

Il Settimanale
del Real Estate
e dell'Asset
Management

Anno III - 2018
Numero 209
9-15 giugno

REVIEW

WEB EDITION



Il risveglio dell'immobiliare

Sommario



3

03

13

Il risveglio dell'immobiliare (video)

Il successo di RE ITALY Convention Days testimonia la ritrovata voglia di protagonismo del settore, tra segnali di crescita della domanda, rinnovato dialogo con le istituzioni e nuove forme di rappresentanza

Il meglio della settimana

La sintesi delle principali notizie dall'Italia e il punto dall'estero nella settimana appena trascorsa.

In questo numero il video integrale del convegno di apertura a RE ITALY Convention Days del 5-6 giugno 2018



13

MONITORIMMOBILIARE
Italian Real Estate News Il più letto in Italia

MONITORISPARMIO
Italian Asset Management News

REVIEW

WEB EDITION

Il Settimanale del Real Estate e dell'Asset Management

Anno III - 2018
Numero 209
9-15 giugno

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

Direttore responsabile
Maurizio Cannone

Luigi Dell'Olio
Jacopo Basanisi
Fabio Basanisi

Seguici su:



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

Pubblicità
Tel: +39 344 2573418
E-mail: eventi@monitorimmobiliare.it

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



Il risveglio dell'immobiliare

Il successo di RE ITALY Convention Days testimonia la ritrovata voglia di protagonismo del settore, tra segnali di crescita della domanda, rinnovato dialogo con le istituzioni e nuove forme di rappresentanza

I segnali di crescita che arrivano dal fronte delle compravendite, l'analisi dei vari comparti che caratterizzano il mercato immobiliare, il punto sul ruolo che possono svolgere le nuove tecnologie per innovare la filiera. E poi, ancora, un focus sull'andamento dei

Pir, il report annuale sulla finanza e una nuova domanda di rappresentanza per l'intera categoria. È stata ricca di spunti la settima edizione di **RE ITALY** che si è svolta il 5 e giugno e che ha assunto il nome di Convention Days a indicare lo sdoppiamento su due giorni, reso



necessario dalla crescente domanda di approfondimenti, analisi e confronti tra gli addetti ai lavori.

Categoria unita

La manifestazione organizzata da Monitorimmobiliare.it e Monitorisparmio.it presso Palazzo Mezzanotte a Milano, sede di Borsa Italiana, ha registrato il record assoluto di 2.500 presenze (tutte su invito), in rappresentanza del 95% delle società del settore con fatturato superiore ai 20 milioni di euro e del 98% dei fonti immobiliari.

Tra i messaggi più forti dell'evento, quello di **Carlo Puri Negri**, presidente di Aedes Siiq: "Oggi c'è la necessità di far nascere un unico polo immobiliare in Italia per il settore a cui Sgr e Siiq possano aderire se lo desiderano".

Un pensiero espresso nel corso della tavola rotonda organizzata dalla **Consulta interassociativa dell'intermediazione immobiliare**, che ha visto le associazioni Fiaip, Fimaa ed Anama insieme per portare avanti interessi e istanze di tutta la categoria.

Una necessità che si pone a maggior ragione oggi che vede iniziare nel Paese una nuova stagione politica. E non è un caso se dagli operatori dell'immobiliare è venuto un appello condiviso a confrontarsi con il nuovo esecutivo, parlando a una voce sola "Non abbiamo interessi contrapposti nel real estate", ha sottolineato il presidente di Fiaip **Gian Battista Baccarini**. "Ci auguriamo che anche la Consulta interassociativa dell'intermediazione immobiliare possa spingere a creare il nuovo fronte della rappresentanza 4.0. Anche **Federico Filippo Oriana**, presidente di Aspesi si è soffermato sulla necessità di nuova rappresentanza per il settore, rilanciando "l'idea di un'aggregazione comune per il real estate". **Santino Taverna**, presidente nazionale Fimaa e presidente della Consulta, ha espresso il suo invito a un confronto rapido con le istituzioni per poter affrontare le criticità che coinvolgono la categoria e cercare soluzioni condivise che possano essere di interesse comune.

Lo stato dell'arte

Dagli operatori è emerso un sostanziale ottimismo sull'andamento del mercato, che ha rialzato la testa dopo la lunga crisi e oggi attira sempre più investitori, anche dall'estero. "L'attività nell'edilizia, dopo aver attraversato dal 2008 la più lunga fase di contrazione dal dopoguerra, conferma un moderato recupero degli investimenti in costruzioni pressoché interamente concentrato nel settore residenziale", ha sottolineato nel corso del suo intervento il capo del dipartimento immobili e appalti della Banca d'Italia **Luigi Donato**. Che poi ha aggiunto: "La tendenza al calo degli investimenti nelle altre costruzioni, il cui peso sul Pil in quindici anni si è contratto dal 5,9 al 3,6 per cento, si è comunque arrestata. Gli andamenti sono stati dunque diversi nel comparto residenziale e in quello delle altre costruzioni. Il comparto residenziale è stato sospinto soprattutto dai lavori di ristrutturazione e di valorizzazione del patrimonio esistente". Sul fronte delle opere pubbliche le aspettative "mostrano per

il 2018 un primo, lieve recupero. Negli ultimi anni le imprese hanno segnalato anche ricadute negative per il lento e complesso iter di transizione alla nuova disciplina degli appalti pubblici". La situazione finanziaria delle famiglie italiane, ha concluso, si "conferma solida. L'indebitamento è contenuto; la crescita del reddito disponibile e i bassi tassi di interesse ne favoriscono la sostenibilità".

Lo scenario è diversificato per ambiti e piazze, con Milano che traina il mercato, come sottolineato da **Mario Breglia**, presidente di Scenari Immobiliari: "Nel 2017 gli investimenti a Milano hanno raggiunto il 50% del totale; il 60% della spesa in città ha riguardato gli uffici". Per **Vincenzo Albanese**, ceo di Sigest, occorre considerare un aspetto: "A Milano ci sono due mercati: il primo nella cerchia 90-91 (dalle linee di autobus che percorrono la circonvallazione esterna, ndr) è molto dinamico e assorbe in anticipo tutte le iniziative. Ma non possiamo rimanere chiusi in questo confine".





“Il Paese”, ha sottolineato la Fiaip, “ha bisogno che il nuovo Governo predisponga un piano nazionale sull’immobiliare che preveda, in tempi brevi, l’adozione di una serie di provvedimenti che consentano al sistema economico-produttivo dell’immobiliare di avere una fattiva e permanente ripresa in linea con ciò che accade in altri paesi europei. Attendiamo insieme a tutti i players del settore del Real Estate di comprendere quali e come saranno realizzate le proposte annunciate dalla coalizione Movimento 5 Stelle - Lega e dal Governo Conte.

Fino ad oggi l’intero comparto immobiliare è stato solo marginalmente interessato dall’andamento positivo di altri settori. Servono misure shock per il Real Estate: il riordino della fiscalità immobiliare e un ritorno alla redditività per chi investe in immobili. Solo un “**governo del fare**” potrà riuscire a

sbloccare gli ostacoli che frenano lo sviluppo del comparto.”

Superare l’incertezza

Dal mercato è arrivato un forte invito alle istituzioni ad attivarsi per consolidare la crescita. “La nostra nazione deve essere l’Europa, anche nei fatti”, ha detto l’ad di Dea Capital **Emanuele Caniggia**, aggiungendo che “si deve fare guadagnare gli investitori e la sgr deve guadagnare con loro. Più cresce la massa, più aumentano le economie di scala e le efficienze, anche sui costi”. In quest’ottica DeA Capital si orienta anche verso l’estero per possibili investimenti. “Guardiamo alle piazze più stabili, come Francia e Germania, e tra quelle più opportunistiche alla Polonia. Non pensiamo al Regno Unito condizionato dal tema della Brexit, tema collegato ai cambi e che rende il contesto troppo instabile”.



Evoluzione del valore del patrimonio di fondi immobiliari retail per anno di scadenza

| Anno di scadenza | Situazione al 31/12/2016 | | Situazione al 30/06/2017 | | Situazione al 31/12/2017 | |
|------------------|--------------------------|-----------------------------------|--------------------------|-----------------------------------|--------------------------|-----------------------------------|
| | Numero Fondi Immobiliari | Valore del patrimonio (milioni €) | Numero Fondi Immobiliari | Valore del patrimonio (milioni €) | Numero Fondi Immobiliari | Valore del patrimonio (milioni €) |
| 2014 | 2 | 95 | 2 | 95 | 2 | 95 |
| 2015 | 5 | 497 | 5 | 497 | 5 | 497 |
| 2016 | 7 | 430 | 7 | 430 | 7 | 430 |
| 2017 | 7 | 1.000 | 7 | 1.000 | 7 | 1.000 |
| 2018 | 4 | 517 | 4 | 517 | 4 | 517 |
| 2019 | 2 | 291 | 2 | 291 | 2 | 291 |
| 2020 | 2 | 144 | 2 | 144 | 2 | 144 |
| Totale | 22 | 2.009 | 20 | 2.019 | 18 | 2.019 |

L'evoluzione della finanza immobiliare

RE ITALY Convention Days è stata anche l'occasione per la presentazione dell'11esima edizione del **Rapporto sulla Finanza immobiliare 2018 di Nomisma**. Dallo studio è emerso un aumento delle famiglie che esprimono un'intenzione di acquisto di abitazioni rispetto al 2017 (+10,2% del totale, pari a 2,6 milioni in termini assoluti). Nello specifico sono 722 mila le famiglie che si stanno già muovendo (2,8%), mentre circa 1,9 milioni esprimono un'intenzione di acquisto nel breve termine (7,4%); la propensione più marcata si registra tra i giovani (18-34 anni) che rappresentano un novero di famiglie caratterizzate da una condizione finanziaria e lavorativa qualificata con un reddito familiare medio oltre i 3.500 euro al mese. Si registra inoltre la ripresa della componente di investimento che ha raggiunto il 15,4% delle manifestazioni d'interesse, arrivando a riguardare circa 400 mila famiglie (nel 2017 era il 6,1%). Tra le famiglie che non intendono acquistare casa Nomisma rileva invece "un'ampia frammentazione della domanda": sono 9,2 milioni (35,5%) quelle che avrebbero bisogno di acquistare un'abitazione, ma restano di fatto **escluse dal mercato**.

Gian Battista Baccharini, presidente nazionale Fiaip

Nel corso di RE ITALY è emersa una domanda di nuova rappresentanza: di che si tratta?

"Sì, abbiamo presentato l'insieme delle rappresentanze del settore immobiliare. Quindi non solo l'associazionismo, ma anche le società d'investimento, le società quotate in Borsa e le Sgr. Il messaggio che vogliamo inviare alle istituzioni è che c'è una voce unica che può parlare a nome della categoria, certo nel rispetto delle peculiarità di ciascuno. Con l'auspicio che dall'altra parte vi sia una cabina di regia unica e non tanti interlocutori, che alla fine non consentono di portare avanti idee e giungere a risultati concreti per il settore".

Nel primo discorso del premier al Senato non si è parlato del tema casa, che pure è il patrimonio più importante delle famiglie italiane. Cercherete subito un colloquio con l'Esecutivo?

"Abbiamo già iniziato a discutere di questi temi. Chiediamo al Governo un piano nazionale per l'immobiliare, incentrato su due filoni: la redditività e la fiscalità, che sono tra loro legati. L'obiettivo è tornare a far sì che l'immobiliare italiano resti attrattivo sia



Guarda la videointervista a
Gian Battista Baccharini



Guarda la videointervista ad
Angelica Donati



Guarda la videointervista a
Giuseppe Misale



Guarda la videointervista a
Santino Taverna



Guarda la videointervista ad
Aldo Cingolani



Guarda la videointervista a
Erika Morati

per gli investitori locali, sia per quelli internazionali, che in molti casi negli ultimi anni sono usciti”.

Angelica Krystle Donati ceo Donati immobiliare Group

Di cosa si occupa Donati Spa?

“Ci occupiamo di appalti immobiliare in Italia. Inoltre, tramite la Donati Group – azienda che gestisco io – facciamo sviluppo immobiliare in Italia, a Londra e New York”.

Qual è la piazza più interessante al momento?

“Si tratta in tutti i casi di piazze interessanti, ma anche complicate. Il periodo non è dei più facili a livello economico. A Roma il mercato sta iniziando a ripartire e la cosa ci conforta dato che il mercato della capitale arriva da una lunga fase di stallo. Londra è un po’ in subbuglio perché ancora non sappiamo cosa sarà la Brexit e che impatto avrà sul real estate, ma sappiamo anche che nelle fasi di difficoltà emergono opportunità.

Quello di New York è il mercato più stabile, ma anche quello in cui è più difficile entrare. Per quanto ci riguarda, ci siamo: partecipiamo a un progetto che stiamo portando a termine in questi mesi. È difficile trovarne altri simili, dato che i prezzi sono alti, ma i margini di crescita ormai sono ridotti”.

Come viene percepita la situazione politica italiana a livello internazionale? L’incertezza sulla collocazione internazionale del nostro Paese crea preoccupazioni tra gli investitori?

“Secondo me le incertezze politiche, come in Uk, mettono paura agli investitori, che operano con un’ottica di cinque, dieci o venti anni, quindi devono sapere che i loro soldi sono in buone mani”.

Giuseppe Misale direttore commerciale di Mvltipartner

Di cosa si occupa l’azienda?

“Siamo una Pmi innovativa tutta italiana che eroga un servizio di virtual data



Guarda la videointervista a
Giorgio Pieralli



Guarda la videointervista a
Lorenzo Barbagli



Guarda la videointervista ad
Mauro Corrada



Guarda la videointervista a
Paolo Bellini



Guarda la videointervista a
Manfredi Mattei Filo della Torre

room, cioè una piattaforma cyber secure da un punto di vista informatico. L'operazione tipica che viene svolta sulla piattaforma è la due diligence, anche di tipo immobiliare”.

Quindi i vostri clienti sono aziende o anche banche e istituzioni?

“Possono esserle tutte. In ambito immobiliare sono clienti gli advisor, le banche e, nel caso degli npl, gli originator. Può essere cliente anche un privato, ricordando che gli asset in questione sono sempre di una certa portata”.

In cosa consiste il vostro business nell'area npl?

“Sì, le nostre piattaforme assistono le operazioni, siamo al di là dell'erogazione del software, siamo testa pensante. Diamo vita a un team con arranger e servicer che è a disposizione del cliente. L'obiettivo è effettuare le due diligence in modo che poi vanno in asta presso gli investitori”.

Parliamo della Gacs, che finora sembra aver avuto un impatto inferiore rispetto a quanto stimato inizialmente. Che idea si è fatto in merito?

“Per quanto ci riguarda abbiamo una piattaforma che si chiama Gacs, messa a punto per Consap e per il Mef all'interno della quale ci sono state e sono in corso delle istruttorie. Ovviamente la Gacs è subordinata alla vendita dei mezzanini e dei junior, quindi è un processo che adesso comincia a entrare nel vivo del percorso”.

Aldo Cingolani ceo Bertone Design Bertone è un'azienda storica del design in Italia. Su quali filoni siete impegnati oggi?

“Siamo un'azienda che esiste da un secolo e che sviluppa progetti nell'ambito dell'industrial design e dell'architettura. Il nostro brand ha iniziato la sua attività nel design delle auto, da Lamborghini a Ferrari, poi negli anni ha sviluppato altri progetti: in

particolare nel 2013 abbiamo disegnato il Frecciarossa 1000. Stiamo avviando lo sviluppo dei progetti nell'immobiliare, in particolare nel campo dell'hospitality. Abbiamo appena terminato il progetto di un albergo 5 stelle lusso a Samara per i mondiali di calcio in Russia e ci sono anche palazzi griffati Bertone soprattutto nell'area del Far East, dove questo brand del made in Italy è molto apprezzato. Abbiamo anche progetti nel retail con grandi nomi della moda che si affidano a noi per dare un apporto in progetti innovativi che partono da una logica industriale. Siamo architetti con un background industriale: quindi gli immobili non devono essere solo belli e comodi, ma anche manutenibili, con costi accettabili e sostenibili”.

Nel passaggio da un settore di attività agli altri, quali criticità emergono?

“Il salto è sicuramente importante, anche se in realtà il metodo di sviluppo è simile che si parli di automobili o

immobili. Nel primo ambito vi è una fase ingegneristica molto spinta, che ora va diffondendosi anche in ambito immobiliare. Pensiamo alle opportunità offerte dal Bim”.

**Erika Morati Milan Ingegneria
Di cosa si occupa l'azienda?**

“Siamo una società di ingegneria che sviluppa tendenzialmente strutture, dalle più semplici come ville private a infrastrutture come teatri e stadi”.

Operate esclusivamente da Milano?

“Abbiamo una sede a Milano con 55 persone e dal prossimo mese anche a Venezia per Milano, l'Italia e anche per l'estero”.

Come le tecnologie cambiano il mondo dell'ingegneria?

“Lo stanno migliorando in maniera importante. E vale non solo per l'ingegneria, ma per tutto il mondo del costruito, dalla fase di progettazione a quella di costruzione e quindi di





gestione”.

Sappiamo che in Italia il mercato delle seconde case negli ultimi anni ha sofferto sia per la lunga crisi che per la crescente opportunità. Dove ci sono ancora opportunità?

“Sul mercato immobiliare indubbiamente vi è stata una decrescita. Nell’ultimo anno e mezzo vi è però una ripresa per il segmento di qualità, costruzioni con un elevato pregio architettonico e quindi anche un elevato livello ingegneristico, dall’attenzione ai materiali al tema impiantistico”.

Vi occupate solo di nuovo o anche di ristrutturazioni?

“Di entrambi gli ambiti, cioè nuovo o con demolizione e ricostruzione, ma anche di restauro. Quest’ultima è la cosa che meglio possiamo esportare all’estero, dato che la capacità italiana di intervenire sui beni storici e vincolati fa scuola nel mondo”.

Giorgio Pieralli, esperto di finanza immobiliare

Negli ultimi anni vi sono state molte innovazioni normative per sviluppare la finanza immobiliare, non tutte a dire il vero di grande successo. Ora arriva un’ulteriore novità a livello europeo: di che si tratta?

“L’Eltif è un’interessante opportunità

che permette all’investitore immobiliare di proporre un prodotto armonizzato, seguendo uno schema già prefissato dal legislatore. Uno strumento introdotto per regolamento e non per direttiva per evitare favoritismi a livello nazionale, che avrebbe compromesso l’adozione omogenea”.

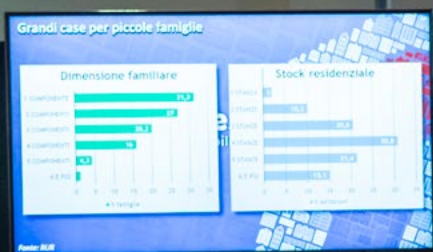
Quindi saranno un’alternativa ai fondi immobiliari?

“Parliamo di un Fia, quindi di un fondo immobiliare, che potrà essere quotato o meno, rivolgersi agli istituzionali o anche al segmento retail”.

Lorenzo Barbagli business development Prelios Integra Sta per chiudersi il primo semestre 2018: come è stato per la società?

“Stiamo confermando il nostro progetto di crescita. Gli obiettivi prefissati sono più o meno tutti raggiunti. Siamo stati molto impegnati sulla riqualificazione, stiamo ottenendo dal mercato un grande riscontro dal mercato per tutte le attività riguardanti il project management e il project monitoring. Subito dopo l’estate partiremo con un’operazione di rilievo che avremo modo di comunicare.

Resta alta l’attenzione verso il segmento del value added e per questo stiamo facendo recruiting di persone qualificate nella riqualificazione immobiliare”.



Cosa attendersi dal secondo semestre 2018 a livello italiano?
“Si andranno a compiere diverse operazioni di selezione degli immobili da riposizionare sul mercato”.

Mauro Corrada managing director Reag4Loans Department, Duff&Phelps Reag

In che modo la tecnologia può aiutare a rendere più affidabili le valutazioni immobiliari?

“Ad esempio i big data producono un cambiamento radicale nel settore. Siamo impegnati nella ricerca e creazione di database fondati sui big data. Questo porterà a un innalzamento della qualità del dato, ma non deve essere letto come un elemento di automazione del processo valutativo. Nessun automatismo; il livello dei professionisti resta decisivo”.

Questo vale anche per la vendita degli npl?

“Sì. Questo è un mercato che verrà influenzato dal fenomeno dei millennials, da un cambio di paradigma delle esigenze abitative”.

Paolo Bellini, presidente nazionale Anama

Il nuovo Governo ha creato grandi aspettative nel Paese, anche a livello immobiliare. Cosa chiedete?

“Abbiamo già fissato un appuntamento per chiedere il regolamento al

praticantato. Sono oltre 28mila i giovani che frequentano le agenzie immobiliari che vorrebbero abilitarsi. La pratica servirebbe per un anno di formazione, prima della verifica finale”.

Intanto quali sono i segnali che arrivano dal mercato?

“Le compravendite continuano a crescere. Bene soprattutto le grandi città sia nel volume delle compravendite, che nella stabilità di prezzo”.

Manfredi Mattei Filo della Torre, Janus Investment Platform

Di cosa si occupa?

“Abbiamo una piattaforma digitale riservata per convogliare investimenti di privati e family office basati a Londra. Lavoriamo su un’architettura di debito privato, ci stiamo focalizzando su Roma, Milano, Firenze, qualcosa sulla costa francese e Grecia”.

Che idea si è fatto sull’appeal internazionale dell’Italia?

“A livello europeo è uno dei mercati a maggiore potenziale di crescita, soprattutto se guardiamo alla situazione di Milano, dove molto è già stato fatto. Ma anche altre città, che partono da livelli più bassi, hanno un grande potenziale di crescita. Firenze ha un potenziale soprattutto sul fronte recettivo, Roma è da rilanciare dopo una lunga stagnazione”.

In breve

La sintesi delle principali notizie dall'Italia e il punto dall'estero nella settimana appena trascorsa



IEA: successo record di RE ITALY, Milano capitale degli investimenti

Milano si conferma (anche) la capitale immobiliare d'Italia. Dal 2010 al 2017 vi sono affluiti 16 miliardi di euro di investimenti, pari al 41% di tutti gli investimenti effettuati in Italia nello stesso periodo.

[vai alla notizia >](#)



RE ITALY, i convegni integrali

E' disponibile il video integrale del convegno di apertura a RE ITALY Convention Days del 5-6 giugno 2018

[vai alla notizia >](#)



Ansa/ Governo, Catella: serve agenda per settore immobiliare

Sarà determinante che il settore immobiliare evolva da settore di intermediazione e di amministrazione di patrimoni a settore industriale innovativo, capace di comporre con le associazioni di settore e il Governo un'agenda che possa dare un contributo concreto alla crescita economica italiana.

[vai alla notizia >](#)



MF/ DeA Capital a RE ITALY: La strategia europea del mattone

Mattone sì, ma con i piedi ben piantanti a terra. DeA Capital Real Estate sgr precisa che investirà nelle piazze europee più stabili, considerando appunto l'Europa come destinazione naturale degli investimenti.

[vai alla notizia >](#)



Radiocor/ Intesa SP Casa a RE ITALY, Carbonelli: tecnologia cruciale per RE

‘esperienza dei clienti e lo studio della domanda in un contesto in continua evoluzione tecnologica sono al centro di un modello di servizio cruciale per il settore immobiliare.

[vai alla notizia >](#)



Fiaip a RE ITALY: Governo predisponga un piano nazionale sull’immobiliare

Il settore prova a smarcarsi dalla crisi e gli operatori dicono all’unisono di registrare i primi timidi segnali di ripresa. Più di 2400 players del Real Estate intendono lanciare da Milano un messaggio chiaro all’esecutivo e ai suoi neo ministri per aprire un confronto sullo sviluppo e la crescita economica del Paese.

[vai alla notizia >](#)



ANSA: Bankitalia a RE ITALY, in recupero investimenti edilizia

L’attività nell’edilizia, dopo aver attraversato dal 2008 la più lunga fase di contrazione dal dopoguerra, conferma un moderato recupero degli investimenti in costruzioni pressoché interamente concentrato nel settore residenziale.

[vai alla notizia >](#)



Radiocor/ Kryalos Sgr a RE ITALY, Bottelli: puntiamo su asset alternativi

Per sostenere lo sviluppo del mercato immobiliare è importante “puntare su asset alternativi” e “fare crescere gli investitori interni, senza fare scappare quelli stranieri e su questo forse la politica potrebbe fare qualcosa di più.

[vai alla notizia >](#)



È nata **Agire**, da una lunga storia con radici profonde. Il mercato immobiliare necessita di risposte diverse, di proattività, di un approccio innovativo e di un respiro internazionale con una grande conoscenza locale. **Agire** è la più grande società italiana indipendente dedicata ai servizi immobiliari: agile, dinamica e moderna. Venite a scoprire la differenza.

l'immobiliare è in movimento

- property management
- advisory and feasibility
- project management
- valuation
- due diligence
- development management
- facility and global services
- pilotage
- retail management
- design and engineering

Agire è nata dalla fusione di:

 arcotecnica

 IPI SERVIZI

 arcoengineering

 groma

www.agi-re.com