

Il Settimanale
del Real Estate
e dell'Asset
Management

Anno IV - 2021
Numero 311
26 giugno - 2 luglio

REVIEW

WEB EDITION

ALBERTO AGAZZI

Generali RE SGR

**Immobili
e fondi
innovativi
nel futuro di
Generali RE**

Sommario

Agazzi: Immobili e fondi innovativi nel futuro di Generali RE

Venti fondi e circa 13 miliardi di masse in gestione. Questi alcuni dei numeri che rappresentano oggi Generali Real Estate SGR, ma cosa possiamo aspettarci dal mercato e dalle strategie per il futuro? Monitorimmobiliare lo ha chiesto ad Alberto Agazzi, CEO e GM di Generali Real Estate SGR.



Illimity: Il Piano Strategico 2021-25 (Video)

Il consiglio di amministrazione di illimity Bank ha approvato il piano strategico del Gruppo per il periodo 2021-25. Il piano è basato sui risultati acquisiti, primo tra tutti la redditività già raggiunta sul capitale di circa l'8% al primo trimestre 2021 e attesa al 10% per il 2021, con un utile netto previsto tra 60 e 70 milioni di euro, a fronte di un profilo di rischio contenuto e una robusta patrimonializzazione.

Levi Formigini, neprix: Ora i crediti si gestiscono così (Video)



Nel 2020 il 50% dei crediti deteriorati aveva caratteristica di credito secured. Per lavorare in maniera efficace crediti di questo tipo è fondamentale avere una forte specializzazione. Come si gestiscono? Lo abbiamo chiesto a Daniele Levi Formigini, Head of Real Estate Advisory di neprix.



Tinacci, Casavo: Il mercato immobiliare corre più di prima (Video)

In un settore in continua evoluzione, in cui le esigenze di acquirenti e venditori stanno cambiando, la tecnologia ha un peso sempre maggiore. Come sta rispondendo il mercato delle compravendite immobiliari residenziali?



19 In breve

MONITORIMMOBILIARE
Italian Real Estate News Il più letto in Italia

MONITORISPARMIO
Italian Asset Management News

REVIEW

WEB EDITION

Il Settimanale del Real Estate e dell'Asset Management

Anno IV - 2021
Numero 310
26 giugno - 2 luglio

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

Direttore responsabile
Maurizio Cannone

Jacopo Basanisi
Fabio Basanisi

Seguici su:

Contatti



Piazza Santa Maria Beltrade, 1 (Duomo)
20123 Milano
Tel: +39 0236752546
E-mail: info@monitorimmobiliare.it

Pubblicità
E-mail: eventi@monitorimmobiliare.it

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



**Agazzi: Immobili e
fondi innovativi nel
futuro di Generali RE**

Venti fondi e circa 13 miliardi di masse in gestione. Questi alcuni dei numeri che rappresentano oggi Generali Real Estate SGR, ma cosa possiamo aspettarci dal mercato e dalle strategie per il futuro?

Monitorimmobiliare lo ha chiesto ad **Alberto Agazzi, CEO e GM di Generali Real Estate SGR.**

Lo sviluppo dei fondi immobiliari in europa e la piattaforma Generali

A: La nostra piattaforma ha in gestione venti fondi, dieci dei quali hanno una strategia internazionale. I dieci fondi internazionali possono essere suddivisi tra sette fondi che guardano in particolare all'Europa e tre fondi che hanno una strategia

più dedicata anche a mercati extraeuropei.

I sette fondi si suddividono in tre fondi focalizzati sul settore degli uffici, caratterizzati da tre diversi profili di rischio e rendimento.

Le strategie degli altri quattro fondi sono prevalentemente mirate per asset class: un fondo è dedicato al mercato logistico in Europa, un secondo fondo è dedicato al mercato residenziale, il terzo e il quarto fondo sono focalizzati sul mercato retail.

Dei tre fondi speciali uno è dedicato all'Asia, il secondo è un fondo focalizzato sui mercati di Europa continentale e UK, il terzo fondo è una piattaforma dedicata a clienti unit-linked in Francia che investe in tutta Europa.



MONITORIMMOBILIARE

L'intervista:
Alberto Agazzi
Generali RE SGR

Alberto Agazzi

GUARDA L'INTERVISTA



Siamo strutturati su due uffici: la sede principale è a Milano, il secondo ufficio è a Parigi. Per quanto riguarda le masse in gestione, a oggi siamo a circa 13 miliardi con l'obiettivo di raggiungere i 15 entro fine anno. Il peso delle strategie internazionali è in leggero vantaggio rispetto alle strategie dei fondi italiani.

Mercato e strategie

A: Il mercato oggi è caratterizzato da un grande appetito per il Real Asset in particolare per il Real Estate. Quello che è avvenuto durante i mesi della pandemia ed è continuato successivamente lo ha confermato.

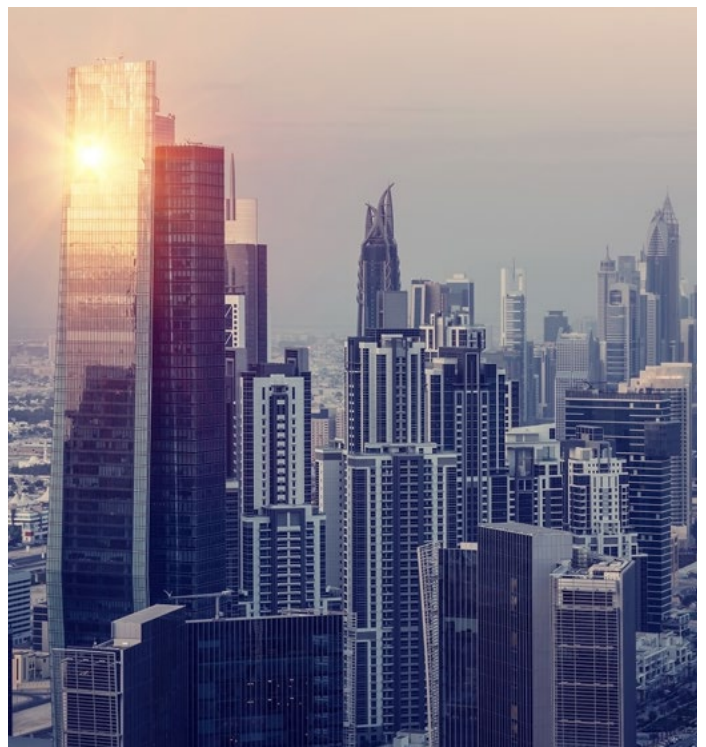
L'effetto che ne è derivato è legato anche a uno squilibrio tra domanda e offerta. Oggi sul mercato ci sono pochi prodotti in offerta, pochi asset, e la domanda è molto forte, questo ha comportato in alcuni casi rialzi dei prezzi e grande competitività sul mercato delle transazioni.

L'aspetto della sostenibilità è senz'altro importante, è un aspetto che andiamo a coprire con tutti i fondi che abbiamo in gestione. Abbiamo notato durante i mesi di pandemia un incremento della sensibilità da parte degli investitori per questo item, quello che crediamo stia avvenendo è un'accelerazione di un trend che era già presente presso gli investitori.

Ci aspettiamo che il mercato si biforcherà di fronte a strategie ESG sempre più sostenibili e strategie invece che saranno sempre meno appetibili perché tralascieranno questi

aspetti. Per quanto riguarda le varie asset class, noi abbiamo il vantaggio di avere una strategia impostata per fondi con profili di rischio, rendimento e di target ben definiti. In questo particolare momento storico vediamo che ci sono due strategie più appetibili per gli investitori: sono la logistica e il residenziale. La logistica è legata molto all'e-commerce e allo sviluppo che la distribuzione ha avuto durante le fasi della pandemia. Il residenziale è una riscoperta. Sta rinascendo soprattutto il residenziale a uso investimento, sempre più appetibile perché percepito come poco rischioso.

Queste sono due strategie che noi copriamo, in più, essendo un grande player del settore uffici, crediamo che anche qui possano esserci ottime opportunità e, avendo piattaforme che coprono le principali città europee e i profili di rischio, su questo settore vorremmo dire la nostra in futuro.



Il Commercial Real Estate Debt

A: Siamo molto orgogliosi del nostro fondo che ha iniziato l'operatività un anno e mezzo fa, è un fondo che eroga risorse a operatori che sono focalizzati su operazioni o di riconversione o di investimento nel Real Estate in Europa. Guardiamo con attenzione l'asset che andiamo a finanziare e le caratteristiche, le skills del nostro borrowers.

È un prodotto di cui siamo orgogliosi perché ci consente di accedere al mercato immobiliare con un diverso punto di vista ma allo stesso tempo di utilizzare i nostri fattori distintivi quindi la capacità di underwriting delle singole operazioni e la capacità di comprendere cosa i nostri partner hanno in mente sugli immobili. Va un po' a riempire una parte del mercato dei finanziamenti dove le banche non sono in grado di agire o sono prudenti, in queste situazioni perché hanno erogato troppi finanziamenti in passato e devono un po' ridursi.

“

È un prodotto di cui siamo orgogliosi perché ci consente di accedere al mercato immobiliare con un diverso punto di vista

”



In sinergia con banche o con altri fondi di debito noi partecipiamo a operazioni di finanziamento cercando di avere un buon livello di diversificazione tra i principali mercati europei in termini di città ma anche di destinazione d'uso.

Tornando al tema della sostenibilità, siamo focalizzati in alcuni casi sul finanziamento di operazioni di riposizionamento di immobili dove al termine del periodo di investimento, l'asset in cui avremo investito avrà caratteristiche migliori. Questo ci consente di proporre il nostro fondo a investitori anche esterni al Gruppo Generali, particolarmente sensibili all'utilizzo di queste risorse.

Real Value®

IL DATABASE DEI VALORI IMMOBILIARI IN ITALIA

Created
by

SCENARI IMMOBILIARI®
ISTITUTO INDIPENDENTE DI STUDI E RICERCHE

REAL VALUE

La piattaforma informativa
da 10 milioni di dati realizzata da
SCENARI IMMOBILIARI
per il mercato
immobiliare italiano



Un **unico strumento** - di facile utilizzo - che consente rapidamente di “leggere” tutti i **mercati immobiliari** e fare **analisi e previsioni**.



Per soddisfare le esigenze di un mercato sempre più sofisticato, il modello del database è in costante aggiornamento, interagendo direttamente attraverso un sistema di **geolocalizzazione** su mappa dell'Italia (tramite software open source QGIS). Real Value divide il territorio nazionale in micro e macrozone: **1.827** le **microaree** omogenee per 180 città (212 microaree solo a Milano e 180 a Roma) e **8.371** le **macroaree** distribuite in tutti gli altri comuni.



Real Value contiene tutte le informazioni necessarie a una piena conoscenza del comparto, a partire da quelle più note e ricercate, come **prezzi di compravendita** e **canoni di locazione**. Sono presenti le **serie storiche dal 2010** per tutti i capoluoghi di provincia e aree metropolitane, per tutte le microzone e tutte le destinazioni d'uso (ad eccezione della GSC), oltre a una valutazione più ampia della realtà immobiliare ed economica attraverso **indicatori immobiliari** e **analisi del contesto immobiliare e socioeconomico**, indispensabili per conoscere e interpretare le dinamiche di città e territori.



Con uno sguardo all'Europa, è possibile accedere ai numeri del mercato residenziale anche per **Londra, Parigi, Berlino e Madrid**.

**TESTA GRATUITAMENTE
LA PIATTAFORMA**

<https://realvalue.scenari-immobiliari.it>

SCENARI IMMOBILIARI®
ISTITUTO INDIPENDENTE DI STUDI E RICERCHE

Per info su costi e modalità di acquisto
Tel. +39 02.33100705 - realvalue@scenari-immobiliari.it

Illimity: Il Piano Strategico 2021-25 (Video)

Il consiglio di amministrazione di illimity Bank ha approvato il piano strategico del Gruppo per il periodo 2021-25.

Il piano è basato sui risultati acquisiti, primo tra tutti la redditività già raggiunta sul capitale di circa l'8% al primo trimestre 2021 e attesa al 10% per il 2021, con un utile netto previsto tra 60 e 70 milioni di euro, a fronte di un profilo di rischio contenuto e una robusta patrimonializzazione.

Questi i numeri e i progetti strategici più rilevanti per il 2021-2025:

- ROE 10% nel 2021, 15% nel 2023 e 20% nel 2025
- Utile netto di circa 60-70 milioni di euro nel 2021, circa 140 milioni nel

2023 e oltre 240 milioni nel 2025

- Patrimonio netto 1 miliardo di euro nel 2023, 1,4 miliardi nel 2025
- CET1 ratio sempre superiore al 15%
- Dividendi cumulati pari a circa 180 milioni di euro
- Alleanza strategica con il Gruppo ION che comprende l'accordo di licenza sulla piattaforma IT di illimity che genererà 90 milioni di euro di ricavi entro il 2025; una partnership a largo spettro che prevede anche un aumento di capitale riservato al Gruppo ION, fino a una partecipazione complessiva del 9,99% di illimity
- La nascita di B-ILTY, la banca diretta al servizio delle piccole imprese
- La presentazione entro il terzo trimestre 2021 della NUOVA HYPE che evolverà a money management hub



Corrado Passera, CEO e fondatore di illimity: “Oggi è un giorno particolarmente importante per illimity e i suoi oltre 650 illimiters. In poco più di due anni abbiamo costruito una banca innovativa al servizio delle imprese per coprire bisogni molto sentiti nel credito alla crescita, nel credito ai risanamenti aziendali, nel credito distressed. Sempre con l’obiettivo di sviluppare potenziali ancora inespressi. I pilastri fondanti sono le nostre persone e le nostre tecnologie: su entrambe continueremo a investire con ottica di lungo periodo. La pandemia ci ha temporaneamente rallentato, ma da questo periodo – difficile per tutti – usciamo ulteriormente rafforzati.

Oggi abbiamo presentato un Piano certamente ambizioso ma altrettanto concreto. Ci impegniamo a portare utili importanti ai nostri azionisti, ma ci impegniamo anche ad essere molto utili al nostro Paese in questa fase di rilancio e di recupero di fiducia.

Mi fa estremamente piacere accogliere tra i nostri azionisti di lungo periodo il Gruppo ION e, in particolare, Andrea Pignataro con il quale condivido una visione di fortissima innovazione davanti a noi. Dalla nostra partnership ci aspettiamo sinergie tecnologiche e commerciali molto significative che rafforzeranno ulteriormente il nostro Piano d’Impresa”.





Levi Formiggini, neprix: Ora i crediti si gestiscono così (Video)

Nel 2020 il 50% dei crediti deteriorati aveva caratteristica di credito secured. Per lavorare in maniera efficace crediti di questo tipo è fondamentale avere una forte specializzazione. Come si gestiscono?

Lo abbiamo chiesto a **Daniele Levi Formiggini, Head of Real Estate Advisory di neprix.**

Cosa distingue neprix come operatore nella gestione del credito difficile

LF: Neprix è la piattaforma di servicing del Gruppo illimity, siamo nati circa due anni fa con l'obiettivo di innovare i modelli consolidati di gestione del credito distressed e degli asset sottostanti.

Uno degli aspetti che ci contraddistingue sul mercato è la specializzazione, siamo infatti un operatore focalizzato sul credito distressed di tipo corporate e secured, quindi con un sottostante immobiliare. Lavoriamo questa tipologia di crediti sia nell'ambito degli UTP, sia degli NPL, sia del leasing, un prodotto specialistico che richiede competenze che pochi operatori hanno sul mercato.

L'altro elemento distintivo che caratterizza neprix è il nostro modello end to end, siamo infatti il primo operatore in Italia che ha la capacità di presidiare l'intera catena di valore dall'acquisizione del credito alla sua gestione, fino alla valorizzazione dell'asset e il re-marketing, che effettuiamo direttamente con una agency interna e tramite il nostro network di portali online, i quali raggiungono oltre 20 milioni di visite all'anno.

In questi due anni di operatività abbiamo raggiunto un gestito di oltre 9 miliardi tra crediti e asset e ci rivolgiamo a player italiani e internazionali che investono in crediti distressed, supportandoli nell'attività di acquisizione e di gestione degli stessi, ci rivolgiamo anche a banche e a società di leasing che cercano un operatore specializzato nella gestione dei loro crediti corporate.

Una delle altre caratteristiche che ci distinguono sul mercato è la capacità di ascolto e la ricerca di un dialogo costruttivo con le controparti e gli imprenditori in difficoltà con i quali lavoriamo, lo facciamo nell'ottica di raggiungere soluzioni rapide e concrete, questo perché il tempo è una variabile determinante per chi gestisce il credito e dunque privilegiamo sempre soluzioni che ci permettano di raggiungere accordi stragiudiziali con una possibilità di accelerare la tempistica di risoluzione delle posizioni. Molto spesso ci riusciamo, circa l'80% delle posizioni chiuse da neprix nel

2020 è stata conclusa con un accordo stragiudiziale, questo con un evidente beneficio in termini di tempi e di costi.



Scenari di mercato a seguito della pandemia e key driver di business in un mercato in evoluzione

LF: Partiamo da alcuni dati di mercato. Il 2020 si è chiuso sul fronte del Capital Markets Real Estate con circa 9 miliardi di transazioni, un dato sicuramente inferiore all'anno precedente ma tutto sommato in linea col 2018.

Anche sul fronte del mercato residenziale abbiamo visto il 2020 chiudersi con un numero di transazioni e una traiettoria dei prezzi decisamente migliori delle aspettative, possiamo dunque dire che il Covid ha impattato sul mercato, ha accelerato alcuni trend che erano già in corso, ma il settore ha mostrato una notevole resilienza.

Sul fronte dei crediti distressed il 2020 è stato un anno altrettanto dinamico. Sono stati scambiati circa 50 miliardi di valore nominale di credito deteriorato di cui il 50% aveva caratteristica di credito secured, quindi crediti con un sottostante immobiliare. Per noi in neprix il Real Estate è un settore assolutamente strategico, lo dimostra il fatto che il 70% circa dei crediti che abbiamo lavorato nel 2020 erano crediti secured.

È evidente che per lavorare in maniera efficace crediti di questo tipo è fondamentale avere una forte specializzazione, è il motivo per cui all'interno di neprix abbiamo creato una divisione dedicata che racchiude all'interno quelle competenze necessarie per gestire in maniera efficace il collateral immobiliare, dalla valutazione alla diligence tecnica, al project monitoring, all'asset management. Un altro elemento chiave che ci permette di gestire in maniera efficace queste posizioni è quello del dato, neprix è un servicer data driven che pone al centro della sua azione il dato e la capacità di analizzare, gestire e integrare dati che provengono da tutto il ciclo di vita del credito, dalla sua gestione fino alla vendita dell'asset.

Il terzo aspetto fondamentale per gestire queste posizioni è sicuramente quello della tecnologia, neprix è una start up mappata tra le proptech del monitor del Politecnico di Milano, questo perché siamo un

servicer ad alto tasso tecnologico, siamo un operatore che sviluppa soluzioni tecnologiche al proprio interno con una divisione dedicata che si chiama neprix tech ma che acquisisce anche all'esterno tecnologia sul mercato per integrarle e incorporarle nei propri processi, in modo da portare innovazione lungo tutta la catena di valore.

“

Nel 2020 sono stati scambiati circa 50 miliardi di valore nominale di credito deteriorato di cui il 50% aveva caratteristica di credito secured, quindi crediti con un sottostante immobiliare.

”

Sostenibilità, come si sta muovendo neprix in questa direzione?

LF: Il Gruppo Ilimity ha annunciato già una serie di risultati importanti per quanto riguarda la sostenibilità.

Nel 2020 abbiamo raggiunto la carbon neutrality grazie alla riduzione delle nostre emissioni e ad un'acquisizione di crediti di carbonio legati a un progetto in Mozambico.

Abbiamo introdotto inoltre i criteri ESG nel processo di valutazione del merito creditizio e poi c'è il tema

dell' inclusione che è un tema per noi fondamentale e che ci ha permesso, per il secondo anno consecutivo, di essere inclusi tra le aziende "great place to work".

Per quanto riguarda il settore dei crediti deteriorati illimity e la divisione Distressed Credit Investment and Servicing hanno identificato tra le aree di specializzazione quella delle energie rinnovabili, un segmento del credito che in Italia si stima rappresenti uno stock di credito in stato di tensione finanziaria pari a circa 5 miliardi di euro.

Sull' Energy abbiamo costruito in illimity un desk dedicato guidato dalla collega Elena Maspoli che racchiude tutte le competenze tecniche legali e finanziarie che ci consentono di entrare direttamente nella gestione degli impianti, di riportarli alla piena operatività e, in questo modo, da una parte di produrre energia pulita,



dall' altra di recuperare valore che in parte riusciamo a restituire all' imprenditore.

Come neprix siamo direttamente coinvolti in questo processo e il nostro ruolo è anche quello di esaminare, scandagliare i nostri portafogli in gestione per individuare potenziali posizioni passibili di una valorizzazione in chiave Energy, dunque potenziali posizioni su cui il sottostante immobiliare può essere convertito in un impianto fotovoltaico.

Un altro aspetto che contraddistingue l' operato di neprix sul tema della sostenibilità è quello della rigenerazione degli asset, dove per rigenerazione degli asset intendiamo quella capacità di individuare nel sottostante del credito deteriorato, che molto spesso è rappresentato da cantieri fermi, da capannoni abbandonati, da immobili obsoleti, delle potenzialità per un' operazione di riqualificazione, di riposizionamento, di conversione, di rigenerazione in grado non solo di valorizzare l' asset ma molto spesso di portare un beneficio anche al contesto in cui l' immobile è inserito.

Questa attività di rigenerazione può riguardare singoli asset, ed è il tipico caso di un albergo posizionato in un luogo non adeguato che noi convertiamo ad altre funzioni, per esempio a RSA. Può essere però anche una rigenerazione urbana.

Questo è il caso, per esempio, del progetto Vistamar di Albenga, un' operazione importante a scala urbana, un progetto che riguarda la riqualificazione di un' area significativa della città.

Tinacci, Casavo: Il mercato immobiliare corre più di prima (Video)

In un settore in continua evoluzione, in cui le esigenze di acquirenti e venditori stanno cambiando, la tecnologia ha un peso sempre maggiore. Come sta rispondendo il mercato delle compravendite immobiliari residenziali?

Ne abbiamo parlato con **Giorgio Tinacci, Ceo and Founder di Casavo** che ci ha illustrato il loro modello di business.

Come cambia il mercato immobiliare

T: Dal nostro punto di vista il mercato immobiliare, nello specifico il settore residenziale, nel quale operiamo come Casavo, è in forte espansione.

Nel quarto trimestre del 2020 i volumi delle compravendite residenziali hanno registrato una crescita di quasi il 9% su tutto il territorio nazionale, sia all'interno sia al di fuori dei capoluoghi di provincia. Come Casavo, nel primo trimestre 2021 abbiamo registrato dei volumi di vendita pari al 50% di tutto il 2020: siamo sicuramente in una fase espansiva. Dal nostro punto di vista, questo è probabilmente legato a una serie di fattori che sono cambiati nel contesto pandemico e post-pandemico.

MONITORIMMOBILIARE

L'intervista:
Giorgio Tinacci
Casavo

Giorgio Tinacci

CASAVO
IMMOBILIARE DIGITALE

GUARDA L'INTERVISTA

Il risparmio privato delle famiglie italiane in media è aumentato, è cresciuta la liquidità e la disponibilità sui conti correnti; è continuata a esserci una forte disponibilità da un punto di vista creditizio, gli istituti di credito hanno continuato a erogare mutui a basso costo, in connessione alle politiche monetarie della Banca Centrale Europea; le persone si sono trovate ad abitare per più tempo all'interno dei propri spazi abitativi, di conseguenza sono cambiate anche le esigenze.

Tutto questo ha fatto crescere la domanda a uso abitativo, più che a uso investimento, soprattutto legata al cambio casa.

Ci aspettiamo un aumento dei prezzi, in particolare in ambito metropolitano, che è quello che conosciamo meglio come Casavo.

Comprare, riqualificare, vendere. Il modello Casavo

T: Casavo si propone di offrire un servizio alternativo di vendita. Se una persona vuole vendere la propria casa sa che, bene o male, il processo di compravendita tradizionale è tendenzialmente intermediato. Dando mandato a un'agenzia si va incontro a un processo molto lungo, per quanto il mercato possa essere attivo, a causa di una serie di inefficienze. È un processo complesso da gestire per le persone che non lo fanno di mestiere e genera incertezza e stress perché, essendoci poca trasparenza

informativa, il consumatore non sa a che cifra e quando venderà la propria casa.

“

Casavo si propone di offrire un servizio alternativo di vendita

”

Quello che facciamo noi come Casavo è trovare una soluzione al problema della vendita della casa cambiando il paradigma: non c'è più la necessità di trovare l'acquirente finale perché è Casavo stesso, come piattaforma, che si offre di acquistare direttamente l'immobile.

Lo facciamo grazie alla tecnologia di valutazione immobiliare che abbiamo sviluppato in modo proprietario internamente, che ci consente di essere accurati nel valutare il prezzo dell'immobile. Questo ci permette di automatizzare il processo in modo da poter acquistare molto velocemente gli immobili su cui facciamo delle offerte.

Il venditore esce di scena, noi ristrutturiamo l'immobile più o meno estensivamente a seconda delle caratteristiche che presenta e troviamo l'acquirente finale.

Questo è il modello da cui siamo partiti ed è rimasto più o meno sempre lo stesso: nasce quando ho fondato l'azienda alla fine del 2017, dopo aver osservato l'esperienza di piattaforme americane di questo tipo.

All'epoca non c'era nessuna piattaforma simile in Italia. La mia tesi come imprenditore era che questo modello avesse molto più senso in Europa rispetto agli Stati Uniti perché il livello di trasparenza informativa qui è ancora più basso nel settore residenziale, perché stiamo parlando di un patrimonio sostanzialmente di proprietà di famiglie private e molto vecchio, che ha necessità di essere riqualificato.

Un modello di business come il nostro è stato sicuramente agevolato dalla pandemia per tre motivi. Innanzitutto, le persone in un momento di incertezza di mercato avevano bisogno di certezze: questo modello di business crea trasparenza informativa. Sostanzialmente semplifica in modo drastico un processo che altrimenti può generare stress e incertezze nel consumatore. Il secondo motivo è che lo facciamo utilizzando la tecnologia e quindi riducendo al minimo il livello di interazione umana, mentre in media ci vogliono circa 20 visite da parte di acquirenti finali per poter vendere la propria casa.

Con Casavo viene fatta soltanto una visita, anche da remoto. Abbiamo quindi ridotto il livello di interazione

umana e fisica al minimo. Abbiamo infine osservato come la domanda residenziale ponga sempre più l'accento sulla qualità degli spazi abitativi.

Vivendo molto di più la casa, l'attenzione a quella che è la qualità dei propri spazi è aumentata, motivo per cui è cresciuta la domanda di tutto quello che riguarda il nuovo e tutti gli immobili ristrutturati hanno registrato una crescita di prezzo.

Quello che facciamo noi è riqualificare in modo industriale gli immobili su cui lavoriamo e offrire all'acquirente un prodotto che sia in linea con le sue esigenze.



Le prospettive post pandemia

T: La tecnologia continuerà a ricoprire un ruolo sempre più rilevante all'interno del settore immobiliare. Quando siamo partiti nel 2017 abbiamo osservato che il livello di digitalizzazione del settore immobiliare era - ed è tutt'oggi - molto basso.



Più dell'80% dei consumatori che decidono di acquistare la propria casa parte da un canale online, questo è il lavoro incredibile che sono riusciti a fare le piattaforme

di annunci come Immobiliare.it, Idealista e Casa.it negli ultimi cinque-dieci anni. È stato digitalizzato il processo di ricerca e di acquisto di un immobile, ma nessuno è mai riuscito a costruire una tecnologia che potesse coprire tutto l'arco della compravendita residenziale partendo dal momento iniziale, ovvero quello della decisione di vendere il proprio immobile.

Quello che stiamo cercando di fare con Casavo è contribuire alla digitalizzazione di tutto l'iter relativo alla compravendita residenziale. La tecnologia avrà un ruolo importante, ci saranno tanti attori che potranno contribuire da questo punto di vista. Noi siamo uno di questi. Stiamo vedendo molto fermento e molto dinamismo, sia da parte di nuove aziende come noi, quindi start up tecnologiche, sia da parte di operatori tradizionali che hanno saputo utilizzare i canali digitali e la tecnologia nel giusto modo. Crediamo, allo stesso tempo, che per un momento così importante nella vita di una persona, sia che si tratti di vendere la propria casa, sia di acquistarne una, il processo richieda molto supporto relazionale. Non crediamo che si andrà quindi incontro a una disintermediazione del settore. Personalmente credo ci sarà sempre più intermediazione ma che sarà diversa. La tecnologia è un ottimo strumento che tutti gli operatori dovranno adottare nei prossimi anni per evolvere il tipo di servizio e andare incontro ai nuovi bisogni del mercato.

DYANEMA: OPERAZIONI DI FLIPPING IMMOBILIARE.

Sviluppiamo progetti di investimento altamente
profittevoli insieme a partner selezionati.

dyanema.com



Dyanema[®]
Real Estate Investments



Nomisma: La Casa e gli italiani, rischio miopia nell'acquisto

“Miopia familiare” che potrebbe non consentire una visione equilibrata delle dotazioni in relazione alla propria condizione socio-economica. E ancora: la voglia di casa legata a una risposta emotiva da parte di famiglie indotte a non considerare le proprie possibilità reali e “la necessità di qualche sacrificio futuro per compensare la straordinaria spesa pubblica del Paese nei prossimi 6 anni”.

[Vai alla notizia](#)



Colliers advisor di Antirion per tre complessi immobiliari a Milano

Colliers International Italia ha assistito Antirion Sgr nella vendita di tre complessi immobiliari residenziali a Milano in via Trivulzio, in via Roncaglia e in via Villoresi. Gli asset, parte del fondo Antirion Global Comparto Hotel, sono stati ceduti ad Hines a seguito di un beauty contest organizzato da Colliers

[Vai alla notizia](#)

In breve



Accordo Caltagirone-Gavio per il rilancio infrastrutturale del Paese

Due dei principali gruppi industriali privati italiani, la famiglia Caltagirone e la famiglia Gavio, si uniscono per contribuire al rilancio infrastrutturale del Paese e partecipare alle gare delle grandi opere che verranno realizzate nel prossimo futuro.

[Vai alla notizia](#)



IWG: Uffici, la nuova tendenza è il lavoro ibrido

Le presenze nei centri IWG lungo la Penisola sono aumentate del 50% rispetto a gennaio, con un incremento del 19% tra maggio e aprile. Tra le città italiane dove il fenomeno di rientro negli uffici di IWG è stato più marcato, si segnalano Napoli (+86%), Bologna (+73%), Milano (+66%), Bergamo (50%) e Torino (39%).

[Vai alla notizia](#)



Hippocrates Holding acquisisce le farmacie Meltias

Le farmacie Meltias passano a Hippocrates Holding. Con questa acquisizione, la società conterà su una rete di 50 farmacie e circa 300 collaboratori nella sola regione Veneto, distribuite nelle provincie di Verona, Vicenza, Padova, Venezia, Treviso e Belluno.

[Vai alla notizia](#)



AstraZeneca, Bio4Dreams e Rold trovano casa a MIND Milano

Lendlease ha firmato i primi accordi vincolanti con AstraZeneca, Bio4Dreams e Rold per la locazione di circa 5000 mq all'interno del MIND Village - l'area di MIND in cui sono in corso di riconversione gli edifici di Expo 2015 secondo i principi di economia circolare. Gli spazi oggetto della locazione sono tutti certificati LEED Gold.

[Vai alla notizia](#)



Inaugurato San Marino Outlet Experience

È stato inaugurato San Marino Outlet Experience, l'outlet promosso da Borletti Group, Aedes SIIQ, DEA Real Estate Advisor e VLG Capital. Al taglio del nastro erano presenti anche rappresentanti del Governo e delle principali Istituzioni di San Marino.

[Vai alla notizia](#)



Cercacasa.it: Online la nuova piattaforma immobiliare

È online Cercacasa.it, la piattaforma di proprietà di The Business Partners e Go Next Digital dove è possibile trovare e consultare i profili dei professionisti dell'immobiliare, vedere i loro annunci, controllare le loro esperienze e recensioni.

[Vai alla notizia](#)



Building: Milano, in autunno al via i lavori di Garden in Town e Bloc Savona

Il Gruppo Building nel 2020 ha dato il via alle operazioni di Gate Central, in Porta Ticinese, e di Forrest in Town, il primo borgo residenziale green della città di Milano. Questo autunno, il Gruppo avvierà due nuovi progetti abitativi nella città meneghina: Bloc Savona e Garden in Town.

[Vai alla notizia](#)



Prologis: Rapporto sulla Sostenibilità ESG 2020 (Report)

A oltre 10 anni dalla pubblicazione del primo rapporto sulla stewardship ambientale, la responsabilità sociale e la governance, Prologis pubblica il Rapporto sulla Sostenibilità ESG 2020.

[Vai alla notizia](#)



JLL: Real Estate, settore chiave per gli obiettivi di sostenibilità (Report)

Il Corporate Real Estate è ormai un fattore chiave per raggiungere gli obiettivi di sostenibilità. A ritenerlo, secondo lo studio globale "Responsible Real Estate" di JLL, è l'80% della comunità economica. Il 78% degli investitori e l'83% degli occupier ritiene che i rischi climatici rappresentino anche un rischio finanziario.

[Vai alla notizia](#)



GVA Redilco: Advisor per portafoglio logistico di oltre 150.000 mq

Il mercato immobiliare logistico italiano continua a crescere. GVA Redilco ha agito in qualità di advisor esclusivo nella compravendita di un portafoglio logistico, di circa 156.000 mq, ceduto da DeA Capital SGR, in qualità di gestore di Go Italia VI, fondo di investimento immobiliare completamente investito da BentallGreenOak.

[Vai alla notizia](#)