

Il Settimanale  
del Real Estate  
e dell'Asset  
Management

Anno III - 2019  
Numero 258  
05 - 11 ottobre

# REVIEW

WEB EDITION

## Caselle Open Mall: il nuovo format che cancella la concorrenza

**Gio Ponti rinasce a Milano  
con Allianz (Video)**

**Pregio super: 18 mila/mq  
a Milano (Video)**

**Si parla di infrastrutture  
per Genova (video)**





# CASELLE OPEN MALL:

il nuovo format che cancella la concorrenza

Un progetto presentato nel 2006, autorizzazioni che arrivano finalmente dopo 13 anni (pochi giorni fa) uno sviluppo che si completerà nel 2022 per un costo complessivo di oltre 300 milioni di euro. Il progetto Caselle Open Mall di Aedes dopo questo percorso

autorizzativo lungo e complesso è pronto per dire addio al classico centro commerciale e aprire una nuova tipologia di luogo dedicato al retail ma non solo. Ne abbiamo parlato con Giuseppe Roveda, amministratore delegato di Aedes.

Abbiamo ritirato i permessi per costruire Caselle Open Mall il 30 settembre. Per me significa un po' di soddisfazione. Sono andato a Caselle per la prima volta nel luglio del 2006, quasi 13 anni fa. Si tratta di un progetto grande, complesso, con procedure amministrative tortuose, cambi di leggi regionali lungo il percorso e soprattutto cambi di progetto.

A fine 2013 abbiamo preso la decisione durante lo sviluppo del processo amministrativo di cambiare progetto, di spostarci dal classico centro commerciale, shopping center con ipermercato e la solita galleria, a un progetto che abbiamo battezzato Open Mall progetto Life style che ci sembrava più opportuno intraprendere rispetto agli sviluppi fatti in passato.

Questo per una consuetudine dei consumatori e dei trend in atto anche portati dall'e-commerce che stava iniziando a progredire. E' stata una scommessa perché siamo passati da un format collaudato a un nuovo modello come è successo nel 1998 quando a Serravalle è stato realizzato il primo outlet in Italia.

**Tutti pensavano che facessimo un centro commerciale tradizionale, invece abbiamo sviluppato un modello che in Europa si era già affermato.**

Anche in questo caso la nostra idea nasce dallo studio. Siamo andati negli Stati Uniti abbiamo visto i trend e le novità e abbiamo preso un'idea che altri avevano già sviluppato. L'idea poi va radicata sul territorio, adeguata alla singola realtà e al bacino dei residenti.

C'è uno sviluppo dell'idea.

La scommessa fatta nel 2013 di andare su un format diverso ha pagato perché oggi conosciamo benissimo la trasformazione in atto sui centri commerciali tradizionali, soprattutto in certe zone d'Italia, dove gli ipermercati non sono più performanti come una volta e quindi c'è un processo di trasformazione in atto.



Per il futuro possiamo svolgere con serenità le attività propedeutiche all'inizio del grande cantiere di Caselle Open Mall.

La prima è l'attività di leasing, l'affitto degli spazi già iniziata a partire da questa primavera e continuerà anche il prossimo anno per avere una occupancy sempre più elevata. Trattandosi di circa 250 unità da locare c'è moltissimo lavoro da fare.



La seconda attività consiste nell'avvio delle prime interlocuzioni per recuperare la finanza di progetto a servizio dello sviluppo. Per quanto riguarda la parte equity il terreno e i costi sostenuti fino a oggi sono stati propri, non c'è debito e così sarà fino a giugno del 2020. Altro equity arriverà dall'aumento di capitale che Aedes sta portando avanti e che si completerà alla fine dell'anno. Inoltre stiamo consultato potenziali investitori e abbiamo avviato in parallelo le prime interlocuzioni con possibili banche finanziatrici del progetto. Infine l'attività di spostamento dei sottoservizi dell'area per rendere idonea l'edificazione e la bonifica di tipo bellico, essendo l'area



vicino all'aeroporto di Caselle che fu sottoposta a bombardamenti durante la seconda guerra mondiale.

Queste sono tutte attività che arriveranno a primavera 2020, che rappresentano i presupposti per la posa della prima pietra, e poi ci vorranno 24 mesi per completare il lavoro. Questo è il programma dei prossimi 9 mesi. Come sta cambiando il settore dei centri commerciali?

Io seguo il mondo dell'immobiliare retail dalla fine degli anni Ottanta e il settore non è mai stato fermo, i format si sono sempre evoluti. Siamo partiti coi supermercati, superstore, ipermercati, shopping center, retail park, outlet e poi sono arrivati gli hard discount, trasformati in soft discount che poi sono diventati supermercati.

Questo processo ha portato a rilevare che il consumatore non frequenta più come una volta il grande ipermercato ritenuto troppo dispersivo. La spesa è diventata un lavoro, mentre prima era considerato un divertimento. Il consumatore vuole fare la spesa vicino a casa, sotto casa e, dove la logistica lo consente, direttamente a casa grazie al delivery.

Questo ha fatto sì che una porzione di grandi ipermercati fatturi meno. Gli stessi Retail Park nati a fianco dei centri commerciali classici hanno inciso sul fatturato degli ipermercati per una sovrapposizione delle referenze.

Inoltre le persone, giovani e anziani indistintamente, voglio frequentare luoghi confortevoli e gradevoli aperti, dove passare la giornata dove fare shopping e non spesa obbligata, che puoi fare anche online a casa. Il consumatore è sempre più liquido, vuole essere libero di fare esperienze, non solo trovare l'affare e il prodotto di qualità. L'evoluzione l'avevamo già colta a Serravalle Scrivia dove avevamo un punto di osservazione privilegiato con tutti e tre i canali: shopping center tradizionale, il retail park e l'outlet. Si vedeva dove i fatturati crescevano e dove calavano, è stato per noi un osservatorio preciso che ci ha consentito di cambiare il progetto di Caselle Open Mall nel 2013.

Lo abbiamo modificato togliendo il grande ipermercato, inserendo un superstore di servizio più piccolo e puntando sulle nuove anime: spazi dedicati al tempo libero e ai servizi alla persona. Abbiamo puntato sul food,

l'offerta di ristorazione è qualitativa e variegata, sui servizi e benessere della persona e infine su servizi professionali con uffici.

Dal punto di vista infrastrutturale e architettonico abbiamo puntato sulla naturalità del centro che è prevalentemente aperto, alcune zone sono coperte con una galleria di tipo urbana non climatizzata ma ha una mitigazione delle temperature attraverso l'effetto serra della costruzione in inverno, mentre per l'estate il clima è calmierato da filtri solari, la presenza del verde e acqua. La parte food è totalmente climatizzata per rendere piacevole la pausa pranzo.

L'accessibilità all'area rappresenta un investimento molto importante sia in termini logistici sia di percorribilità con le automobili. Il progetto è collegato alla stazione ferroviaria. Infine ci sarà un people mover, un mezzo elettrico con guida artificiale che collegherà la stazione ferroviaria al COM e che consentirà di spostarsi dentro al centro.

La sostenibilità ambientale, sia in termini di consumi energetici ridotti perché la galleria non è climatizzata ma preferendo l'utilizzo dell'energia geotermica e solare, un energy center dedicato al centro che porterà dei vantaggi

di risparmio anche ai tenants. Grande importanza è stata data all'identità del progetto Caselle Open Mall che coniuga una modernità di progetto con i luoghi tipici del territorio.

Abbiamo voluto riproporre un concetto di architettura urbana presente a Torino che rappresenta la tradizione unita alla tecnologia. Infine c'è il tema dell'esperienzialità. Oggi non li chiamiamo più centri commerciali, ma destination center. Il 70% è rappresentato da retail e il 30% è altro. Negli USA addirittura questo rapporto è 50 e 50. La gente vuole fare delle esperienze, non si muove solo per lo sconto e per la qualità, ma vuole essere soddisfatto e vuole mangiare in un bel locale, conoscere gente e vedere cose interessanti.



L'esperienzialità è il fattore che manca al canale online, in un centro mi posso confrontare con altre persone.

L'integrazione con l'on line con il destination center è totale. Devo poter consegnare all'interno del centro quello che un visitatore vuole. E' un prodotto con una forte innovazione perché deve funzionare per i prossimi 20 anni.

Oltre a Caselle stiamo ristrutturando due edifici ad uso direzionale a Milano, le torri Richard. Stiamo aumentando l'occupancy della Fase C del Serravalle Retail Park, siamo al 90% ed entro la fine dell'anno dovremmo arrivare al 95%. Stiamo portando avanti alcune dismissioni di beni non strategici del portafoglio immobiliare. La liquidità che deriverà da queste operazioni sarà destinata all'acquisto di un portafoglio di immobili già a reddito che cercheremo di fare nel primo semestre 2020.



**GUARDA L'INTERVISTA: Giuseppe Roveda** 

# LA BANCA D'ITALIA AVVIA LA VENDITA DI IMMOBILI SITI IN ASCOLI PICENO, SENZA BASE D'ASTA

La Banca d'Italia intende alienare, per singoli lotti, i seguenti immobili siti in Ascoli Piceno, con una procedura di vendita senza base d'asta:



**LOTTO A:** Corso G. Mazzini, 207 e Largo dei Cataldi, 2 (ex Filiale e alloggi)

Il complesso immobiliare si trova nel centro storico, tra Piazza del Popolo e Piazza Arringo ed è composto da "Palazzo Cataldi" e da "Palazzo Imberti-Morganti".

La superficie commerciale complessiva è di circa 3400 mq. Le varie unità del complesso immobiliare hanno le seguenti destinazioni d'uso: istituto di credito, residenziale e cabina trasformazione elettrica.

Il complesso immobiliare è sottoposto a vincolo di interesse storico-architettonico-archeologico ai sensi del D. Lgs. n. 42/2004 e s.m.i.. La vendita è subordinata al rilascio dell'autorizzazione del Ministero dei Beni e della Attività Culturali e del Turismo.

Il complesso si vende libero salvo il locale con accesso da Rua dei Tre Re, concesso in locazione all'ENEL come cabina di trasformazione elettrica.

Classe energetica: E - 18.611 KWh/m<sup>3</sup> anno (non residenziale)

Classe energetica: G - da 118.215 KWh/m<sup>2</sup> anno a 238.547 KWh/m<sup>2</sup> anno (residenziale)

**LOTTO B:** Via Giudea, 30 (ex casermetta)

L'immobile è di proprietà della Banca d'Italia dal 1980 ed è stato adibito quale caserma dei Carabinieri in servizio per l'Istituto.

L'edificio è disposto su due piani oltre al piano interrato (scantinato) e al piano terra e ha destinazione d'uso "caserma".

Ha una superficie commerciale di circa 400 mq e dispone di un terrazzo di circa 25 mq.

L'immobile si vende libero.

Classe energetica: F - 35.998 KWh/m<sup>3</sup> anno

Il termine per la presentazione delle manifestazioni di interesse è il 16 ottobre 2019.

Per maggiori informazioni e contatti

[www.bancaditalia.it/chi-siamo/beni-immobili](http://www.bancaditalia.it/chi-siamo/beni-immobili)



**BANCA D'ITALIA**  
EUROSISTEMA

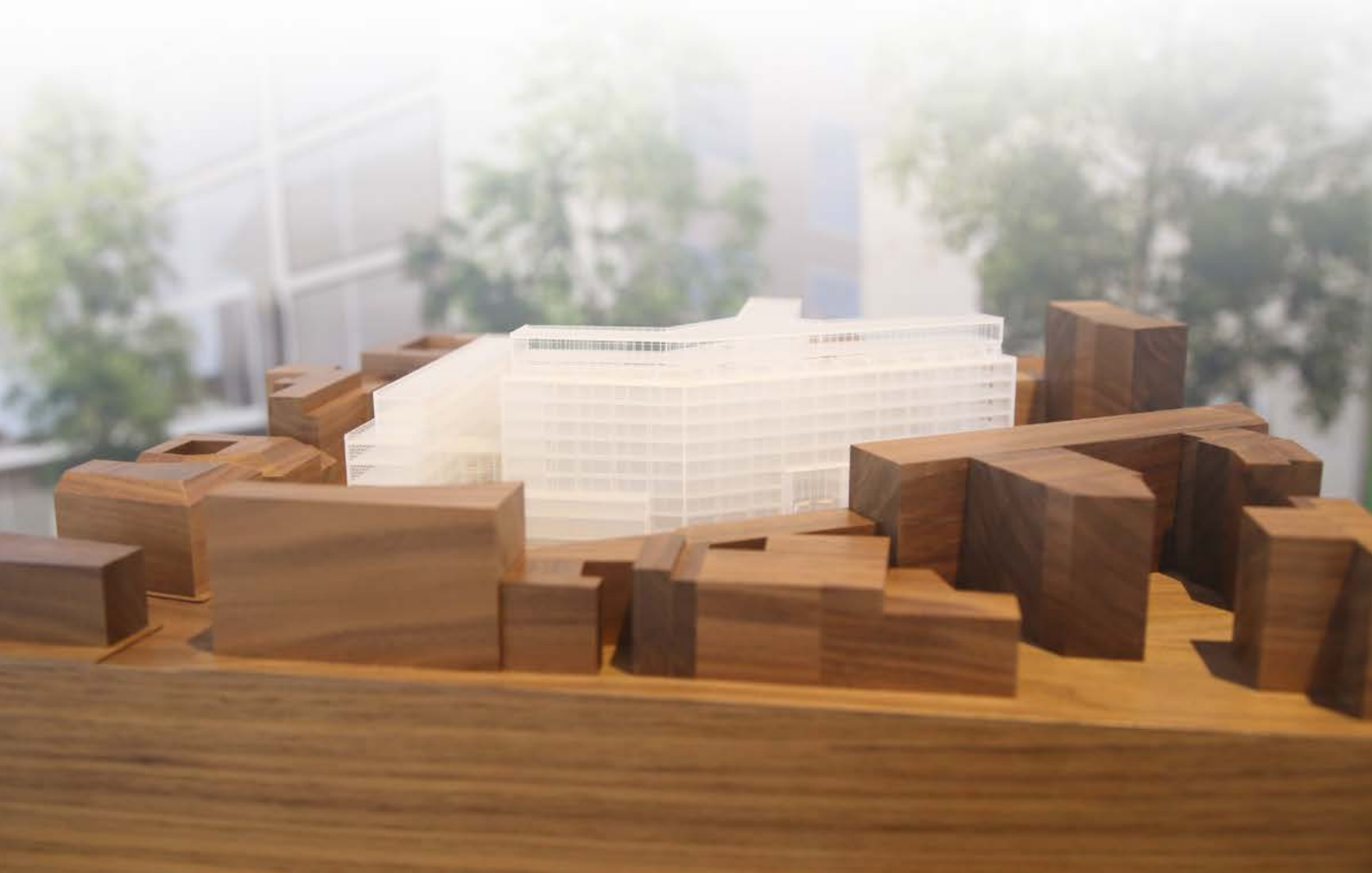
# Gio Ponti rinasce a Milano con Allianz

---

Un collettivo statunitense di fama mondiale di architetti, designer, ingegneri e progettisti sta mettendo mano alle palazzine di Milano disegnate fra il 1958 e il 1962 da Gio Ponti, con Piero Portaluppi e Antonio Fornaroli. Il complesso di corso Italia 23 di proprietà di Allianz Italia, nel cuore di Milano, viene riqualificato infatti da Allianz Real Estate con un progetto a firma Skidmore

Owings & Merrill, responsabile di alcuni degli edifici tecnicamente più avanzati al mondo.

L'intervento segue la decisione di Allianz Italia di spostare nel 2018 tutti gli uffici milanesi nella Torre Allianz, progettata da Arata Isozaki e Andrea Maffei nel nuovo quartiere di City Life, uno dei grattacieli più importanti della città e il più alto in tutta Italia.



I lavori riguardano una superficie di 45.000 metri quadrati in tre edifici, con un terrazzo con vista sulla città, in una zona in cui è prevista l'apertura della linea 4 della metropolitana, in un quartiere Santa Sofia, legato da sessant'anni al complesso edilizio che è stato prima sede Ras, poi della nuova holding con Allianz dal 2006.

**La ristrutturazione punta a creare un campus urbano che rappresenti un nuovo modo di concepire gli spazi di lavoro e la sostenibilità, con la potenzialità di ospitare 3.000 persone nelle tre palazzine di Allianz Real Estate,**

che ha evidenziato come siano in corso trattative con più soggetti, possibili destinatari di questi spazi. La società, infatti, prevede di andare verso una soluzione multi-tenant, in cui soggetti diversi prendono in affitto parti del complesso, ma non è esclusa una soluzione con un solo tenant. “Abbiamo effettuato un investimento importante, che non possiamo ancora quantificare

ufficialmente perchè le cifre non sono definitive. Per l'affitto, abbiamo dialoghi aperti con vari soggetti, non c'è ancora nulla di definitivo. Il complesso è molto interessante, quindi riscuote grande interesse. Ci potrebbero essere parti dedicate al food e al coworking”, ha detto Donato Saponara, head of transactions West Europe e country head Italia di Allianz Real Estate. L'obiettivo del progetto è, infatti, valorizzare gli edifici e, di conseguenza, generare ricadute positive sull'intera area. Un'operazione per cui “ci sarà un buon ritorno” ha affermato Alexander Gebauer, Ceo Allianz Real Estate per l'Europa occidentale che ha aggiunto: “Siamo investitori di lungo termine, non compriamo asset a poco prezzo, li ristrutturiamo e li rivendiamo subito a un prezzo più alto. Pensiamo invece a creare valore, che è un tema chiave per noi, anche attraverso la sostenibilità e il well-being dei progetti che seguiamo. Questo per noi è un punto di partenza, dobbiamo guardare al futuro e avere standard elevati, anche in termini di sostenibilità e di sfide ambientali. L'innovazione è al centro di quello che facciamo e le tendenze che vediamo, specialmente nel campo

della tecnologia, ma anche delle sfide ambientali e dello stile di vita delle persone che vivono e lavorano nelle nostre proprietà immobiliari, stanno cambiando profondamente le basi del settore real estate. Abbiamo vissuto e valorizzato l'edificio, oltre a essere vicini alla comunità, per sessant'anni e ora, come proprietà, crederemo di nuovo un edificio moderno e all'avanguardia". Un edificio che verrà ottimizzato dal punto di vista ambientale, ma non solo. Parola del collettivo che lo progetta, attraverso Yasemin Kologlu, design director: "Riteniamo che la sostenibilità non tocchi soltanto temi di efficienza di risorse e costi operativi, ma che riguardi anche la ricerca proattiva di soluzioni in termini di design a supporto della salute e del benessere degli abitanti". Corso Italia 23 ha, infatti, un design pensato per integrare standard tecnologici e di sostenibilità, che permetteranno di superare le barriere architettoniche esistenti e di ottimizzare il risparmio energetico attraverso l'uso di pannelli solari e nuovi materiali per le facciate che ridurranno la dispersione di calore del 60%. I servizi e le aree comuni introdurranno spazi di socializzazione intorno al luogo

di lavoro, con un processo di riqualificazione e di definizione di una nuova identità per il complesso.

"Portiamo avanti progetti ambiziosi e importanti e crediamo che questo sarà uno di quelli, per via della location dell'edificio, ma anche per quello che rappresenta per Milano, di cui è patrimonio. Vogliamo dare una nuova identità al complesso. La sua storia deve continuare, anche a beneficio della città", ha aggiunto Yasemin Kologlu sottolineando che "il progetto rappresenta un'opportunità storica di rilancio per l'area di Santa Sofia in una nuova destinazione uffici per la città, in tal modo rafforzando lo sviluppo di Milano".



Quello che viene restituito a Milano e al suo quartiere è un complesso senza tempo, dove la solidità del concept, la rielaborazione dell'heritage e la sostenibilità integrata sono studiati per resistere alle mode e ai cambiamenti del tessuto urbano.

La città “non sarebbe quella che è senza le grandi aziende e le piccole realtà del territorio. Oggi molte grandi aziende hanno capito che svolgono un ruolo di natura non solo produttiva, ma anche sociale. Alcune grandi trasformazioni che abbiamo visto in questi anni avvengono perchè le aziende decidono di investire negli immobili e nelle aree che li circondano”, ha detto Piero Pelizzaro, chief resilience officer del Comune di Milano, sottolineando che la città “sta facendo un lavoro sulla resilienza dell'urbanistica, cercando di delineare strumenti e strategie concrete in ottica di sostenibilità e climate change”. Le società come Allianz e in generale “gli attori privati – ha concluso - sono uno stimolo ad andare oltre, spronando anche la pubblica amministrazione”.



**GUARDA L'INTERVISTA: Donato Saponara** 

# LA BANCA D'ITALIA AVVIA LA VENDITA DI UN IMMOBILE SITO IN CASERTA, PIAZZA VANVITELLI, 1/3, SENZA BASE D'ASTA



La Banca d'Italia intende alienare l'immobile sito in Caserta, Piazza Vanvitelli 1/3, con una procedura di vendita senza base d'asta.

L'edificio si trova nel centro storico della città di Caserta all'angolo fra Piazza Vanvitelli e il Corso Pietro Giannone, a poche centinaia di metri dalla Reggia settecentesca e il suo parco.

L'immobile non è sottoposto a vincolo di interesse storico-artistico ad eccezione delle facciate su Piazza Vanvitelli e Corso Pietro Giannone.

Il complesso immobiliare è stato totalmente ristrutturato nel 1973, conservando solo le facciate del preesistente corpo di fabbrica che prospettava Piazza Vanvitelli.

Lo stabile ha forma in pianta a "L" ed è costituito da due corpi di fabbrica, in continuità strutturale al piano interrato ed in aderenza al piano terra, aventi tipologie costruttive e architettoniche diverse: il corpo principale, pluripiano, prospiciente Piazza Vanvitelli e quello retrostante direttamente collegato che prospetta Via Giannone.

L'immobile ha una superficie commerciale di circa mq 4.800.

Le diverse unità poste all'interno dello stabile hanno le seguenti destinazioni d'uso: istituto di credito, residenziale, magazzino e cabina enel.

L'edificio si vende libero.

Classe energetica uffici e assimilabili: F - 15,95 kWh/m<sup>3</sup>/anno.

Classe energetica abitazioni: da F a G - da 81,59 kWh/m<sup>2</sup>/anno a 237,83 kWh/m<sup>2</sup>/anno.

Il termine per la presentazione delle manifestazioni di interesse è il 16 ottobre 2019.

Per maggiori informazioni e contatti [www.bancaditalia.it/chi-siamo/beni-immobili](http://www.bancaditalia.it/chi-siamo/beni-immobili)



**BANCA D'ITALIA**  
EUROSISTEMA

# Pregio super: 18 mila/mq a Milano

---

Il mercato immobiliare di pregio a Milano e Roma viaggia a un passo rapido, a prova di crisi, e le prospettive sono ugualmente positive, con una conferma se non un'accelerazione della tendenza. In alcune zone di Milano, per esempio il Quadrilatero, i prezzi toccano punte di 18.000 euro al metro quadro, a Roma si arriva ai 12.000 euro del Centro Storico. Inoltre, nel 2018 nel capoluogo lombardo le compravendite nel mattone di pregio sono salite del 3,4%, con 24.500 transazioni e un fatturato complessivo di 5,9 miliardi di euro, mentre a Roma la crescita annua è del 3,4% con 32.000 transazioni e un fatturato di 7,3 miliardi.



E' quanto emerge dal Market Report Milano/Roma realizzato da Engel & Volkers, in collaborazione con Nomisma, e relativo al primo semestre 2019, secondo cui il dato del primo semestre 2019 conferma il trend di crescita con un +8,5% annuo delle compravendite nel pregio a Milano e del 6,9% a Roma.

“In passato si vedevano dinamiche più coerenti, Milano anticipava le tendenze e il resto del Paese poi seguiva. Ora Milano sembra avere intercettato i trend delle grandi capitali estere, ma le altre città arrancano, solo Roma sembra riuscire a mettersi in scia, ma il capoluogo lombardo viaggia a un passo diverso e la tendenza è destinata a proseguire negli anni a venire”, ha detto Luca Dondi, amministratore delegato di Nomisma, a margine della presentazione del rapporto. Milano, del resto, anche grazie a una serie di maxi-eventi, come l'Expo 2015 e come saranno le Olimpiadi 2026, “riesce a catalizzare investimenti e a sopperire alla stagnazione della crescita del Pil, si crea un effetto virtuoso che consente alla città in un certo senso di auto-sostenersi, generando un clima di maggiore fiducia per gli investimenti”, ha aggiunto Roberto Magaglio, license partner Engel & Volkers Milano.

Gli investitori, soprattutto a Milano, stanno, dunque, ingaggiando una corsa agli immobili di pregio, anche in vista, appunto, di un prossimo rialzo dei prezzi e grazie alle condizioni vantaggiose del credito. Il trend del mercato premia oggi soprattutto i bilocali da mettere sul mercato degli affitti brevi, un investimento che può avere valori elevati se l'immobile si trova nelle zone del centro e in edifici di pregio. E lo dimostra il fatto che il collocamento per gli immobili di taglio medio (inferiori a 80 mq) è di 1-2 mesi contro tempi più lunghi per gli immobili più grandi fino a una forbice di 2-6 mesi per i tagli oltre 160 mq.

**“Il recupero della componente per investimento spinge alla ricerca di soluzioni che consentano di dedicare alla locazione breve una parte dell'offerta - dice Luca Dondi -.**

**Si punta pertanto anche al frazionamento di grandi superfici che, dato che a Milano i tassi di rendimento sono oggi più contenuti, consente di recuperare redditività”.**

“Milano era già molto attrattiva e lo è diventata ancora di più grazie a progetti di riqualificazione che hanno portato servizi all’altezza, questo crea un effetto virtuoso sull’economia. Gli investitori istituzionali portano il proprio quartier generale in città, che diventa sempre più luogo dove vivere, lavorare e portare i propri dipendenti”, ha detto Alberto Cogliati, direttore commerciale Engel & Volkers Italia, sottolineando che “la questione di Roma è diversa, perchè ha meno servizi, ma ha solo da guadagnare da un cambio di passo”.

Il mercato romano è, infatti, ancora impantanato in logiche di crisi. Ma la domanda è in aumento nel Centro storico e per immobili di piccole-medie dimensioni.

La tendenza espansiva è confermata nel primo semestre 2019 (+6,9%).

Nel segmento del pregio, le zone più dinamiche per volume di compravendite e locazioni sono, oltre al Centro Storico, zona target privilegiata per gli investitori, anche Parioli, San Giovanni ed Eur.



Il maggiore interesse si è concentrato nelle aree di Trastevere, Monteverde Vecchio e Gianicolo, dove si concentra anche la vita mondana.

La domanda di pregio richiede a Roma, e particolarmente in Centro Storico, posizione e affacci importanti, piano alto o attico, terrazzi, posizione ben servita, qualità dell'edificio e presenza di box o posto auto. Tuttavia, l'offerta di pregio che risponde a tali criteri rimane numericamente inadeguata rispetto alle richieste.

E la scarsità degli oggetti spinge alla contrazione i tempi di acquisto: si vende in poche settimane. Significativa è la domanda in arrivo dall'estero, canalizzata da Engel & Völkers soprattutto dal Nord Europa. “Nel primo semestre 2019 il trend della domanda non ha subito sostanziali cambiamenti rispetto ai sei mesi precedenti e i prezzi si sono confermati stabili con leggeri segnali di flessione in alcune zone. La domanda si è rivelata vivace”, ha detto Helio Cordeiro Teixeira, managing director presso il market center Engel & Vokers di Roma.

Guardando avanti, la tendenza è destinata a rafforzarsi: “Supponendo che l'evoluzione

dell'economia sia quello previsto e che non ci saranno eventi fortemente inattesi, il trend dovrebbe proseguire, con Milano in accelerata e le altre città a seguire, con tassi più contenuti”, ha detto Luca Dondi.

Per quanto riguarda il mercato commerciale della Lombardia continua la ripresa degli scambi che a Milano hanno superato il livello del 2011. Nel 2018, gli uffici compravenduti nel complesso delle 6 province target rappresenta il 76,5 % (36,5% senza Milano) del totale direzionale della Lombardia. Con 2.866 transazioni di uffici a livello regionale, il comparto registra una crescita del 2,4% rispetto al 2017.

Fatta eccezione per Milano, che mostra in quasi tutti i comparti un trend semestrale positivo, e per Brescia, che mantiene una forte stabilità, la situazione dei prezzi e dei canoni nelle province target non è del tutto positiva. La variazione semestrale è leggermente negativa a Como, Bergamo e Monza-Brianza, che dopo Milano e Brescia, rappresenta la provincia con la fascia di prezzi più elevata (1.410 – 1.735 euro/mq). I rendimenti medi lordi da locazione sono più elevati a Varese e Bergamo (entrambi 5,3%).

Ottimi rendimenti sul fronte degli uffici strutturati si registrano nell'area di Milano (7,3%-7,8%) e di Monza (6,5% - 7,5%).

L'outlook di Engel & Völkers Commercial per il secondo semestre 2019 conferma per Milano tutti gli indicatori di mercato in crescita con domanda sostenuta e prezzi e canoni in aumento.

Per le province lombarde nel complesso i valori sono previsti sostanzialmente stazionari con domanda stabile o in crescita. Previsti prezzi e canoni in calo a Monza per gli uffici e a Varese per i negozi.



**GUARDA L'INTERVISTA: Luca Dondi** 



**Alberto Cogliati** 



**Gianluca Sinisi** 

# LA BANCA D'ITALIA AVVIA LA VENDITA DI UN IMMOBILE SITO IN SIENA, VIA DELLA STUFASECCA 34, SENZA BASE D'ASTA

Il complesso immobiliare di cui trattasi è stato sede della Filiale di Siena della Banca d'Italia. E' ubicato all'interno del perimetro del Centro Storico tra Via della Stufa Secca e Via Pian d'Ovile.



L'edificio, formato da tre corpi di fabbrica, è un unicum architettonico in cui le parti nuove sono strettamente collegate a quella preesistente che è stata totalmente restaurata.

Il primo corpo presenta cinque piani verso valle e due a monte e verso via della Stufa Secca ed è completato da un volume a un piano con pianta a "U" contenente un corridoio coperto che delimita un cortile interno sistemato a verde.

Il secondo corpo si innesta al precedente e il suo prospetto verso il piazzale risulta fortemente caratterizzato dalla presenza, nell'angolo nord, di uno sperone triangolare.

Il terzo edificio, la Palazzina Nava, è costituito da un edificio ottocentesco sottoposto a vincolo d'interesse storico-artistico. E' stato completamente ristrutturato e inserito nel nuovo complesso edilizio e si sviluppa su tre piani oltre la copertura a pianta pressoché rettangolare. Il complesso ha una superficie commerciale di mq 4.408.

Inoltre, completano il complesso un edificio accessorio, già adibito a dopolavoro, sul lato di Via Garibaldi di superficie commerciale pari a circa mq 120 e un edificio adibito ad alloggio distribuito su due piani, avente superficie commerciale di circa mq 200.

Parte del complesso immobiliare è sottoposto al vincolo di interesse storico-artistico. La vendita è, pertanto, subordinata al rilascio dell'autorizzazione del Ministero dei beni e delle attività culturali e del turismo.

Le diverse unità poste all'interno del complesso immobiliare hanno le seguenti destinazioni d'uso: istituto di credito, residenziale, caserma, opificio, locali di deposito, autorimesse. L'immobile si vende libero.

Classe energetica: E 12,9 kWh/m<sup>3</sup>a

Il termine per la presentazione delle manifestazioni di interesse è il 16 ottobre 2019.

Per maggiori informazioni e dettagli [www.bancaditalia.it/chi-siamo/beni-immobili](http://www.bancaditalia.it/chi-siamo/beni-immobili)



**BANCA D'ITALIA**  
EUROSISTEMA

# Si parla di infrastrutture per Genova

Determinare un incontro tecnico dove analizzare le esigenze di sviluppo infrastrutturale e di riassetto logistico della zona di Genova e non solo.

E' stato questo l'obiettivo del convegno dal titolo "Genova: connettere città, porto, Terzo Valico, retroporti", organizzato dall'ordine degli Ingegneri della provincia di Milano.



Commissione Infrastrutture e Trasporti Ordine Ingegneri di Milano e coordinatore analoga Commissione CROIL: "Se una persona viaggia in autostrada vede la quantità di camion che rappresenta l'80, il 90% del traffico merci in Italia.

La situazione non è naturale, gli altri Paesi hanno una quota inferiore di traffico su strada. L'obiettivo di questo incontro è capire perchè da noi il traffico ferroviario trasporta molto meno di quello che potrebbe e perchè questo sistema non funziona come dovrebbe. Non è uno scontro tra sistemi ma un ragionamento su come integrare l'uno con l'altro. Questo discorso presuppone una risposta molteplice, presuppone che ci siano dei porti che ricevono le merci, presuppone dei centri merci per distribuirle e quello che dovrebbe essere il nodo centrale è l'ultimo miglio. Sollecitato dal sistema dell'e-commerce che crea una pressione estremamente grave sulle zone più abitate. Abbiamo affrontato questa questione da diversi punti di vista. prima di tutto in collaborazione con la Svizzera, abbiamo ovviamente rapporti con società svizzere che svolgono questo servizio. ci interessa la filiera, dal porto all'ultimo miglio.

**GUARDA L'INTERVISTA: Salvatore Crapanzano**



Oggi vedremo un pezzettino di questo discorso, come connettere il porto che si deve potenziare rispetto al suo retroterra, perchè la differenza tra Genova e Rotterdam non è solo di organizzazione, è la facilità di avere un retroporto per loro attaccato e per noi invece tutto quasi da inventare data la mancanza di spazio.

Da questo punto di vista quello che vogliamo vedere nel dettaglio è come organizzare sotto l'aspetto tecnico riguardo le ferrovie e le strade, collegandoci a tutto quello che si organizza di appoggio al porto. Genova ha delle caratteristiche particolari di fondali, si sta sviluppando ma senza l'intervento sul retroporto lo sforzo rischia di essere vanificato dallo scarso utilizzo. Chiudo dicendo che in gennaio abbiamo organizzato un altro incontro, molto più problematico in quel momento dato che lo Stato stava decidendo la sua posizione riferita al terzo valico, oggi vedremo in modo dettagliato le parti tra il terzo valico in costruzione e tutto quello che serve per arrivare alle banchine di Genova”.



Fulvio Quattrocchio, Intermodale 24-rail Commissione Trasporti Torino: “La nostra proposta parte dalla considerazione che l’accessibilità lato terra del porto di Genova è normalmente difficile e in caso di eventi straordinari collassa completamente. Il 90% del traffico arriva via camion, la ferrovia non riesce ad essere utilizzata e quindi abbiamo deciso col gruppo di lavoro che abbiamo costituito di capire perchè succede e quali possono essere i rimedi, anche in relazione all’apertura del tunnel del Terzo Valico che aumenterà il traffico ferroviario. Partiamo dal presupposto di salvaguardare la vita della comunità cittadina nel rapporto particolare che il porto ha con la città. In questo senso il progetto di crescita del porto che mira a movimentare 6 milioni di unità di container all’anno richiede uno sviluppo che non può essere fronte mare ma deve essere in retroporti dall’altra parte dell’Appennino. Il nostro progetto vuole fare in modo che l’uso dell’infrastruttura ferroviaria sia ottimizzata, anche agendo sul fronte operativo, e prevede l’individuazione del retroporto in modo che il porto possa crescere e svilupparsi sviluppando traffico e risorse per la comunità genovese senza penalizzare la vita dei cittadini. E’ un anno che lavoriamo su questo progetto”.

**GUARDA L'INTERVISTA: Fulvio Quattrocchio**



# LA BANCA D'ITALIA AVVIA LA VENDITA DI UN IMMOBILE SITO IN GROSSETO, VIALE G. MATTEOTTI, 35-37, SENZA BASE D'ASTA

La Banca d'Italia intende alienare l'immobile sito in Grosseto, Viale G. Matteotti nn. 35-37 con una procedura di vendita senza base d'asta.

L'immobile è ubicato nelle immediate vicinanze del centro della città. Nella medesima zona sono presenti importanti edifici pubblici.

L'edificio, realizzato nei primi anni '70, è caratterizzato da uno stile architettonico essenziale ed è costituito da un corpo centrale a forma di parallelepipedo rettangolo con ampie superfici vetrate protette da frangisole di acciaio. Il prospetto principale è su viale G. Matteotti. L'immobile presenta ulteriori due accessi da Via Ronchi 14 e da Via Udine 5-7.

L'immobile non è sottoposto al vincolo di interesse storico-artistico.

Il complesso immobiliare ha una superficie commerciale di circa mq 2.875

Le diverse unità poste all'interno dello stabile sono dotate delle seguenti destinazioni d'uso: istituto di credito, residenziale e locali per esercizi sportivi senza fini di lucro (dopolavoro).



L'immobile si vende libero ad eccezione di un alloggio locato fino al 31.01.2021.  
Classe energetica: F - 24.0  
bkWh/m<sup>3</sup>/anno.

Il termine per la presentazione delle manifestazioni di interesse è il 16 ottobre 2019.

Per maggiori informazioni e contatti [www.bancaditalia.it/chi-siamo/beni-immobili](http://www.bancaditalia.it/chi-siamo/beni-immobili)



**BANCA D'ITALIA**  
EUROSISTEMA

# Ospitalità alternativa: a Milano arriva anche Altido

---

Aprire a Milano il primo Smart Boutique ApartHotel di Altido, società specializzata nell'hospitality alternativa con oltre 1.700 strutture gestite in Europa, ha lanciato nel centro di Milano, a due passi dal Duomo, una nuova tipologia di struttura ricettiva.

Una soluzione smart e tecnologicamente innovativa, sviluppata attraverso un progetto di riqualificazione tecnicamente definito di "strip out", grazie al quale un ex ufficio di 700 mq in una delle zone più prestigiose di Milano è stato completamente ristrutturato con finalità ricettiva.



Davide Ravalli, co-founder di Altido.”Il progetto Altido Galleria rappresenta una struttura ricettiva unica nel suo genere. Toccando tutte le fasi della filiera immobiliare, dalla progettazione fino alla gestione, Altido mira a sbloccare il potenziale di ogni tipologia di immobile ed è pronta a replicare progetti di grande prestigio in tutte le città europee in cui opera”.

Il concept è stato studiato da Rinnow, società specializzata nel design e nella fornitura di soluzioni di arredo e di tecnologie smart specifiche per case e altri tipi di immobili dedicati all’ospitalità. Non un hotel e non un appartamento, ma dodici sistemazioni uniche, caratterizzate da metrature che vanno dai 27 ai 42 mq e arredate nei minimi dettagli, oltre a corridoi,

due aree lounge comuni e una reception a disposizione dalle 8.30 alle 22.30. Oltre a due suite con vista sulla Galleria Vittorio Emanuele e sul Duomo.

Prenotabili su tutte le principali OTA (Online Travel Agencies) globali tra cui Airbnb, Expedia, Homeaway, le camere hanno un costo che parte da 200€/notte per le standard in bassa stagione, fino a oltre 1500€/notte per le suite durante l’alta stagione.

Ogni camera presenta una connessione wi-fi ad alta velocità, un hotel TV fino a 65” con contenuti dedicati e una soluzione tecnologica ideata da Rinnow. Un modello di business, quello di Altido che diviene tenant di ogni operazione.



**GUARDA L'INTERVISTA:**

Alberto Civelli [➤](#)

Davide Ravalli [➤](#)



## LA BANCA D'ITALIA AVVIA LA VENDITA DI UN IMMOBILE SITO IN TRAPANI, PIAZZA SCARLATTI, 7, SENZA BASE D'ASTA

La Banca d'Italia intende alienare l'immobile sito in Trapani, Piazza Scarlatti 7, con una procedura di vendita senza base d'asta.

Il complesso immobiliare di cui trattasi è stato sede della Filiale di Trapani della Banca d'Italia. L'immobile è situato nelle immediate adiacenze del centro cittadino ed è compreso tra la piazza Scarlatti, il lungomare Ammiraglio Staiti e la via Ruggero di Lauria.

L'edificio presenta quattro elevazioni di cui una seminterrata, per una superficie commerciale totale di mq 2943,67 destinata ad uffici e di 522,19 destinati a residenze.

L'unità immobiliare destinata ad uffici si sviluppa tra il piano seminterrato e il piano terzo; le unità destinate a residenza sono collocate tra il piano primo e il piano terzo.

L'edificio fu costruito tra il 1950 ed il 1953 su un'area di proprietà del Comune in cui sorgeva il teatro comunale "Garibaldi". Successivamente alla costruzione avvenuta nel periodo 1950-1953, il fabbricato non ha subito interventi di ristrutturazione di particolare rilievo.

L'immobile è sottoposto al vincolo di interesse storico-artistico. La vendita è, pertanto, subordinata al rilascio dell'autorizzazione del Ministero dei beni e delle attività culturali e del turismo. L'immobile è in buono stato di conservazione e si vende libero.

Classe energetica uffici e assimilabili: G - 14 kWh/m3anno.

Classe energetica abitazioni: G - 14 kWh/m3anno.

Il termine per la presentazione delle manifestazioni di interesse è il 16 ottobre 2019.

Per maggiori informazioni e contatti [www.bancaditalia.it/chi-siamo/beni-immobili](http://www.bancaditalia.it/chi-siamo/beni-immobili)



**BANCA D'ITALIA**  
EUROSISTEMA



### **Boccia: serve operazione shock con piano infrastrutture da 170 mld**

Da Milano, “la capitale economica del Paese, un invito alla coerenza, c’è una politica monetaria della Bce anticiclica, con tassi bassi e serve una politica economica nazionale ed europea che sia coerente con questa linea.

[Vai alla notizia](#)



### **Conte: Governo rilancerà settore costruzioni**

“È fondamentale istituire un Tavolo permanente sul rilancio dell’edilizia a Palazzo Chigi. Si tratta di un settore che ha perso oltre 500 mila posti di lavoro negli ultimi dieci anni e che assume un’importanza cruciale per la ripresa.”

[Vai alla notizia](#)

## **In breve**



### **Confedilizia: grazie alla cedolare secca dimezzata l’evasione negli affitti**

Per effetto dell’introduzione della cedolare secca, l’evasione tributaria negli affitti si è ridotta – dal 2012 al 2017 – del 50,45 per cento. Il dato è certificato dal “Rapporto sui risultati conseguiti in materia di misure di contrasto all’evasione fiscale e contributiva”

[Vai alla notizia](#)



### **DoveVivo acquisisce da Dea Capital gestione 70 appartamenti a Padova**

DoveVivo ha acquisito in gestione 70 unità immobiliari a Padova, per un totale di 8mila mq, da DeA Capital Real Estate SGR. Con questa operazione DoveVivo incrementa, così, il proprio portafoglio di appartamenti gestiti in Italia, arrivando a superare i 1.200 immobili.

[Vai alla notizia](#)



## Istat, cala il deficit ma aumenta pressione fiscale (Report)

Rapporto tra deficit e Pil in calo ma pressione fiscale in aumento. Secondo l'Istat, nel secondo trimestre 2019 l'indebitamento netto delle amministrazioni pubbliche in rapporto al Pil è stato pari all'1,1%, migliorando di 0,2 punti rispetto all'1,3% dello stesso trimestre del 2018.

[Vai alla notizia](#)



## Il Living nuova frontiera per gli investitori istituzionali

Gli investitori istituzionali si stanno spostando verso il living come nuova asset class anche nell'ottica di diversificazione di portafoglio. E' quanto emerge dallo studio "Residential: a fast growing asset class" di JLL che sottolinea come il 68% degli investitori a livello europeo ha cercato di sfruttare un'offerta debole rispetto alla domanda.

[Vai alla notizia](#)



## Milano-Cortina: Lendlease, effetto positivo su Santa Giulia

Siamo soddisfatti di aver portato a termine questa operazione che consente a Lendlease di disporre di un asset centrale che ha sinergie con il progetto di rigenerazione di Milano Santa Giulia, proprio nel momento in cui abbiamo iniziato la costruzione di Spark 1 e Spark 2.

[Vai alla notizia](#)



## Gva compra Sigest, nasce gruppo da 30 mln di ricavi

Al via l'integrazione di Sigest in Gva Redilco. Nasce così un nuovo player indipendente, con forti aree di specializzazione nei servizi di advisory e un fatturato aggregato che sfiora i 30 milioni di euro.

[Vai alla notizia](#)