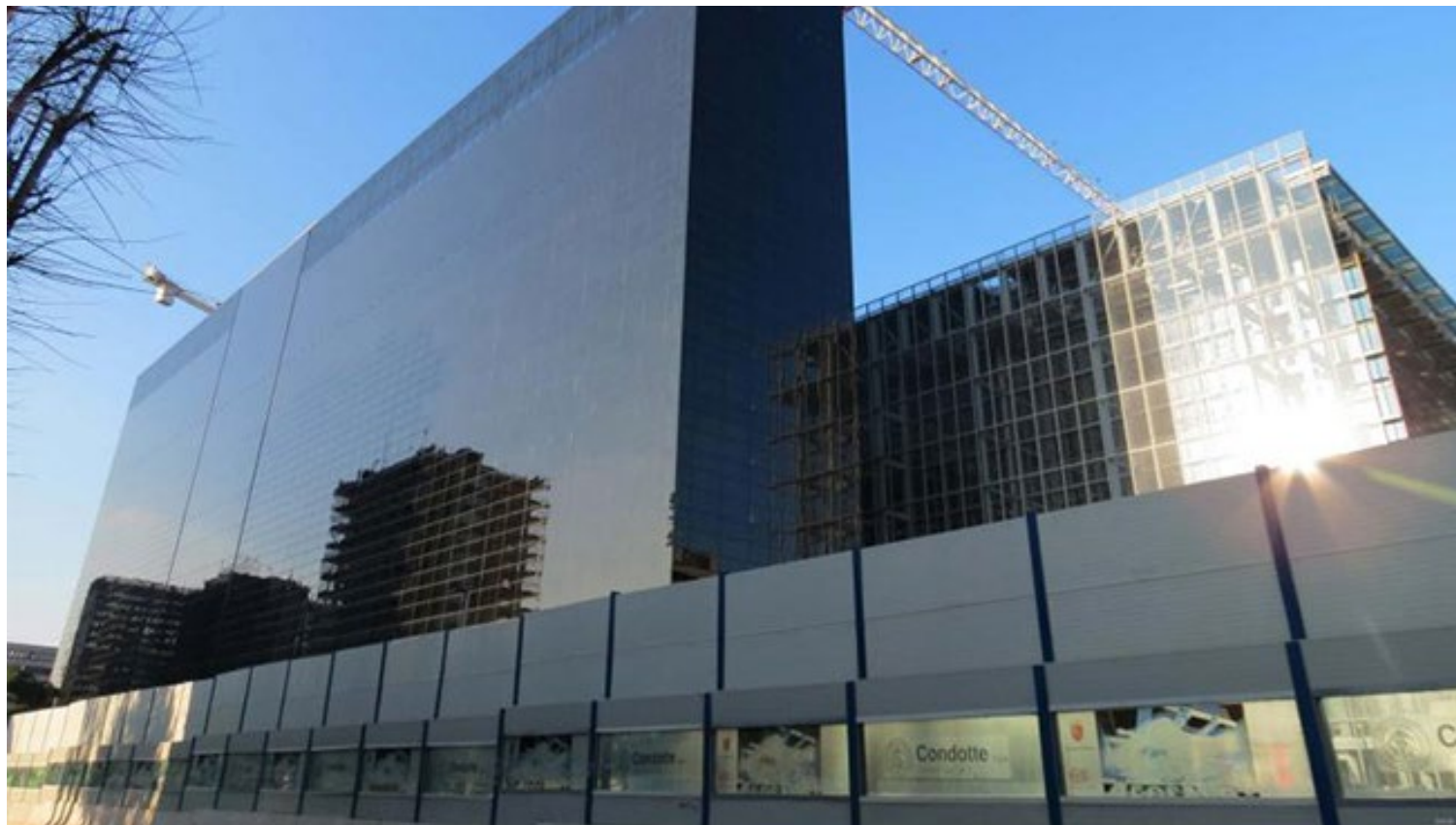
Tutte persone che difficilmente vengono interpellate su argomenti che non siano l'immobiliare.

Ecco perché ho provato una forte delusione quando il sottopancia di Cattaneo riportava Forza Italia. L'intervento era politico, come rappresentante di un partito, su un tema che con l'immobiliare non aveva niente a che fare. La politica è davvero complessa e servono persone nuove e competenti, e Cattaneo sembra avere tutte le carte in regola. La critica non è nei suoi confronti ma verso chi l'ha eletto presidente di **Federimmobiliare**. Sostituire in questo modo Marzia Morena, docente

del Politecnico di Milano, che sempre di immobiliare ha parlato (e lavorato) lascia capire quale forza si vuole dare alla divulgazione. Se queste sono le intenzioni, non stupiamoci se avremo meno iscritti alle associazioni. A breve daremo conto anche delle uscite delle maggiori aziende dai contesti associativi di settore.

A concludere la giornata arriva **Anas**. Si è passati dal piano di recupero delle case cantoniere, che doveva portare risorse nelle casse pubbliche e generare attività per il real estate, a questa anticipazione del Messaggero: Governo studia pedaggio su strade statali. Un bollino sul modello svizzero, che consentirà di percorrere le strade statali. I pedaggi sulle autostrade saranno a parte, come oggi. In pratica si starebbe studiando il modello svizzero, integrato con quello italiano. Ovvero si pagherebbe due volte: in autostrada e ora anche sulle statali. Basterebbe poco per lanciare segnali positivi, ma sembra che i decisori siano presi da altri impegni.

Roma, offerte per l'hotel di Fuksas



Sono nove le offerte per l'acquisto dell'hotel La Lama, vicino al centro congressi La Nuvola all'Eur di Roma. Entrambi gli edifici sono stati progettati dall'architetto Massimiliano **Fuksas**. L'interesse è alto, alla data room organizzata da Coldwell Banker Commercial hanno partecipato società provenienti da ogni parte del mondo. Le offerte dovranno essere presentate entro il 30 aprile. La dismissione della struttura fa parte del piano di riassetto di Eur Spa, controllata dal Ministero dell'economia e dal

Comune di Roma. Dalla cessione dell'hotel La Lama, la società prevede di ricavare almeno 50 milioni di euro. Si tratta del **secondo tentativo** di vendere il complesso, che prevede 439 camere, una spa, aree fitness ed altre strutture d'intrattenimento per gli ospiti. L'hotel era stato infatti messo in vendita due anni fa, a struttura non ancora ultimata, ma le offerte non hanno raggiunto la soglia dei 50 milioni di euro. In seguito all'inaugurazione della Nuvola sembra esserci un maggiore interesse.

RE ITALY Winter Forum: l'apertura dei lavori

Su Monitorimmobiliare.it è disponibile il video integrale del convegno d'apertura di RE ITALY Winter Forum del 19 gennaio 2017, oltre che i singoli interventi: Filippo Delle Piane, vice presidente Ance; Giorgio

Spaziani Testa, presidente nazionale Confedilizia; Paolo Righi, presidente Nazionale FIAIP; Senatore Vincenzo Gibiino, presidente Osservatorio Parlamentare; Vincenzo Albanese, vicepresidente FIMAA.

[Clicca qui per vedere il video](#)



L'inflazione rialza la testa

Nel mese di gennaio 2017, secondo le stime preliminari, l'indice nazionale dei prezzi al consumo per l'intera collettività (NIC), al lordo dei tabacchi, registra un **aumento dello 0,2%** rispetto al mese precedente e dello 0,9% nei confronti di gennaio 2016.

Questa la stima preliminare dell'Istat. L'istituto precisa che il rialzo dell'inflazione a gennaio 2017 è spiegato dalle componenti merceologiche i cui prezzi presentano maggiore volatilità.

Si tratta in particolare della netta accelerazione della crescita tendenziale dei Beni energetici non regolamentati (+9,0%, da +2,4% del mese precedente) e degli Alimentari non lavorati (+5,3%, era +1,8% a dicembre), cui si aggiunge il

ridimensionamento della flessione dei prezzi degli Energetici regolamentati (-3,0%, da -5,8%).

A gennaio, infatti, l'"inflazione di fondo", al netto degli energetici e alimentari freschi, rallenta, seppur di poco, portandosi a +0,5%, da +0,6% del mese precedente; al netto dei soli Beni energetici, invece, si porta a +0,8% (da +0,7% di dicembre).

L'aumento congiunturale dell'indice generale dei prezzi al consumo è principalmente dovuto ai rialzi dei prezzi dei **beni energetici** sia non regolamentati (+3,0%) sia regolamentati (+1,3%) e degli Alimentari non lavorati (+2,9%), in parte compensati dal calo dei prezzi dei Servizi relativi ai trasporti (-1,7%).

Miglioli a capo di Auxilia

L'Assemblea di Auxilia Finance S.p.A. ha approvato a Roma il piano strategico 2017-2019 e il nuovo Consiglio di Amministrazione della società di mediazione creditizia composto da Flavio Miglioli (presidente), Samuele Lupidii (ceo e general manager) e Angelo Deiana (consigliere indipendente).

Fabio Miglioli, cinquantanovenne milanese, è attualmente presidente di Adv Finance S.p.A.

Negli ultimi anni è stato il numero uno di Kiron S.p.A, We-Unit Group e Assomea, dopo aver ricoperto molti incarichi

e ruoli nei board di istituti di credito e bancassurance, come presidente e amministratore delegato, di società partecipate del Gruppo Intesa, Gruppo Unicredit, BNL - Bnp Paribas, IBL Banca. **Paolo Righi**, presidente nazionale Fiaip: "Abbiamo posto le basi per costruire un futuro più ricco di traguardi. Dobbiamo essere orgogliosi per i risultati conseguiti. La prospettiva di Auxilia Finance S.p.A. è senz'altro di crescita e il piano industriale rafforzerà la presenza della società di mediazione creditizia, partecipata da Fiaip, su tutto il territorio nazionale".

Lombardo guida l'am di Gabetti

Alessandro Lombardo è stato nominato Responsabile **Asset Management** del Gruppo Gabetti.

L'attività di Asset Management consentirà di capitalizzare le competenze dei diversi servizi specialistici (valutazione, analisi di mercato, intermediazione, due diligence) già presenti nel gruppo, per metterle a disposizione di investitori e gestori (SGR) al fine di garantire il buon esito di ogni investimento immobiliare.

Alessandro, laureato in Economia e Commercio e con master in Piccole Imprese SDA Bocconi, dopo un'esperienza iniziale nell'area finance all'interno di multinazionali e di aziende quotate, nel 2005 si affaccia al mondo real estate occupandosi di advisory & acquisition in Prelios, dove ha ricoperto la carica di Transaction Manager.

Nel 2009 assume il ruolo di Asset Manager in IMMES e PAT, primaria azienda con focus in gestione RSA e patrimoni immobiliari.

In seguito, da libero professionista, si dedica a investimenti e valorizzazioni nel

settore real estate per conto d'investitori istituzionali.



Risk

Tax

Audit

Actuarial

Assurance

Deals

Consulting

Capital Markets

Lo scopo di PwC è contribuire alla crescita della fiducia nella società e risolvere i principali problemi dei propri clienti.

PwC accompagna da sempre le aziende italiane nel loro processo di crescita aiutandole ad affrontare i temi di business più attuali e le sfide commerciali più complesse.

Legal

*Accounting
Advisory*



contenuto esclusivo



NPL, la luce in fondo al tunnel

Il ritorno a livelli di normalità resta lontano, ma dal fronte dei non performing loans cominciano ad arrivare segnali di distensione.

Un fatto nuovo, che apre **prospettive positive** non solo per gli istituti, ma anche per le imprese e le famiglie italiane, data la storica dipendenza dal credito bancario.

È uno dei messaggi emersi nel corso di un convegno sul tema organizzato da Crif presso l'Università Cattolica di Milano, seguito dalla redazione di Review.

Lo scenario

Nel corso della mattinata si è fatto il punto sull'evoluzione del settore: dal 2008 ad oggi l'ammontare delle esposizioni deteriorate è sostanzialmente **quadruplicato**, mentre più che quadruplicato è il rapporto tra sofferenze lorde e impieghi bancari (a loro volta pari all'incirca al PIL) ormai superiore al 11%. Il tema non è comunque solo italiano, per quanto nel nostro Paese assuma rilievo più che altrove. Così la Bce ha recentemente redatto alcune "linee

guida” per la buona gestione dei crediti deteriorati, chiarendo le aspettative della Vigilanza bancaria per il futuro. La Banca d'Italia è scesa in campo per spiegare agli osservatori internazionali le peculiarità del contesto italiano, mentre l'Associazione Bancaria Italiana ha richiesto maggiore equità nei confronti tra banche di diversi Paesi.

Fase di passaggio

“Siamo in un momento particolarmente delicato e fluido, data anche la recentissima proposta lanciata dall'EBA di costituire un veicolo finanziario europeo, in cui riversare i crediti deteriorati accumulati dalle banche UE senza svalutarli eccessivamente grazie alla presenza di capitale privato ma anche di fondi comunitari”, ha spiegato **Antonella Sciarrone Alibrandi**, ordinario di Diritto bancario alla facoltà di Scienze bancarie, finanziarie e assicurative dell'Università Cattolica. “Pur non conoscendosi ancora i dettagli di questo

veicolo, una European Asset Management Company, è abbastanza chiara però la sua struttura di base ed anche il forte impatto che la sua costituzione potrebbe avere sul mercato degli NPL”.

Le ragioni

L'elevato stock di NPL deriva dalla crescita delle nuove sofferenze e dalla sostanziale stabilità dei tassi di estinzione. Il primo elemento risente della **capacità reddituale e patrimoniale** dei debitori; da questo punto di vista la situazione resta critica, posto che il tasso di disoccupazione, se pur in lieve calo nell'ultimo triennio, a fine 2016 si attesta al 11,5% (al terzultimo posto nell'Area Euro) e il numero dei fallimenti nel 2016, pur inferiore al picco del 2014 (12.000 contro 14.000) resta comunque doppio rispetto al 2007.

La stabilità dei tassi di estinzione risente dell'elevata durata media (circa 7 anni) dei recuperi, anche a causa delle lentezze del sistema giudiziario italiano.





La videointervista a Gianfranco Torrieri

Quest'ultima criticità è stata affrontata con nuove normative (come i DLGS 83/2015 e 59/2016) e investimenti in digitalizzazione (si pensi ai nuovi servizi presenti sul portale del Ministero della Giustizia).

Cosa fare

Oltre a **ridurre la durata dei contenziosi**, le banche devono ovviamente attrezzarsi per massimizzare i recuperi, che dipendono dalle caratteristiche delle esposizioni in sofferenza. Considerato che molti NPL sono garantiti da real estate (il 34,6% delle famiglie con crediti in sofferenza possiede almeno un fabbricato, dato che sale al 36,0% per le imprese), è necessario che si consolidi l'attuale, timida ripresa delle quotazioni immobiliari, per ora concentrata nelle zone metropolitane.

È poi necessario migliorare il coordinamento tra le singole banche, posto che da un'analisi di Eurisc (CRIF) si rileva che circa il 36,5% degli NPL coinvolgono più di un istituto. Per generare recuperi più elevati, dunque perdite minori per il conto economico, è necessario migliorare l'efficienza



La videointervista ad Alberto Sondri

dei processi utilizzati e la qualità delle informazioni disponibili.

Le video interviste della redazione di *Monitorimmobiliare.it*

Gianfranco Torrieri, vice direttore generale dell'Abi:

Vede dei passi in avanti verso il superamento dell'emergenza nel campo degli NPL?

“Prendiamo atto che non esiste un'unica soluzione, ma un insieme di misure, dall'efficientamento all'interno delle banche alla vigilanza. Per altro, da questa giornata è emerso che non si tratta solo di un problema italiano, ma europeo”.

Qual è la sua opinione in merito agli NPL immobiliari?

“A livello di garanzia vi sono maggiori certezze rispetto ad altri crediti deteriorati. I problemi riguardano la lentezza della giustizia in Italia su questo terreno”.

Alberto Sondri, servicing director di Crif:

“Da questa conferenza è emerso un quadro innovativo, con prospettive sicuramente interessanti.



La videointervista ad Andrea Resti

Lo scenario è in evoluzione positiva, anche perché vi è uno sforzo condiviso tra tutti gli attori coinvolti. Il progetto della bad bank europea ha diverse criticità. È di difficile gestione se porta con sé una logica di armonizzazione industriale, dato che è già difficile un'armonizzazione in Italia tra le varie regioni”.

Andrea Resti, professore SDA Bocconi: “E’ interessante che si porti il problema npl sul piano europeo. I crediti deteriorati immobiliari hanno il loro cuore nei commercial. Asset che le banche hanno ereditato dalla crisi e hanno una scarsa competitività sul mercato”.

Alessandro Vandelli, amministratore delegato di Bper:

Siete riconosciuti come una delle banche più solide in Italia, ma il problema degli NPL condiziona tutti. Come giudica il progetto di una bad bank europea per gestire la questione dei crediti deteriorati?

E’ la prima volta che viene mostrata un’attenzione non solo per vigilare e calcolare l’ammontare, ma per provare a superare i problemi. È ancora prematuro



La videointervista ad Alessandro Vandelli

per un’analisi sulla validità della proposta, ma intanto cogliamo il segnale positivo”.

Come Bper avete politiche particolari di gestione degli NPL?

A inizio 2016 abbiamo creato una società interna al gruppo che si occupa dei nostri npl. Inoltre ci siamo affacciati sul mercato per capirne le dinamiche e nel corso del 2016 abbiamo effettuato cessioni per 700 milioni di euro. Era il target che ci eravamo posti per cui non possiamo che essere soddisfatti. Per noi la priorità resta la gestione interna, ma non escludiamo nuove cessioni.

In occasione del recente Assiom Forex ha mostrato interesse per le quote di Arca Sgr in mano alle due banche venete. Farete un’offerta?

Il nostro interesse per Arca è di tipo strategico. Siamo i primi azionisti e i primi collocatori e siamo molto contenti delle performance della società.

Nelle prossime settimane conosceremo le intenzioni di Veneto Banca e Popolare di Vicenza sulla quota che complessivamente arriva al 40% e capiremo, mi auguro insieme agli altri soci, se è il caso di rilevarle.

contenuto esclusivo

a cura di

SCENARI IMMOBILIARI

ISTITUTO INDIPENDENTE DI STUDI E RICERCHE



Piace la casa sul lago

Il mercato della seconda casa ha mantenuto un andamento positivo anche nel corso le 2016, con il **Veneto** che si è confermato tra le prime regioni italiane per località turistiche. Buoni investimenti si possono fare nei comuni sulle sponde del lago di Garda, come Peschiera del Garda, Bardolino, Garda, Malcesine, Lazise e Brenzone. Tra gli italiani che prediligono la zona lago spiccano quelli provenienti dalla Lombardia, dal Veneto stesso e dall'Emilia Romagna.

Prezzi in contrazione

Per il 2016 le località che si affacciano sul lago di Garda hanno perso in media lo 0,7 per cento del

-1,4%

la contrazione dei prezzi
alla fine del 2016

-3,6%

la diminuzione dei prezzi
delle case sul lago di
Garda nel 2015

valore dei prezzi medi a metro quadro rispetto al 2015, ma segnano ugualmente un miglioramento dall'anno precedente, in cui i prezzi avevano perso più di quattro punti percentuali sul 2014. La ripresa segue la tendenza italiana delle località lacuali, per cui la contrazione dei prezzi si stima all'1,4 per cento a fine 2016, in miglioramento rispetto al meno 3,6 del 2015.

Malcesine al top

Il prezzo più alto a metro quadro di 4.650 euro nel 2015 è stato registrato a Malcesine, che per il 2016 ha riportato una variazione positiva dell'1,4 per cento. Il comune che piace maggiormente sia perché è la località più grande sia perché in inverno è possibile sciare avendo la vista sul lago di Garda. Risulta particolarmente apprezzata per il panorama che offre anche la Val di Sogno, una frazione di Malcesine che si affaccia direttamente sulle sponde del lago. Oltre a Malcesine, i prezzi risultano in ripresa anche a Peschiera del Garda, che ha registrato un aumento dell'1,6 per cento, in contro tendenza rispetto alla media italiana. Ancora più consistente la crescita per **Bardolino**, molto richiesta perché ben servita e vivace anche nei periodi meno turistici, con un prezzo medio di 2.450 euro a metro quadro, cioè circa il due per cento in più dal 2015. Garda ha fatto registrare ancora un valore negativo dell'1,6 per cento tra il 2016 e il 2015, ma è notevole la ripresa dall'anno precedente, in cui la contrazione era arrivata a più del sei per cento.

Prezzi euro/mq del settore residenziale sul lago di Garda

Città	2014		2015		2016		var % 2016/2015
	Min	Max	Min	Max	Min	Max	
MALCESINE	2.250	4.750	2.150	4.650	2.200	4.700	1,4
PESCHIERA DEL GARDA	2.250	4.350	2.150	4.350	2.150	4.400	1,6
GARDA	2.750	4.550	2.550	4.350	2.500	4.300	-1,6
BARDOLINO	1.750	3.600	1.700	3.700	1.700	3.800	2,1
BRENZONE	1.950	3.650	1.850	3.750	1.800	3.800	-1,9
LAZISE	2.250	3.750	2.150	3.650	2.100	3.650	-1,8
Media laghi Italia							-1,4

MIN = Minimo MAX = Massimo

Fonte: Scenari Immobiliari



Prezzi in via di stabilizzazione

**SCARICA
LA RICERCA**

-1,2%
il calo dei prezzi nel
secondo semestre 2016

I prezzi degli immobili residenziali in Italia sono vicini alla stabilità: dopo anni di drastici cali, secondo l'Osservatorio dell'Ufficio Studi di **Immobiliare.it**, il secondo semestre 2016 ha segnato un calo dei prezzi dell'1,2%, l'oscillazione più contenuta rilevata dal portale negli ultimi tre anni.

Svolta vicina

La strada verso un mercato finalmente più solido è ancora più visibile se si guarda al dato trimestrale, relativo agli ultimi mesi del 2016: in questo caso la variazione dei prezzi resta negativa ma si ferma appena allo 0,7%. Se il 2015 si era chiuso con un -5,1% di calo annuale, il 2016 si dimostra migliore, con prezzi in

	dicembre 2016	Variazioni		
	Media di €/mq	12 MESI	6 MESI	3 MESI
		dic 15-dic	giu 16 - dic	sett 16-dic
Nord	1.952	-2,0%	-0,8%	-0,5%
Centro	2.341	-2,7%	-1,7%	-0,8%
Sud	1.629	-2,7%	-1,4%	-0,8%
ITALIA	1.940	-2,4%	-1,2%	-0,7%

diminuzione del 2,4% sui dodici mesi.

Sotto i 2mila euro al mq

Nel mese di dicembre 2016 il costo medio degli immobili residenziali in Italia è stato pari a **1.940 euro al metro quadro**.

Questo valore varia nelle diverse aree del Paese: la zona più cara si conferma quella del Centro, con valori che arrivano a 2.341 euro al metro quadro; Il Nord cala a 1.952 euro, mentre il Sud rimane l'area con costi meno elevati pari mediamente a 1.629 euro al metro quadrato. Nel secondo semestre del 2016 il Nord è la zona che più delle altre si avvicina alla stabilità dei prezzi degli immobili, con una riduzione dello 0,8% che diventa -0,5% su base trimestrale.

Al Centro e al Sud il calo è più evidente anche rispetto alla media nazionale arrivando rispettivamente al -1,7% e al -1,4% nel secondo semestre. In entrambe le aree l'analisi sull'ultimo trimestre 2016 registra una riduzione dei prezzi pari allo 0,8%.

Permane un grande divario fra i grandi e piccoli centri: dove si registrano oltre 250 mila residenti, la cifra media al metro quadro è pari a 2.580 euro; si scende a 1.695 euro per le città con meno di 250 mila abitanti. Guardando però alle variazioni dei prezzi, le due realtà si avvicinano e tendono alla stabilità in

maniera praticamente identica, con un calo del 0,9% nell'ultimo trimestre del 2016.

Firenze è la più cara

Come nel primo semestre, anche la seconda metà del 2016 incorona **Firenze** come il capoluogo di regione più caro d'Italia, con valori al metro quadro pari a 3.428 euro; ma se nella rilevazione precedente i prezzi erano in calo, adesso la tendenza si è invertita e, per l'ultimo semestre 2016, si registra un aumento dello 0,3%, che sale allo 0,4% su base trimestrale (settembre-dicembre 2016). Anche la seconda e la terza posizione della classifica dei capoluoghi rimangono invariate: **Roma** è seconda, con 3.327 euro al metro quadro (-2,5% nell'anno, ma soltanto -0,6% nell'ultimo trimestre); **Milano** resta terza con una media di 3.216 euro al metro quadro, valore in calo dell'1,2% nel semestre e più in discesa nell'ultimo trimestre 2016 con un -1,6%. Anche la coda della classifica rimane invariata ma emergono alcuni segnali di ripresa da evidenziare. **Catanzaro** rimane il capoluogo di regione più economico: per comprare un immobile residenziale qui si spendono mediamente 1.129 euro, cifra che è scesa del 5,5% rispetto al 2015 ma che risulta in crescita dello 0,2% nell'ultimo trimestre del 2016.



Mutui, i tassi rialzano la testa

**SCARICA
LA RICERCA**

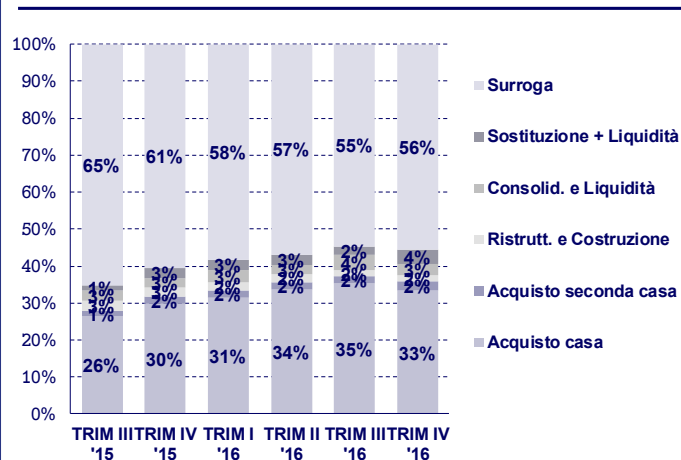
1,7%
il miglior tasso fisso a
gennaio 2017

Cambio di rotta per i tassi sui mutui. Dopo una lunga discesa, si torna a salire in linea con le tensioni sui tassi nel Vecchio Continente.

Fisso, si parte dall'1,7%

Per una operazione di mutuo di 140.000 euro, durata 20 anni, valore immobile 220.000 euro, i migliori tassi finiti per i **mutui a tasso fisso** si posizionano infatti a gennaio 2017 attorno all'1,70% contro un omologo 1,55% dello scorso ottobre 2016. E tale aumento non assorbe ancora completamente l'aumento registrato degli indici IRS che, per la durata 20 anni, sono aumentati nel periodo ottobre 2016 – gennaio 2017 di ben 40 punti base (dallo 0,90% medio di ottobre all'1,30% odierno).

Ripartizione % delle erogazioni per finalità



Bussola Mutui CRIF – MutuiSupermarket.it, n. 18 - gennaio 2017

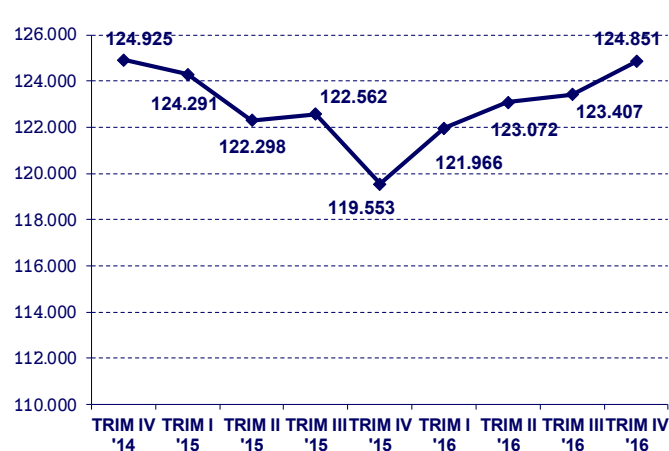
Le condizioni restano comunque ancora **estremamente favorevoli** per privati e famiglie che intendono sottoscrivere un nuovo finanziamento per l'acquisto della propria casa o per la surroga del proprio mutuo in essere. Ma, al contempo, si registrano chiaramente i primi segnali di revisione al rialzo delle offerte di mutui da parte del sistema creditizio, dopo 12 mesi di contrazioni ininterrotte.

Questi alcuni dei dati che emergono dalla nuova edizione della Bussola Mutui, il bollettino trimestrale firmato CRIF e MutuiSupermarket.it che offre una panoramica aggiornata e completa delle tendenze in atto nel mercato italiano dei mutui residenziali e immobiliare.

La surroga conta più della metà

A livello di nuove erogazioni di mutuo attraverso il canale online, la finalità surroga continua a rappresentare circa il **56% del totale** delle erogazioni anche nel quarto trimestre 2016, dopo essere arrivata a spiegare anche il 65% del totale erogati nel terzo trimestre 2015. Sul canale tradizionale, invece, il peso delle surroghe si è attestato intorno al 25%, in progressiva contrazione dopo il picco

Importo medio richiesto – Valori in Euro



Bussola Mutui CRIF – MutuiSupermarket.it, n. 18 - gennaio 2017

degli anni precedenti.

Scendono i default

Stefano Magnolfi, Direttore Real Estate Services di CRIF: “Un fenomeno interessante che ha caratterizzato tutto il 2016 è stato sicuramente il lento ma progressivo calo del tasso di default dei mutui immobiliari. A settembre 2016 la rischiosità dei mutui ha infatti raggiunto l'1,4%, il livello più basso osservato negli ultimi 4 anni. Questo andamento, che ha caratterizzato non solo i mutui ma tutto il comparto del credito alle famiglie, può essere spiegato da molteplici fattori. In buona parte a contribuire alla riduzione della rischiosità del credito sono state le banche stesse, che hanno iniziato ad adottare politiche di selezione più attente nel tentativo di evitare ulteriori crediti deteriorati in futuro. Inoltre, hanno di certo contribuito anche il livello dei tassi di interesse, che si sono mantenuti bassi per tutto il periodo di osservazione, l'aumento tendenziale del reddito pro-capite e la possibilità di rinegoziare le condizioni del prestito, che ha agevolato le famiglie a rendere più sostenibile il proprio debito”.



IDeA FIMIT_{sgr}

STIAMO **COSTRUENDO** CON TUTTI VOI
UN FUTURO PIÙ **SOLIDO**



ECYB.FI

IDeA FIMIT sgr

Via Mercadante 18 00198 Roma

T. (+39) 06 681631 F. (+39) 06 68192090

Via Brera 21 20121 Milano

T. (+39) 02 725171 F. (+39) 02 72021939

WWW.IDEAFIMIT.IT