

ECONOMIA IMMOBILIARE



Italia, estate sul Real Estate?



Associazione Italiana Consulenti, Gestori e Valutatori Immobiliari



La Storia

AICI (Associazione Italiana Consulenti, Gestori e Valutatori Immobiliari), è nata nel 1987 a Milano con lo scopo di riunire i professionisti del settore immobiliare, promuovere la professione, di consulenti, gestori, valutatori immobiliari e lo studio del mercato in sinergia con altre associazioni internazionali e nazionali dei settori immobiliare, tecnico, economico, finanziario, giuridico.

I soci di **AICI** sono:

- responsabili del settore immobiliare in aziende bancarie, assicurative, industriali, commerciali, di servizi;
- titolari dirigenti e quadri in società di consulenza, gestori valutatori immobiliari, responsabili di istituti di ricerca, soci e manager in imprese di costruzione e di intermediazione, soci di studi legali, dirigenti della pubblica amministrazione, associazioni di categoria e organismi rappresentativi nazionali dei professionisti.

AICI ha al proprio interno un “**Gruppo Giovani**”, che ha l’obiettivo di riunire i giovani professionisti provenienti da tutti i settori del real estate per confrontarsi, condividere e trasferire i valori aziendali, incrementare le proprie competenze e affinare i propri skills.

Perché associarsi ad AICI

Partecipare alla vita associativa di AICI significa:

- Creare opportunità di incontro e di business
- Far parte di un network trasversale alle professioni del real estate
- Essere informati e aggiornati costantemente sul mercato immobiliare
- Crescere nella professione di consulente, gestore, valutatore immobiliare

Che cosa offre AICI ai propri associati

- Accesso al network AICI in cui sono presenti molti tra i principali operatori del mercato
- Partecipazione alla Convention annuale AICI e a numerosi seminari su temi connessi con l’attività del consulente, gestore, valutatore immobiliare
- Rassegna Stampa quotidiana
- Newsletter contenente gli appuntamenti essenziali, i convegni da non mancare, le notizie dai soci e dal mondo immobiliare
- Abbonamento alla rivista “Il Consulente Immobiliare” e alla rivista “Economia.Immobiliare”
- Accesso alle aree riservate ai soci del sito web AICI
- Accesso alla Bacheca Soci per scambio di informazioni commerciali tra soci sul sito web AICI
- Sconti sui principali eventi immobiliari nazionali e internazionali e ai corsi di aggiornamento e di formazione del settore immobiliare

- *Soci Ordinari*: coloro che operano prevalentemente nel campo della consulenza, della gestione e della valutazione immobiliare (più del 50% del loro fatturato totale è realizzato con queste attività)
- *Soci Aderenti*: coloro che non svolgono l’attività di consulente/gestore/valutatore immobiliare (o la svolgono non prevalentemente con fatturato inferiore al 50% del loro fatturato totale) e che operano in altri settori quali ad esempio: legale, finanziario, tecnico, urbanistico dell’ambiente e dell’energia
- *Soci Cooperative Edilizie e di Abitazione (CA)*: dirigenti e funzionari delle Cooperative Edilizie o di Abitazione
- *Soci Pubblica Amministrazione (PA)*: coloro che svolgono attività nella Pubblica Amministrazione o nel mondo accademico come docenti/ricercatori universitari
- *Soci Sostenitori*: coloro che desiderano sostenere tangibilmente l’attività di AICI e il suo sviluppo

Io vorrei, non vorrei, ma se vuoi



IO VORREI

Io vorrei evitare di raccontare, per l'ennesima volta, ciò che è successo nell'industry (italiana e internazionale) in questi ultimi sei mesi (cioè dal n° 50 di Economia Immobiliare, febbraio 2016).

Sarebbe ridicolo raccontarlo a Voi, che il real estate lo fate, o cercate di farlo, tutti i giorni.

Noi giornalisti dovremmo limitarci a prenderne atto, e a comportarci con un po' più di umiltà. Certo, qualche volta un po' di "sana critica" ci sta, ma solo se ne siamo davvero capaci. Se davvero conosciamo l'argomento. Se non confondiamo l'affitto con la locazione. Se davvero ci sono famigliari il passato e il presente del mercato, e distinguiamo tra valore e prezzo. Se davvero siamo in grado di "leggere" le poste di un complicato conto economico. Se davvero sapremmo spiegare ad altri cos'è un entry o un exit yield. O il net asset value.

Il real estate, più che di brick&mortars o di cash flow analysis, è fatto di persone.

Ma...intervistare un player via skype non vuol dire conoscerlo "davvero".

Dare "del tu" a un protagonista della scena immobiliare non vuol dire essere con lui (e o lei) in confidenza. Un lunch insieme non vuol dire che puoi poi avere "sensazioni o premonizioni" (a meno che non si "soffra" davvero di una dimensione extra-sensoriale, i.e. telepatia o similia). Io vorrei evitare, in futuro, di "sbagliare" sulle persone: da quando i casi della vita mi hanno portato a occuparmi professionalmente di immobiliare (e correva l'anno 1977...), ho conosciuto quasi tutti coloro che hanno "fatto" il real estate in Italia; e moltissimi che lo hanno fatto all'estero.

Alcuni mi hanno entusiasmato e sono miei amici davvero, da anni o addirittura da decenni. Per loro, faccio e farei tutto ciò che mi è possibile fare; e loro sanno che possono contare su di me, alla faccia dell'obiettività giornalistica: che per me non può esistere, la sola scelta di un aggettivo volutamente rivela come la pensi. Molti mi hanno fatto pensare che (come si dice in veneto) «Siamo del gatto».

Taluni ahimè mi hanno profondamente deluso.

Premesso che i nomi non

me li strapperete nemmeno sotto tortura (e Vi avverto che io sono piuttosto coraggiosa), vorrei solo sottolineare che questi mesi sono stati tutti "suoi". **Nel panorama infinito** (troppo infinito per essere davvero originale, spesso anzi è stato inutilmente fuffologico) - **di eventi, convegni, Forum etc che hanno caratterizzato questo ultimo semestre è sempre stato lui, con la sua sola presenza** (a parte un paio di incontri connessi con il suo attuale ruolo in CDP a Torino e Bergamo, solo sei sono state le sue uscite pubbliche in sei mesi: al MIPIM, 16 marzo, al Forum del Sud di Scenari Immobiliari a Lecce, 8 aprile, a RE Italy, 8 giugno, a un workshop su SGR e SIIQ organizzato da Il QI, non ricordo la data, al Convegno "Sinergie tecnologiche" sempre del QI, 23 giugno, e al Convegno del Decennale di AREL, 30 giugno) **a trasformare un dibattito immobiliare in un capolavoro.**

Eh, sì, perché lui «lancia in aria il mondo e lo riprende al volo»: amico mio, la citazione dall'ormai celebre "tormentone estivo" di Lorenzo Jovanotti non Ti sembri irriverente... Ma se non Ti piace (ma a me piace da impazzire, ndr) rimedio subito e volo alto, parafrasando il Vangelo di Luca: Gli è stato dato molto, e molto Gli sarà chiesto, Gli è stato affidato molto, Gli sarà richiesto molto di più.

Lo aspettano mesi molto, molto impegnativi; ma sono certa che lui non ci deluderà. (Né ora né mai, nemmeno quando salirà a quel "vertice assoluto" che non ha per ora ancora raggiunto ma che spero raggiungerà, perché GLI È DOVUTO).

Altrimenti, non mi resterebbe che il gelido Reno, dalla rupe di Lorelai.

NON VORREI

Io non vorrei che la cosa che qui sotto Vi scrivo passasse sotto silenzio.

Sappiamo per esperienza che il Canada è sempre stato un precursore circa le "normative immobiliari": ad esempio il Paese da oltre 40 anni vieta che il compenso dei valutatori immobiliari

ri sia calcolato in percentuale sul valore da loro stimato per un immobile. Questa norma solo di recente è stata introdotta in Italia (ad esempio per le valutazioni di immobili di proprietà di Fondi di Investimento Immobiliare).

Ecco ora una “novità” :

«Ora in British Columbia “pare che” sarà impossibile per un agente immobiliare rappresentare sia il compratore sia il venditore dell’immobile. E’ l’inizio di un processo evolutivo della professione di agente immobiliare, che porterà l’agente immobiliare a modificare gradatamente il proprio ruolo da colui che “essenzialmente” mette in contatto le due parti con opposte esigenze (*comperare-vendere o concedere-prendere in locazione*) a colui che offre una serie completa di servizi a un solo cliente per volta (*o al compratore o al venditore per esempio*).

Così facendo (anche in Italia):

* il lavoro degli agenti immobiliari aumenterà (*perché aumenteranno i Clienti in un mercato sempre più complesso e di sempre più difficile autogestione*) e di conseguenza non diminuiranno i loro incassi (*benché pagati da una parte sola invece che da due parti, come ora avviene per la maggior parte degli agenti immobiliari*)

* migliorerà e aumenterà automaticamente la collaborazione tra gli agenti immobiliari

* migliorerà sempre più la qualità professionale e l’immagine “pubblica” degli agenti immobiliari.

Si verificherà così una “naturale evoluzione” dalla figura dell’agente immobiliare, ora essenzialmente teso a trovare la cosiddetta “controparte” in una operazione di vendita o di locazione immobiliare (*ruolo sempre fondamentale e insostituibile*), alla figura (*assai complessa*) di colui che non solo sa trovare la “controparte”, ma che contemporaneamente offre anche una vasta gamma di servizi al “proprio cliente” senza alcun rischio di cadere in conflitto di interessi (*in quanto nella trattativa l’agente seguirà una sola parte e non entrambe*). Credo che il confine tra le attuali figure dell’agente e del consulente immobiliare lentamente ma inesorabilmente si modificherà. La figura del consulente immobiliare diverrà sempre più una figura di consulente strategico, mentre la figura di agente (rappresentante di una sola

parte)/consulente diverrà (o dovrà diventare) la normalità nel mercato per il grande pubblico in particolare». Premesso che queste riflessioni (che gentilmente mi ha fatto avere in via confidenziale Alberto M. Lunghini, Presidente di Reddy’s Group - “occasionalmente” mio marito da 41 anni -) sono qui esposte a titolo personale, bene, dicevo, Alberto (con cui abbiamo normalmente “muri cinesi”, ma stavolta scrivendone faccio un’eccezione) auspica che queste sue considerazioni portino a «una sempre maggiore e migliore collaborazione tra tutti noi, che tanto amiamo il mondo delle professioni immobiliari nell’interesse non solo nostro, delle società/aziende che gestiamo/rappresentiamo, delle Associazioni di categoria che a vari livelli guidiamo, dei ns. clienti e dell’intero Paese

-una sempre migliore immagine (interna, cioè tra noi, ed esterna, cioè verso l’intero Paese) di tutti coloro che operano nel settore immobiliare una sempre maggiore capacità di farci ascoltare dal Paese (a tutti i livelli).- una sempre maggiore capacità di farci ascoltare dal Paese (a tutti i livelli). *Il battito d’ali di una farfalla nella foresta amazzonica....*: presto (o tardi?) la nuova norma canadese (che vieta agli agenti immobiliari di rappresentare entrambe le parti in un “affare” immobiliare) arriverà anche in Italia. Gli agenti immobiliari italiani vogliono che questa nuova (probabile, futura) legge cada loro sulla testa senza che si siano preparati adeguatamente? Vogliono davvero gli agenti immobiliari italiani anticipare il legislatore? Ciò servirà a fare chiarezza sul mercato nell’interesse di tutti i clienti, ma anche nell’interesse di tutti gli agenti immobiliari italiani e di tutti coloro i quali operano nel settore immobiliare collaborando a vari livelli (e inevitabilmente) con gli agenti immobiliari italiani».

MA SE VUOI

A settembre, tutti a Santa Margherita! C’è grande attesa, nella Community, per l’edizione n° 24 del Forum di previsioni e strategie che, organizzato da Scenari Immobiliari, si svolgerà come di consueto all’ Hotel “Miramare” il 16 e 17 settembre . Io ci sarò per la mia 23a volta - ho “mancato” solo la prima edizione - e in questi tanti anni ho versato sul Forum milioni

Paola G. Lunghini, Direttore Responsabile
segue a pag 52 e 63

EDITORIALE*Io vorrei, non vorrei, ma se vuoi*

1

COLOPHON

28

DALL' ITALIA*Reddy's Group, il progetto per "Nuovi Complessi Carcerari"*

5

Il patto marciano nel Decreto Salva Banche

7

Il "Real Estate Monitor" di CDP, la ripresa c'è ma è fragile

9

D2U presenta il "Creative Campus", nuova sede del gruppo Publicis a Milano

11

Different Suites di Simone Micheli

12

ECE a Verona, il nuovo shopping center "Adigeo" aprirà a primavera 2017

18

Turismo e Hotellerie in Italia, secondo REAG

20

Auguri, AREL, per il tuo decimo compleanno

63

DALL' ESTERO*Service apartments, SACO lancia a Londra il brand Locke*

23

Piuarch si aggiudica l'incarico per il Centro Congressi Ekaterinensky di Krasnodar

25

"Art and Tourism" in Mallnitz

29

British Land si allea con il londinese Royal College of Art

32

Finlandia, avviata la costruzione del "Kotka Old Port Outlet Village"

33

DA VIENNA*Highlights da "Greet Vienna", un evento "raffinato"*

36

Un Panel tutto al femminile per "Greet Vienna"

42

Da CANNES*Nakhill propone a Dubai investimenti per un miliardo di euro*

49

DA BERLINO*A marzo 2017 il "top" dell'hotellerie mondiale si ritroverà a Berlino: per la 20a volta dell'IHIF*

53


LAST MINUTE*"The Trullo Piccolo Residence", qualità agresti e profumi ormai sconosciuti*

56

RE ITALY*Nota conclusiva di RE Italy, l'evento-convention milanese del real estate a Milano*

58


SOMMARIO



Cosa c'è di
tanto speciale
ad essere uno
specialista?

SPECIALISTI NELLA
CREAZIONE DI
ESPERIENZE DI
SHOPPING UNICHE

INVESTIMENTO,
SVILUPPO, GESTIONE E
FORNITURA DI SERVIZI
PROFESSIONALI PER I
CENTRI COMMERCIALI



Specialista non è chi sa molte cose di una singola materia. Nel nostro caso, sappiamo molto di moltissime cose. Ci siamo specializzati nell'offrire servizi unici e indimenticabili ai nostri clienti, partner, investitori e a tutta la comunità coinvolta nei progetti perché gestiamo l'intero processo di ideazione, creazione, sviluppo e gestione dei centri commerciali. Possiamo aiutarla a sviluppare il progetto con noi o possiamo svilupparlo noi per lei. Perché un centro commerciale è molto più che uno store nel portfolio, molto più che un edificio, un business o un brand: per noi è una passione. Quindi, a qualsiasi stadio si trovi il suo progetto, venga a parlare con noi.

Reddy's Group, il progetto per "Nuovi Complessi Carcerari"

Reddy's Group presenta una proposta concreta per ridurre il sovraffollamento carcerario, per ridurre la recidiva (cioè la possibilità che un ex detenuto rientri in carcere per aver commesso nuovi delitti/crimini entro "x" mesi da quando ne è uscito), per riutilizzare in modo intelligente complessi industriali attualmente dismessi: il tutto senza consumare nuovo suolo ora ineditato e senza costi aggiuntivi (rispetto a ora) per lo Stato italiano.

Si tenga presente che in Italia oggi (aprile 2016) vi sono circa 53.000 carcerati, che i posti letto in carcere (al netto dei posti letto in ristrutturazione) sono meno di 45.000, che negli ultimi 15 anni la popolazione carceraria in Europa è aumentata, che un carcerato costa circa 50.000 euro/anno allo Stato italiano.

Ogni anno lo Stato italiano spende oltre 2,5 miliardi di euro per le carceri.

La proposta di Reddy's Group, se diverrà realtà, consentirà (a regime) un risparmio annuo di 1 miliardo di euro.

Nel corso del Convegno internazionale tenutosi il 13 e 14 aprile presso l'Università di Ferrara (con il coordinamento del Prof. Alessandro Bernardi) a conclusione del progetto europeo di ricerca "Sovraffollamento carcerario e alternative alla detenzione" Alberto M. Lunghini (Presidente di Reddy's Group) ha presentato la proposta "concreta" di un nuovo modello di carcere, che consente ai detenuti (che devono scontare solo più due o tre anni di pena detentiva) di imparare un mestiere in carcere.

E' dimostrato che la recidiva a 24 mesi si riduce dal 70% a meno del 10%, se l'ex detenuto ha imparato un mestiere in carcere.

La soluzione "Nuovi Complessi Carcerari (con formazione/addestramento professionale)" proposta da Reddy's Group prevede

- il recupero di immobili industriali dismessi con superfici già costruite per almeno circa 20.000 mq. cadauno. Gli edifici già esistenti devono essere ex uffici (da trasformare in luoghi attrezzati per ospitare i detenuti e il personale di custodia e di assistenza ai detenuti) e capannoni per l'addestramento, la formazione, la produzione, lo stoccaggio di materie prime, semilavorati, prodotti finiti. In tal modo non si consuma nuovo suolo sino a oggi ineditato,
- il recupero di edifici anche da un punto di vista energetico,
- la riduzione drastica della recidiva con un impatto sociale enorme sia per gli ex detenuti sia per l'intera Società civile,
- l'agevole reinserimento degli ex detenuti nel contesto sociale al termine della pena,
- la possibilità per il Ministero della Giustizia di non dover sostenere alcuna spesa per la realizzazione di questi Nuovi Complessi Carcerari. Infatti il Ministero per 30 anni pagherà solamente un canone di locazione del complesso immobiliare riproposto come carcere (canone annuo base pari a 5.000 euro per ogni posto letto realizzato e cioè pari a circa un decimo del costo annuo di un detenuto). Al termine dei 30 anni di locazione questo "Nuovo complesso Carcerario" potrà essere acquisito dallo Stato a costo pari a zero,
- il Dipartimento Amministrazione Penitenziaria (DAP) del Ministero della Giustizia gestirà anche questi Nuovi Complessi Carcerari e avrà la supervisione dei lavori di recupero (in particolare per la "sicurezza").

Il soggetto investitore (Fondo immobiliare o altro) - dopo aver ristrutturato gli immobili - ogni anno incasserà il canone di locazione dal Ministero, pagherà le imposte locali, pagherà il servizio del debito (quota capitale e quota interessi) alla Banca che lo finanzia per completare l'operazione, distribuirà un provento/dividendo ai singoli investitori (quotisti del Fondo, soci, etc.). Il costo in capo all'investitore per acquistare i vari siti industriali dismessi e già bonificati dai venditori, per eseguire l'adeguamento dei siti al nuovo modello di carcere (al netto di tutte le "specifiche costruttive imposte dal DAP" per ragioni di sicurezza), per progettare e per svolgere il compito di Project manager di ogni cantiere sarà pari a circa 50.000 euro per ogni posto letto da realizzare.

Le organizzazioni nazionali e locali degli industriali, della piccola impresa e degli artigiani collaboreranno per le attività formative e di addestramento dei detenuti.

Il primo esempio pratico di questo nuovo modello di carcere è stato individuato in provincia di Novara nei pressi dell'aeroporto di Malpensa. Qui sono previsti 800 detenuti, che saranno ospitati in circa 10.000 mq di edifici da ristrutturare (ex uffici e laboratori) e che impareranno a lavorare in circa 12.000 mq di capannoni già esistenti. Dopo la firma dell'accordo tra l'investitore e il Ministero della Giustizia inizierà la progettazione (in collaborazione con gli esperti

e con i consulenti del Ministero).

Ottenuti i permessi per avviare il cantiere i lavori potranno essere completati in 24 mesi. Questo esempio è replicabile in tutta Italia (e all'estero). Nei prossimi anni potranno essere così realizzati (a costo zero di investimento per lo Stato) molti (anche oltre 15.000) nuovi posti letto in "nuove" carceri, che consentiranno di ridurre il fenomeno del sovraffollamento delle carceri (nel 2013 l'Italia è stata sanzionata dall'UE su questo tema) e di abbattere la recidiva a meno del 10%. Il tema del riutilizzo del patrimonio esistente e la vocazione a svolgere un ruolo professionale nell'interesse dello Stato italiano sono aspetti essenziali del lavoro svolto da Reddy's Group. Si cita ad esempio l'attività di consulenza affidata negli anni 1997-1999 ad Alberto M. Lunghini dal Ministro della Difesa (sen. Beniamino Andreatta) in occasione delle prime dimissioni pubbliche. Reddy's Group assiste i propri Clienti in tutti i campi della consulenza immobiliare: dalla valorizzazione del patrimonio esistente con l'ottimizzazione della redditività degli immobili, a valutazioni, a due diligence, all'assistenza a vendite, acquisti, locazioni, alla pianificazione strategica di portafogli immobiliari anche complessi e di grande valore, sia in Italia che all'estero.

Fonte: Company



Il patto marciano nel Decreto Salva Banche

Il patto marciano è il patto con il quale soggetto finanziatore e soggetto finanziato stabiliscono che, in caso di inadempimento del debitore nel ripagare la somma finanziata, il finanziatore diventerà proprietario del bene concesso in garanzia dal finanziato. Secondo la Cassazione il patto marciano non viola il divieto di patto commissorio regolato dall'art. 2744 del codice civile in quanto esso prevede, a differenza di quest'ultimo, l'obbligo del finanziatore, una volta acquisita la proprietà del bene, di corrispondere al soggetto finanziato una somma pari alla differenza tra il valore del bene e l'ammontare del debito insoluto ovviamente se il primo risulta superiore al secondo.

L'art. 2 del Decreto Legge 3 maggio 2016, n. 59 (cosiddetto Decreto Salva Banche), convertito con la recente Legge n. 119/2016, introduce nel nostro ordinamento giuridico una particolare e specifica versione del patto marciano. La nuova norma – l'art. 48bis del Decreto Legislativo n. 385/1993 - stabilisce che i finanziamenti delle banche (o di altri soggetti autorizzati a concedere finanziamenti) agli imprenditori possono essere garantiti dal trasferimento, sospensivamente condizionato all'inadempimento dell'imprenditore finanziato, della proprietà di un immobile o di altro diritto reale immobiliare dell'imprenditore stesso o di società dallo stesso controllata o ad esso collegata; il patto può essere convenuto anche in relazione a contratti di finanziamento già in essere ovviamente previo accordo scritto. Qualsiasi tipo di immobile può essere concesso in garanzia con l'esclusione di quelli adibiti ad abitazione principale.

All'inadempimento del soggetto finanziato il soggetto garantito potrà avvalersi della pattuizione e ottenere la proprietà del bene garantito, salvo il conguaglio dell'eventuale somma tra il valore di stima del bene – valutato da un esperto nominato dal tribunale al quale il finanziato e i terzi con diritti sull'immobile possono inviare note - e l'ammontare del debito. Precisa infine la nuova norma che l'inadempimento si verifica in caso di rate mensili se il finanziato è in ritardo di oltre 9 mesi (12 mesi se il capitale è già stato restituito in misura almeno pari all'85%) nel pagamento di almeno 3 rate anche non consecutive e, in caso di rate con cadenza superiore a quella mensile, se il finanziato è in ritardo di oltre 6 mesi.

Il patto marciano tra istituti finanziari e finanziati prevale sulle trascrizioni e iscrizione eseguite dopo la l'iscrizione ipotecaria.

Il pegno mobiliare non possessorio nella legge di conversione del Decreto Salva Banche

La legge n. 116 del 2016 di conversione del c.d. Decreto Salva Banche introduce alcune importanti modifiche al nuovo istituto del pegno mobiliare non possessorio.

Tra le novità più importanti introdotte con la legge di conversione ricordiamo l'estensione del nuovo istituto anche ai beni immateriali (dunque, marchi, brevetti e altre opere dell'ingegno) e ai crediti derivanti dall'esercizio dell'impresa o ad essa inerenti (forse a questo punto meglio avrebbe fatto il legislatore a mo-

dificare anche la denominazione dell'istituto da 'pegno mobiliare non possessorio' a semplicemente 'pegno non possessorio'). Viene dunque ampliato il novero dei beni che gli imprenditori possono concedere in garanzia per ottenere i finanziamenti richiesti per l'esercizio dell'impresa.

Altra novità rilevante è quella che consente al debitore o il terzo datore all'atto dell'escussione del pegno di proporre opposizione, dovendo comunque consegnare il bene all'ufficiale giudiziario entro 15 giorni; contro l'inerzia

del debitore o del terzo datore che non dovessero consegnare il bene, il creditore ha diritto di rivolgersi all'ufficiale giudiziario affinché costui proceda, anche senza titolo esecutivo e precetto, in base alle norme del codice di procedura civile circa l'esecuzione per consegna o rilascio (artt. 605 ss c.p.c.).

**Maria Grazia Colombo,
Cocuzza & Associati Studio Legale**

ECONOMIA IMMOBILIARE
Bi-annual, it is the leading property review in Italy.
Since 1991 it brings Analysis, Reports, Research,
Trends and Latest Projects.



Only available by subscription:
www.itinternews.it/ico
Via Dante e Montecitorio, Monte C2, Lungotevere, Estimoteam Client
point immobiliare@internews.it - Tel. +39 06 71029901

Il “Real Estate Monitor” di CDP, la ripresa c’è ma è fragile

Diffuso a luglio, il “Real Estate Monitor” presenta la overview di Cassa Depositi e Prestiti a cura di Alberto Carriero, dell’Ufficio Ricerca e Studi di CDP. A supporto delle parole, numerosi grafici elaborati da fonti varie e “pubbliche” (Nomisma, Omi-Agenzia delle Entrate, ISTAT, e Banca d’Italia). Ecco un estratto.

«Nel corso del 2015 si sono consolidati i segnali di ripresa del mercato immobiliare che si erano già manifestati alla fine del 2014. Il quadro macroeconomico di riferimento, infatti, appare decisamente più favorevole con gli indicatori di fiducia di imprese e consumatori tornati ai livelli pre-crisi e i dati relativi a produzione, consumi e occupazione in fase di progressivo recupero. In questo contesto, la dinamica delle compravendite ha recuperato una sentiero espansivo che si dovrebbe rafforzare nel corso del prossimo triennio.

Sul mercato, tuttavia, permangono elementi di fragilità. Se il miglioramento delle prospettive economiche, infatti, ha favorito l’incremento delle intenzioni d’acquisto delle famiglie, è pur vero che il perdurare della crisi ha lasciato un tessuto sociale caratterizzato da un’elevata fragilità e dalla necessità di essere supportato dal sistema bancario per concretizzare le decisioni di investimento. Sono circa l’80%, le famiglie in grado di finalizzare le proprie intenzioni solo in presenza di un sostegno economico da parte del settore finanziario ed è la componente sostenuta da mutuo ad avere alimentato la risalita delle compravendite nel

corso del 2015. In questo contesto, proprio dalle scelte del sistema bancario dipendono la possibilità di consolidamento del settore. Il fardello di crediti deteriorati ereditati da una stagione di eccessi potrebbe rallentare un percorso di recupero altrimenti avviato. Peraltro, dalla gestione dei crediti non performing potrebbero derivare ulteriori rischi legati ad iniziative di dismissione massiva di asset immobiliari capaci di accentuare la pressione ribassista sui prezzi.

Nel primo trimestre del 2016 le compravendite immobiliari hanno superato le 244 mila unità, evidenziando un incremento del 17,3% su base annua. A trainare la crescita il comparto residenziale (+20,6%) e quello commerciale (+14,5%), a fronte di performance ancora modeste del segmento produttivo (+7,0%) e terziario (+1,4%). Con riferimento all’andamento del ciclo, le compravendite di immobili ad uso residenziale hanno conosciuto una fase di significativa espansione tra il 1998 e il 2006, raggiungendo un volume superiore al milione di unità, con un tasso di incremento medio annuo pari al 4,4%. Nel periodo 2007-2013, il mercato ha registrato una netta contrazione (-10,5% medio annuo), attestandosi nel 2013 poco al di sopra delle 400 mila compravendite. Nel biennio 2014-2015 si è assistito ad un’inversione di tendenza con un incremento medio annuo del 5,0%. Il dato congiunturale relativo al I trimestre 2016 evidenzia un significativo miglioramento (+20,6% su base annua), seppur con marcate differenze nelle principali

aree urbane (dal +5,5% di Palermo al +37,2% di Torino). In relazione al segmento non residenziale, nel corso degli ultimi dieci anni la performance peggiore ha interessato il comparto degli uffici, che ha registrato un decremento medio annuo pari al 7,6%, seguito dai negozi (-6,6%) e dai capannoni (-4,9%). I dati relativi al 2015 evidenziano un’inversione di tendenza per i negozi (+1,9%) e il perdurare di una congiuntura negativa per uffici (-1,9%) e capannoni (-3,5%). Il dato congiunturale relativo al I trimestre 2016 nelle principali aree urba-



Aldo Mazzocco, Head of Real Estate di CDP

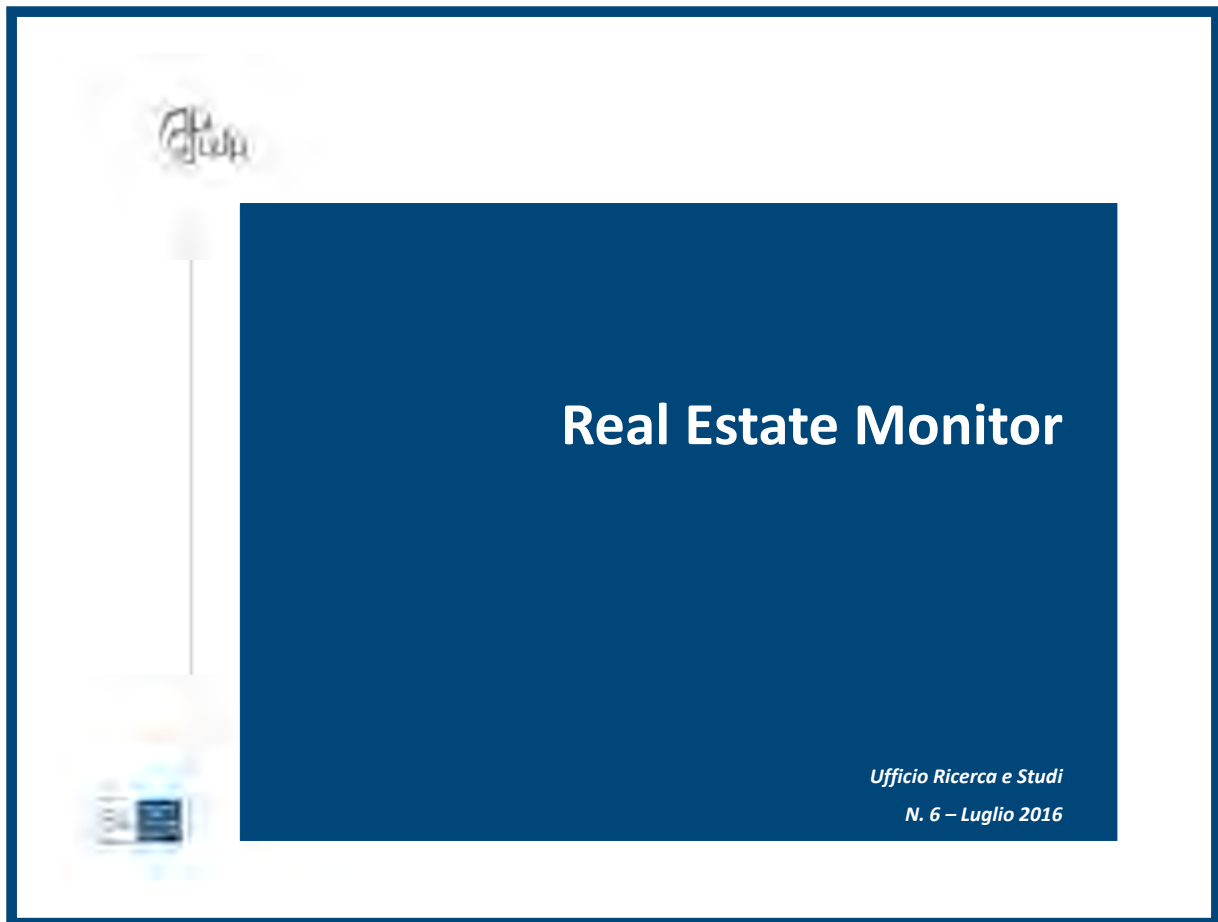
ne del Paese evidenzia un quadro ancora frammentato sia per gli uffici, sia per i negozi. Le previsioni per il comparto residenziale evidenziano come nel corso del 2016 si dovrebbero consolidare i segnali di ripresa manifestatisi nel 2014-2015, con un incremento delle compravendite stimato nel 7,6%. Per il biennio successivo, le stime evidenziano una prosecuzione del sentiero espansivo (+7,9% nel 2017 e +7,0% nel 2018). Le attese per i segmenti non residenziali, al contrario permangono improntate al pessimismo. L'andamento dei prezzi del settore immobiliare evidenzia una significativa rigidità e un considerevole lag temporale (nel periodo 2008-2013, a fronte di una contrazione nelle transazioni del 41%, i prezzi hanno registrato un calo del 16%).

Nel corso del biennio 2013-2014, i prezzi degli immobili residenziali hanno subito una contrazione rispettivamente pari al -5,7% e al -4,4%, più accentuata per le abitazioni esistenti (-7,2% e -5,2%) rispetto alle nuove costruzioni (nel 2012 ancora in crescita al +2,2%, ma in calo nel 2013 al -2,4% e nel 2014 al -2,2%). Nel 2015 è proseguito il trend decre-

scende seppur a tassi più contenuti (-2,4% nel totale, -1,3% per le abitazioni nuove e -2,8% per quelle esistenti).

Il dato congiunturale, relativo al I trimestre 2016, evidenzia un'ulteriore attenuazione del fenomeno (-1,2% su base annua) confermando il lento ma progressivo rientro dal picco negativo del I trimestre 2013 (-6,0%). Un andamento simile si riscontra con riferimento ai prezzi di negozi e uffici, che hanno sperimentato decrementi superiori al 4% sia nel 2013 sia nel 2014 e che nel 2015 hanno registrato rispettivamente una contrazione del 2,0% e del 2,5%. Le previsioni per tutti i comparti mostrano una congiuntura negativa che si dovrebbe protrarre per il 2016 (con una contrazione dei prezzi del -1,6% per i negozi, del -2,0% per gli uffici e del -1,4% per il residenziale) e il 2017, per tornare in territorio positivo nel 2018, ma con incrementi contenuti».

(Le informazioni contenute nel presente documento sono aggiornate ai dati disponibili al 13.07.2016).



D2U presenta il «Creative Campus», nuova sede del gruppo Publicis a Milano

Un luogo che regala serenità, creatività e benessere: questi i punti di forza della nuova sede degli uffici del Gruppo Publicis presso l'edificio all'angolo di viale Jenner e via Bernina, recentemente riqualificato dallo studio milanese D2U - Design to Users. Il progetto di rinnovamento è stato infatti sviluppato ed eseguito dall'Arch. Jacopo della Fontana socio fondatore insieme a Corrado Caruso di D2U, con l'obiettivo di trasformare un immobile in disuso da molti anni in un complesso di uffici di nuova generazione.

“Trasformare un immobile triste e vuoto in un campus accogliente e creativo è stata una grande sfida” dichiara Jacopo della Fontana “vinta con la visione e la determinazione di tutti i protagonisti.”

Questa vision ha dato origine a un luogo di lavoro in grado di infondere energia e di dare ispirazione: una location in cui la gente trascorre molto tempo e rimane volentieri.

“Il nostro lavoro è quello di creare, produrre e vendere idee.” sostiene Giorgio Brenna Presidente e AD di Leo Burnett Group Italia “Ecco perché abbiamo voluto una location di lavoro che sapesse infondere energia e dare ispirazione alle nostre persone, ai nostri creativi, per met-

terli nelle condizioni di avere le idee migliori per i clienti.” La rivisitazione dell'idea di ufficio ha avuto un riscontro positivo tra chi vive il Campus quotidianamente, come si evince dalle parole di Daniela Canegallo, CEO di MSL-GROUP Italia, che racconta “Talvolta la forma è sostanza: è il caso del nostro nuovo campus. Uno spazio che ci ha consentito un modo diverso di lavorare, abbattendo i silos e facilitando una libera circolazione delle idee ed una contaminazione molto interessante delle diverse discipline.” Anche José M. Vuolo, Head of Design di Leo Burnett, riconosce il valore delle nuove facilities e delle opportunità che i nuovi spazi conferiscono: “Questo lavoro si è sempre basato su un'unità inscindibile: la coppia creativa composta da Art e Copy. Da quando esiste la pubblicità l'intimità della coppia è sempre stata un elemento inviolabile, addirittura sacro! Per questo quando ho visto il progetto di un openspace, sono trasalito. In realtà da quando siamo qui, nessuno si è mai posto il problema, perché abbiamo trovato le soluzioni naturalmente, adattandoci alle opportunità del nuovo ambiente”.

Fonte: Company



Different Suites di Simone Micheli

In occasione del Fuorisalone 2016, negli spazi di Via Ventura 14 a Milano, l'architetto Simone Micheli ha dato forma a "different Suites X different people" una mostra da vivere e da sperimentare, caratterizzata dal combinarsi e dall'interazione di plurime simulazioni reali. Quattro suite di hotel di 80 mq l'una, create e dedicate a quattro importanti catene alberghiere (Ascend Hotel Collection by Choice Hotels, Best Western PLUS by BW Hotels & Resorts, ibis Styles by AccorHotels, Room Mate Hotels) hanno riempito oltre 700 mq (tra spazi interni ed esterni) dando vita ad un evento espositivo straordinario di cui il visitatore diviene parte attiva ed indispensabile.

dei suoi desideri e delle sue aspirazioni. I vari spazi sono quindi declinazioni sorprendenti ed innovative del concetto di ospitalità, colto secondo prospettive di volta in volta differenti, in base alla tipologia di viaggiatore immaginato e ai luoghi che egli desidera esplorare. Ogni suite è caratterizzata da tratti unici ed estremamente distintivi, offrendo a chi la vive esperienze sensoriali complete, indimenticabili e non esperibili altrove.



Al fine di creare una forte interazione tra immagini e spazialità l'architetto Micheli ha chiamato il fotografo Maurizio Marcato a definire campi visivi estremamente particolari densi di significato, differenti per ogni suite.

Il percorso di ogni ospite infatti si trasforma in un'esperienza personale ed unica da vivere, modellandosi sulla base dei suoi sogni,



Visioni dinamiche ed interattive configurano nuovi scenari possibili nel panorama contemporaneo della progettazione delle camere di hotel mostrando come ricerche approfondite, analisi e studi diano vita a novità sorprendenti in grado di modificare radicalmente il quadro generale convenzionale ed appiattito attraverso cui oggi spesso il settore hospitality si presenta al vasto pubblico dei viaggiatori.

Non appena giunto all'ingresso dello spazio espositivo il visitatore può rilassare corpo

e mente accomodandosi liberamente nell'area esterna che circonda le suite; attraverso le immagini proiettate sui video wall potrà assaporare, anticipatamente, il gusto unico che, all'interno, stimolerà il suo spirito.



Attraversato il tunnel che conduce all'entrata, ciascun uomo diviene il fulcro dinamico e pulsante di un'installazione fatta proprio per lui: le 4 suite si susseguono e la libertà di movimento per l'ospite è totale; egli può toccare con mano e fare esperienza reale di ogni spazio che compone l'evento espositivo.



La Suite progettata per Ascend Hotel Collection by Choice Hotels si configura come un ambiente smart, innovativo e flessibile, desideroso di accogliere il visitatore metropolitano all'interno di uno spazio lussuoso ed affascinante, abile nell'offrire benessere profondo e totale libertà di movimento.



La suite regala a chi vi soggiorna esperienze indimenticabili, eleganti, e personalizzate in base ai differenti desideri dei viaggiatori.



Per Best Western Italia Simone Micheli ha ideato una suite d'elevata qualità in grado di offrire un comfort delicato ai suoi ospiti che si sentono immediatamente parte dell'armonia globale che governa la camera. L'attenzione ad ogni dettaglio è estrema ed ogni componente è sapientemente studiata per offrire sia al viaggiatore business e sia all'ospite leisure la migliore esperienza di ospitalità possibile. Gli arredi sono polifunzionali e dinamici, semplici da utilizzare.



L'alto gradiente tecnologico, silente, diviene il fondamentale fil rouge teso a garantire risposte personalizzate alle necessità in evoluzione dell'uomo contemporaneo.

La suite disegnata per ibis Styles by AccorHotels è un luogo esperienziale, dinamico ed energetico, volto alla creazione di un ambiente positivo, capace di valorizzare l'esperienza di soggiorno. L'azzurro, il beige, il grigio il bianco ed il tortora sono i colori dominanti che, mescolandosi e caratterizzando gli arredi, creano un'atmosfera accogliente, confortevole e moderna.



L'ospite avvolto in una soffice ed elegante nuvola, si sente immerso in uno spazio a propria misura. La suite concepita come un autentico rifugio urbano, profondamente espressiva sia dal punto di vista intellettuale, sia contenutistico, offre a chi vi soggiorna emozioni intense, energia e ottimismo.



La suite per Room Mate Hotels chiamata “Simone - Maurizio” è esclusiva, comunicativa, coinvolgente e rappresenta, seguendo le linee guida della catena, il luogo ideale in cui sia l'architetto, sia il fotografo e grande amico Maurizio Marcato, desidererebbero trascorrere le vacanze o rilassarsi dopo un'intensa giornata di lavoro.

Luci vivaci e colori dalle accese tonalità, suoni e profumi intensi si mescolano insieme generando un mix dai tratti sorprendenti che avvolge completamente l'ospite. L'atmosfera è inebriante, il benessere ed il relax sono garantiti.



All'interno dello spazio la collezione Love Letters disegnata da Simone Micheli per Segis.







24TH ANNUAL CONFERENCE 2017

28TH JUNE – 1ST JULY, DELFT, NETHERLANDS

DELFT UNIVERSITY OF TECHNOLOGY
FACULTY OF ARCHITECTURE AND THE BUILT ENVIRONMENT
DEPARTMENT OF MANAGEMENT IN THE BUILT ENVIRONMENT



For more information, please visit our website: www.2017.eres.org

ECE a Verona, il nuovo shopping center «Adigeo» aprirà a primavera 2017

ECE's new shopping center development in the Italian city of Verona will open in spring 2017 under the name "Adigeo". The leasing of the property has made great progress: Approximately 70 percent of the rental spaces have already been leased to renowned international and Italian brands. These include several labels of Inditex Group such as Zara, Bershka, Pull&Bear and Zara Home, the sneaker and streetwear specialist Snipes, concepts like Deichmann, C&A or Guess, as well as shops of Italian brands such as Piquadro or Carpisa. Adigeo will consist of a leasable area of approximately 42,000 m² and roughly 130 Shops, including an Interspar supermarket and premium dining outlets. More than 2,000 parking spaces will be available to visitors. The construction has made significant progress: The shell construction will be completed by August this year. After the opening of the center, ECE Italia will take over its management. "The high leasing rate speaks for the quality of the project and demonstrates the potential that many international and Italian retailers see in Adigeo," said Christoph Augustin, Managing Director International at ECE and Project Manager for Adigeo. "We are looking forward to open this special shopping center."



ECE develops Adigeo in collaboration with the real estate developer CDS Holding and CDS Costruzioni as general contractor. ECE had taken over the entire development from CDS last year. The investment volume for the center amounts to approximately 150 million euros. The center will create approximately 1,000 jobs. The property will be constructed to meet the standards of an LEED sustainability certificate in gold.

Adigeo will be the first shopping center in the city of Verona. It is located directly at one of the main arterial roads leading into Verona's city center, which is only three kilometers away. It is also only 500 meters from the key freeway exit for Verona and will also be connected to the local Metrobus system. The center can be reached by approximately 585,000 inhabitants within thirty minutes. Approximately 260,000 people with an income of 28% above the Italian average live in Verona. Moreover, the province of Verona is one of the most important tourist destinations in the country.

ECE has been developing, building, leasing, and managing shopping centers since 1965. The company is Europe-



an market leader for shopping centers with 196 shopping centers under management (45 of which are managed by MEC METRO-ECE Centermanagement GmbH & Co KG) and is active in 14 countries. On an overall sales area of around 7.2 million square meters, about 21,000 retail tenants generate approximately 23 billion euros in annual sales in all ECE centers combined. Among these centers are Milaneo in Stuttgart, Aquis Plaza in Aachen, Promenaden at Leipzig Central Station, and Marmara

Park in Istanbul. A number of shopping centers are currently under construction or planned throughout Europe, among them Loom in Bielefeld and a center in Singen. ECE also develops other commercial properties in its business areas Office, Traffic, and Industries, such as the Intelligent Quarters in Hamburg, the ThyssenKrupp Quartier in Essen, and the 25hours Hotel in Düsseldorf.

Source: Company

CONSIGLI PER LA



BIBLIOTECA

DALL' ITALIA

Turismo e hotellerie in Italia, secondo REAG

L'Europa si conferma essere l'area più visitata del mondo, raggiungendo nel 2015 quota 609 milioni di arrivi, con circa 29 milioni di turisti in più rispetto al 2014.

Lo afferma l'ultimo Report sul mercato immobiliare alberghiero (" La congiuntura immobiliare") diffuso a luglio 2016 dal Dipartimento Ricerche di REAG, società di Duff& Phelps Real Estate Advisory Group, che analizza il comparto dal 2014 sino alla data di distribuzione del Rapporto stesso.

In Italia, osserva il Report, « il settore turistico rappresenta l'11,8% del prodotto interno lordo italiano. A contribuire all'andamento positivo è l'aumento del turismo interno (+1,8% nel 2015) ma, soprattutto, quello proveniente dall'estero. Negli ultimi dieci anni l'incoming in Italia è cresciuto del 32,2% », e ciò è in linea con il trend del mercato turistico globale, che nel 2015 ha fatto registrare 1,1 miliardi di arrivi, destinati a raggiungere quota 1,8 miliardi nel 2030.

E' noto che l'Italia si posiziona al quinto posto a livello mondiale, rappresentando il 4,3% del movimento internazionale. In Europa è al terzo posto a livello dopo Francia e Spagna, entrambe con poco più di 400 milioni di presenze. Secondo REAG, nel 2015 gli arrivi nelle nostre strutture ricettive, alberghiere ed extra alberghiere, sono stati 109 milioni e le presenze 384 milioni, rispettivamente +2,7% e +1,9% vs 2014.

Tra i flussi, quelli in aumento provengono da Russia, Polonia e Cina. Ma sono i giapponesi a spendere di più (la media è 194 euro/giorno), seguiti dai cinesi, con 184 euro e dagli americani, 169 euro.

La regione italiana con il maggior afflusso di entrate monetarie turistiche dall'estero si conferma il Lazio con 6.637 milioni, in crescita (+3,8%) su base annua, seguita dalla Lombardia con 6.100 milioni (+5,2%), dal Veneto con 5.161 milioni (+8,2%) e dalla Toscana con 4.077 milioni (+1,8%).

Si riduce però la permanenza media nelle strutture ricettive, passata da 4,1 notti del 2003 a 3,5 nel 2015.

L'offerta ricettiva italiana, e anche questo è ben noto e da tutti gli specialisti sottolineato, è costituita da strutture «inadeguate dal punto di vista degli standard strutturali e dimensionali, delle dotazioni energetiche e dei servizi offerti rispetto alla media europea». Il Report segnala che nel corso degli ultimi anni è stato avviato un lento processo di adeguamento. Ma « le aspettative della domanda e l'offerta si mantengono distanti». Il turismo in entrata in Italia è sempre più orientato a strutture ricettive di elevato standing in grado di fornire servizi adeguati e rispondenti alle richieste del viaggiatore internazionale.

Gli esercizi alberghieri censiti si attestavano a 33.290, dato sostanzialmente stabile su base annua (-0,1%) con 1.090.300 camere e 2.241.239 posti letto (+0,3%). Il

40,6% degli alberghi è di medie dimensioni, dispone cioè di un numero di camere compreso tra 25 e 99; il 55% ha meno di 24 camere.

«Il 16,5% delle strutture alberghiere si concentra nel Trentino Alto Adige (5.487) e il 13,4% in Emilia Romagna (4.453); il maggior numero di posti letto spetta invece all'Emilia Romagna (poco superiori ai 300 mila). Alla Toscana e alla Campania spetta il primato delle strutture a 5 stelle con rispettivamente 58 e 55 alberghi (gli hotel a 4 stelle primeggiano in Lombardia con 573 strutture). Il 46% degli esercizi alberghieri e il 43% dei posti letto appartengono alla categoria dei 3 stelle».

(Circa il Tasso Occupazione Camere, i dati di STR Global – leader mondiale nell'analisi del settore turistico alberghiero – relativi al 2015 confermano gli ottimi risultati raggiunti dalla città di Milano. Qui il TOC si è attestato al 69,4%, segnando +9,4% rispetto lo stesso periodo dello scorso anno, inferiore a Firenze di circa 5 punti percentuali (74,4%), che ha però registrato un incremento ridotto pari all'1%. Napoli è la seconda città, dopo Milano ad aver conseguita un aumento importante (+9%), segue Torino (+7%) e Bologna, +4,4%).

“Entrando” nel real estate market propriamente inteso (la scarsità di prodotto di qualità e a reddito, oltre all'elevato impatto delle imposte sulla proprietà, scoraggiano gli investimenti nel comparto italiano dell'hotellerie da parte degli operatori istituzionali), l'Italia storicamente rappresenta mediamente circa il 6% dell'ammon-

tare totale delle transazioni realizzate in EMEA (Europa, Medio Oriente e Africa) nel settore alberghiero. Ma a fine 2014 i volumi investiti si sono attestati a circa 510 milioni di euro, di poco inferiore al 3%, ben al di sotto della media storica delle transazioni EMEA, pari a 21,5 miliardi di dollari. Nel 2015 il fatturato è salito a 800 milioni di euro, corrispondenti al 4% del totale EMEA (22,6 miliardi). Il 2016 sarà un altro anno positivo e ci si augura di tornare sui livelli pre-crisi.

Secondo le rilevazioni di REAG, il dinamismo del settore è confermato da nuove aperture, ristrutturazioni e cambi di gestione, sia nella fascia di lusso che sulle categorie intermedie, tutte orientate verso una elevata qualità. «Nel 2015 il territorio italiano è stato interessato da 18 interventi per complessive 2.300 camere. In particolare si segnala l'apertura di tre strutture a 5 stelle (una a Venezia e due a Milano per circa 570 camere), tre hotel a 4 stelle (a Milano, Torino e Trento per circa 355 camere) e due hotel a 3 stelle (a Firenze e Milano per circa 140 camere).

In base ai dati diffusi da STR, e da REAG citati, per quanto riguarda la pipeline dello sviluppo alberghiero in Europa, la fetta italiana è molto piccola: «Sono solo 17 gli hotel e 2.983 le camere in pipeline previsti entro il 2019 suddivisi tra Roma (sei), Sicilia (tre), Milano (due), Centro Italia - tra Toscana, Umbria, Marche e Lazio (due), uno nel Sud Italia (esclusa la Sicilia), uno in Veneto, uno a Firenze e uno in Lombardia (esclusa Milano)».

REAG fornisce una “carrellata” delle novità 2016 (precisando che le notizie

sono tratte dalle principali testate giornalistiche nazionali., e che REAG non verifica l'effettivo stato avanzamento lavori, ndr).

Eccola integralmente:

«Aprile 2016 – Investindustrial ha acquisito il gruppo Valtur. Si tratta del “primo passo di un progetto finalizzato alla creazione di un gruppoturistico attivo nella gestione di resort leader nell’area del Mediterraneo”. Investindustrial ha anche siglato un accordo con Prelios SGR per acquisire la proprietà immobiliare di tre resort a Ostuni in Puglia, Pila in Val d’Aosta e Marilleva in Trentino, oggi già operati dal gruppo Valtur. Inoltre il gruppo ha sottoscritto un contratto di locazione per la gestione del Tanka Village, in Sardegna. Giugno 2016 - Castelnovo del Garda. È stata inaugurata la seconda struttura ricettiva di Gardaland, è il primo albergo italiano completamente a tema e conta 100 camere. L’ “Adventure Hotel” ha richiesto un investimento di 25 milioni di euro. La Merlin sta valutando l’opportunità di realizzare un campo da golf a 18 buche attiguo al parco divertimenti. Sereno Hotels: il marchio alberghiero sceglie la riva orientale del Lago di Como per un doppio investimento in Italia: Villa Pliniana e Il Sereno. L’hotel 5 stelle lusso, affiliato Leading Hotels of The World, aprirà ad agosto 2016. La tenuta dispone di 19 camere da letto in quattro grandi appartamenti nell’edificio principale e tre ville indipendenti che possono accomodare fino a 39 ospiti; Venezia, nuova struttura NH Hotel Group, avvio lavori settembre 2016, inaugurazione prevista nel 2018. Si tratta della trasformazione in albergo della sede direzionale dell’ENEL di Venezia, acquistata da AXA IM-Real Assets per conto della catena spagnola. Lo stabile

novecentesco, noto come Palazzo Sagredo e situato nei pressi della stazione ferroviaria di Santa Lucia e di piazzale Roma (il principale snodo viario per raggiungere dalla terraferma il nucleo storico della città), sarà totalmente riqualificato per ricavarne un albergo di cinque piani dove troveranno posto 144 camere, sale meeting, ristorante e bar, area fitness e terrazza panoramica; Venezia, Palazzo Nani. InterContinental Hotels Group (IHG), si appresta ad aprire il suo primo albergo con il brand della fascia lusso (in franchising con il gruppo Cordifin e H.n.h Hotels & Resorts Management). L’apertura è prevista nel 2018. Lo storico edificio sarà convertito in un albergo di 51 camere che ne preserverà la ricchezza artistica e architettonica.

A Firenze sono in corso i lavori per la costruzione del primo “The Student Hotel” in Italia (390 camere) con inaugurazione prevista nell’agosto 2017. La società olandese ideatrice del modello di ospitalità ibrida “House and Hotel” che offre ospitalità di alta qualità a prezzi all-inclusive per studenti, professionisti e viaggiatori, conferma l’interesse per future aperture nelle principali città, quali Roma, Milano, Torino, Bologna e Venezia».

Il Report si conclude ricordando due circostanze dell’anno 2016, che dovrebbero in futuro impattare positivamente sull’hotellerie italiana.

La prima riguarda il cosiddetto “Bonus Alberghi”. «L’Agenzia delle Entrate, con un provvedimento dello scorso 14 gennaio (Prov. n. 6743/2016, recante rubrica “Modalità e termini di fruizione del credito d’imposta di cui all’articolo 10”), ha stabilito termine e modalità di fruizione del credito d’imposta riconosciuto alle imprese alberghiere esistenti alla data del 1° gen-

naio 2012 in relazione alle ristrutturazioni edilizie. Il bonus alberghi era stato confermato dalla legge di Stabilità 2016 ed è utilizzabile anche insieme ai bonus di cubatura dei piani casa regionali.

La norma del Dl 83/2014 ha riconosciuto un credito d'imposta in misura pari al 30% delle spese sostenute, fino a un massimo di 200.000 euro nel triennio 2014-2016. Il contributo viene riconosciuto fino all'esaurimento dei fondi per esso stanziati nello stesso Provvedimento, vale a dire 20 milioni di euro per il 2015 e 50 milioni di euro dal 2016 al 2019. La novità sul bonus alberghi riguarda l'applicabilità del credito d'imposta anche nell'ipotesi in cui la ristrutturazione edilizia comporti un aumento della cubatura complessiva della struttura ricettiva».

La seconda è l'avvio del Fondo Investimenti per il Turismo (FIT) di CDP.

Ad aprile 2016, infatti, Cassa Depositi e Prestiti ha deliberato di capitalizzare, in qualità di anchor investor, con 100 milioni di euro il FIT promosso da CDP Investimenti SGR, aperto a ulteriori investitori

istituzionali, anche internazionali, e destinato a investire in Fondi immobiliari specializzati nelle diverse asset class dell'infrastruttura turistica italiana. «Si tratta di un punto di svolta per il turismo italiano. L'investimento nel FIT punta a promuovere la costituzione di veicoli immobiliari dedicati ai diversi segmenti del settore alberghiero, nei quali coinvolgere come investitori i privati interessati a una specifica categoria di asset: i veicoli potranno essere specializzati in hotel a 3, 4 e 5 stelle. Nei programmi di CDP, il FIT ha un obiettivo di raccolta di circa 1 miliardo di euro (equity e debito) per il sostegno del settore turistico attraverso sia un processo di separazione della proprietà immobiliare dalla gestione alberghiera, sia l'attrazione di investimenti privati su progetti di riqualificazione del patrimonio immobiliare del Paese ».

(La community dell'hotellerie confida, per questo, sulla visione strategica e sulle capacità manageriali di Aldo Mazzocco, dal 27 gennaio 2016 a capo di tutto il real estate di CDP, ndr)

Paola G. Lunghini



Service apartments, SACO lancia a Londra il brand Locke, “design-led aparthotels for the modern traveller”

SACO The Serviced Apartment Company today unveils its new aparthotel brand, Locke, which encapsulates the company’s ambitious plans to drive the serviced accommodation sector forward.

Created for travellers who want to experience the unique and authentic wherever they are, Locke will combine the best aspects of boutique hotels and serviced apartments to deliver an enhanced new concept that meets the needs of today’s business traveller. Each Locke property will be designed to reflect the local neighbourhood’s culture, taking inspiration from the local area to connect guests with like-minded locals and other travellers. Guests will experience bigger live / work spaces, innovative communal areas and a hotel-style service. The first Locke property will open on London’s Leman Street in Aldgate in October 2016, with further properties due to be rolled out across the

UK and Europe from 2017 onwards. Consisting of a total of 168 apartments, divided into 105 studios and 63 one bedroom suites, Leman Locke will also offer guests two sky



meeting rooms, the Locke Gym, two bars, all day dining and large amounts of indoor / outdoor lounge area, with ultrafast wifi throu-





ghout to accommodate the modern business traveller. Stephen Hanton, CEO, SACO, said: “The serviced apartment sector is the fastest growing part of the hospitality industry and we have developed Locke to offer today’s travellers the best of a design-led hotel experience with at-home independent living. *“SACO’s mission is to reshape hospitality, and we are continuing to develop innovative concepts, using extensive research, and feedback and involvement from thousands of our customers.”* Eric Jafari, Managing Director for SACO Property Group who has led the development of the Locke brand, added: “John Locke was an enlightened thinker, before his time, who challenged the status quo. With Locke, we seek to create aparthotel-anchored communities that do the same. *“Locke offers a unique take on aparthotel living. We understand that travellers no longer want just a comfortable night’s stay. They want an experience and to feel a part of a community – which is why each of our properties are designed to immerse guests in the local area.”* SACO currently operates and manages a portfolio of over 900 apartments in cities across the UK, and offers over 35,000 apartments across 220 key destinations in 50 countries through carefully selected partners. SACO was founded in 1997 in Bristol, and

in addition to the 900 plus apartments it operates in the United Kingdom, it offers a further 35,000 apartments across 220 key destinations through partners in 52 countries across the globe. In March 2015, SACO merged with Oaktree Capital Management’s serviced apartment platform, CL Serviced Apartments, strengthening its property development operation.

SACO is continuing to evolve by developing a new aparthotel brand reflecting a unique design-led concept, Locke. The new concept provides memorable, immersive and cultural experiences, as well as super-fast free



wifi, with the first site opening on London’s Leaman street in October 2016. The development of these properties is being managed by the SACO Property Group, which was formed following the appointment of a team of specialist managers who joined SACO from Union Hanover, the founders of Urban Villa. The company continues to be headquartered in Bristol and employs over 230 people.

Source : Company

Piuarch si aggiudica l'incarico per il Centro Congressi Ekaterinensky di Krasnodar

Lo Studio milanese presenta il progetto per il nuovo polo culturale della cittadina Russa

Piuarch si è aggiudicata l'incarico per la realizzazione del nuovo **Centro Congressi Ekaterinensky di Krasnodar** (Russia). Posto sulle sponde del fiume **Kuban**, si tratta di un importante complesso culturale che si sviluppa su tre livelli per una superficie complessiva di 2.840 mq. L'edificio ospita una sala congressi con una capacità di 720 posti - modulabili in differenti configurazioni - un foyer, un ristorante, un bar e locali di servizio, oltre ad offrire punto di osservazione sulla baia del fiume e una nuova piazza pedonale sul lato città dove è posto l'ingresso al centro. L'edificio è arricchito da terrazze in copertura e spazi all'aperto al piano terra, dove si ampliano le funzioni interne. Il progetto ha inoltre offerto a Piuarch l'occasione di ridisegnare il rapporto tra città e lungo fiume: ridefinendo il waterfront, ponendo in relazione la natura acqua e verde col tessuto urbano costruito, riconfigurando la porta d'accesso della città al fiume. **Krasnodar** è una città di 829.000 abitanti della Russia meridionale, capoluogo della regione omonima. La città sorge nella pianura caucasica sul fiume Kuban, non lontano dalle coste del Mar Nero e dalle propaggini settentrionali del Grande Caucaso.

IL CONTESTO

Il contesto urbano e naturale dove sorgerà il complesso non presenta un disegno unitario, essendo frutto della stratificazione disordinata degli ultimi decenni. In questo scenario Piuarch ha inteso ridefinire il rapporto tra vie d'acqua, verde e griglia urbana. Il risultato è un complesso che presenta un fronte sinuoso, morbido, organico che stabilisce una relazione

con il fiume, lasciandosi permeare dalla luce. L'ingresso dell'edificio - posto sul lato della città - è invece caratterizzato da un fronte lineare e geometrico che si pone in dialogo con la maglia artificiale del costruito.

CONCEPT

Il Centro Congressi Ekaterinensky vuole essere un nuovo punto di riferimento architettonico e funzionale per l'area che si affaccia sul fiume Kuban e per tutta la città di Krasnodar. Inserito nel verde sulla riva del fiume, a diretto contatto con l'area dei parchi pubblici da una parte e tangente ad una grande arteria stradale che lo collega al resto della città dall'altra, il nuovo edificio subisce l'influenza di due aspetti cardine della morfologia urbana in cui è inserito: la natura e la città costruita. Da un lato la griglia del tessuto urbano taglia il nuovo volume in modo netto sul lato d'ingresso, mentre sul lato opposto l'edificio si snoda lungo un perimetro fluido che armonizza l'incontro tra gli spazi esterni con quelli interni del centro congressi. L'edificio si sviluppa su tre livelli ed è arricchito da terrazze in copertura e spazi all'aperto al piano terra. La grande hall di ingresso si sviluppa in altezza per tutti i piani mettendo in comunicazione le diverse aree funzionali. La facciata su strada, caratte-



rizzata dai grandi brise-soleil in rame ossidato, diviene un elemento di forte riconoscibilità. Sul lato verso il fiume invece la sinuosità del profilo è accentuata dall'utilizzo di vetrate curve che seguono l'andamento del perimetro, di notte l'edificio si trasforma in una "lanterna", un landmark visibile da tutto il lungo fiume.

ficio. La grande hall d'ingresso si sviluppa in altezza per tutti i tre piani e si affaccia sulla strada, mette in comunicazione tutte le funzioni all'interno dell'edificio diventando, al di là della facciata caratterizzata dai grandi brise-soleil, un elemento che garantisce riconoscibilità all'ingresso del centro congressi.



L'EDIFICIO

Il progetto prevede la realizzazione di una superficie lorda di 2.840 mq distribuita su tre livelli e divisa nelle due funzioni principali di centro congressi e ristorante. Sono presenti inoltre aree esterne per circa 1.570 mq divise in terrazze per il ristorante in copertura (570 mq.) e spazi all'aperto al piano terra per l'area d'ingresso e per le aree catering a lato della sala congressuale (1.000 mq). Per poter sfruttare al massimo lo spazio interrato (la falda è situata a circa 4.5mt di profondità) tutto l'edificio si appoggia su un volume che fuoriuscendo dal piano della strada odierna permette di realizzare due piani interrati contenenti parcheggi (con circa 100 posti auto), locali tecnici e locali di servizio. Il volume degli interrati fuoriesce di 1,5 m dal piano stradale e la sua copertura diventa il podio sul quale si erige l'intero edi-

Il corpo centrale dell'edificio contiene tutti i servizi e i sistemi di collegamento verticale e divide l'area d'ingresso dalla sala plenaria (con tutte le funzioni ad essa collegate) e dal ristorante situato al secondo ed ultimo piano. Le linee curve del volume, gli spazi aperti e multifunzionali degli interni e gli affacci sul fiume sono gli elementi caratteristici dell'area congressuale che trova, attorno alla sala, aree destinate ai meeting privati, uffici di rappresentanza e catering.

La sala ha una superficie di 700 mq e, tramite l'ausilio di pareti mobili insonorizzate, può essere divisa in modo da garantire molteplici configurazioni: sala plenaria da 720 posti; 3 sale in parallelo da 200 posti; 6 piccole sale da 60 posti; o configurata in una sala totalmente libera per cene di gala o serate danzanti. L'altezza interna di circa 9 metri permette un'ot-

tima visuale da parte del pubblico e un'ampia possibilità di allestimenti. Al primo piano sono situate le cabine traduttori e la regia. Sulla sala, caratterizzata dalla doppia altezza, si affaccia il primo piano che occupando solo parzialmente il volume è destinato ad aree polifunzionali per meeting privati e/o catering con la presenza del bar sul lato della hall. Le aree di servizio – cucina e ristorante al secondo piano, bar al primo e i magazzini ai piani interrati - sono collegate verticalmente da un ascensore e da scale di servizio così che, ad ogni tipologia di evento, sia garantita la connessione funzionale tra i diversi livelli.

L'INVOLUCRO

Le facciate sono vetrate per l'intero involucro ma se la facciata d'ingresso che chiude la hall è caratterizzata da una griglia rigorosa, le facciate verso il fiume seguono, con una scansione verticale, la sinuosità del volume dell'edificio. La griglia sulla prima facciata determina il di-

condo il loro asse verticale permette di avere una dinamicità dell'intero disegno di facciata. La profondità del brise-soleil è tale da proteggere la hall rivolta ad est dall'irraggiamento solare. Nella facciata curva la concavità verso l'esterno delle vetrate consente di ottenere un maggior movimento nei riflessi dando più fluidità all'involucro esterno. All'uso di una finitura materica come il rame ossidato - carico di riflessi metallici per i brise-soleil sul lato ingresso - si contrappone all'uso del vetro con i suoi riflessi dai colori naturali delle facciate curvilinee sui lati del parco e del fiume. Di notte l'involucro totalmente vetrato fa sì che l'edificio diventi una vera e propria lanterna trasformandosi un landmark visibile da tutto il lungo fiume.

L'INTORNO

L'intervento per la realizzazione del centro congressi ha come diretta conseguenza un ripensamento estetico/funzionale degli spazi



segno dei brise-soleil a protezione della facciata stessa mentre la sinuosità della seconda è accentuata dall'utilizzo di vetrate curve posate in verticale lungo l'andamento curvilineo. Nel brise-soleil la rotazione delle lamelle se-

dell'immediato intorno con la doppia funzione di sostenere la qualità del progetto e di migliorare la qualità del waterfront. Nelle aree verdi si prevede il mantenimento degli alberi esistenti ridisegnando i giardini sottostanti e

parte gli argini del fiume.

Vengono introdotti elementi funzionali come percorsi curvilinei con aree di sosta con vista sul fiume, spazi gioco per bambini, aree terrazzate sul fiume e una piccola arena per spettacoli all'aperto.

Verso la città invece si prevede il ridisegno dell'area con la creazione di una piazza pedonale. Tutta l'area lungo il fiume è pedonale così da essere maggiormente integrata con il sistema dei parchi attorno e collegata al grande asse pedonale della Postovaya ul. L'accesso alle auto è consentito solo per raggiungere i parcheggi degli edifici.

IMPIANTI

Per poter garantire la massima efficienza energetica, l'involucro è stato progettato con le pareti perimetrali formate da vetri camera che garantiscono bassi valori di trasmittanza termica e con un tetto giardino che garantisce un effetto termico equilibrante.

La facciata esposta ad est è caratterizzata dall'impiego di brise-soleil che proteggono la grande hall dall'irraggiamento solare estivo. Il progetto degli impianti tecnologici è finalizzato al risparmio energetico e alla riduzione dei costi di gestione e di esercizio.

Fonte: Company

ECONOMIA IMMOBILIARE N.51° LUGLIO 2016

Direttore Responsabile: Paola G. Lunghini – E-mail: paola.lunghini@mclink.it

Redazione: via Nerino 5, 20123 Milano.

Tel. 0039.02.72529611 – Fax 0039.02.86452597.

Chiuso in redazione il 31 luglio 2016.

Ha collaborato Maria Grazia Colombo, Cocuzza& Associati Studio Legale

Si ringrazia per la gentile concessione Andreas Schiller (Schiller Publishing House)

Si ringraziano gli Uffici e gli Studi delle persone e Aziende citate, e degli Enti.

Si ringraziano tutte le Fonti non citate.

Credit fotografici: Manuela Frésard (per l'immagine di copertina); Davide Padoa; gli Uffici

Stampa delle aziende citate, e degli Enti; Archivio by Internews srl.

Proprietà by Internews srl, via Nerino 5, 20123 Milano. Fotocomposizione by Internews srl.

Stampa: Bozzi Multimedia srl.

Economia Immobiliare è una pubblicazione semestrale registrata al Tribunale di Milano in data 16.2.91 con N° 92. Un numero: Euro 60,00.

IVA assolta dall'Editore a norma dell'art. 74/c del DPR n. 633/1972 e successive modificazioni). Tutti i diritti riservati. Nessuna parte di Economia Immobiliare può essere riprodotta, memorizzata in un sistema di ricerca automatica, trasmessa in qualsiasi forma o tramite qualsiasi supporto – elettronico, meccanico, fotocopiatura, registrazione o altro – senza l'autorizzazione scritta dell'Editore. Le citazioni sono consentite per uso giornalistico purché venga fatta precisa menzione della fonte.

Il dati personali raccolti saranno trattati, anche con modalità automatizzate, da by Internews srl nel rispetto della vigente norma e degli obblighi di riservatezza, nell'ambito delle sue attività, per finalità strettamente connesse e strumentali alla gestione del rapporto con l'interessato, elaborazioni statistiche, attività di comunicazione e promozione di future iniziative ovvero per l'adempimento di obblighi previsti da leggi, regolamenti e normativa comunitaria.

Il trattamento potrà essere effettuato per conto di by Internews srl anche da terzi e da società collegate che forniscono specifici servizi elaborativi o strumentali necessari per il raggiungimento di dette finalità. Il conferimento dei dati è facoltativo ma necessario per la gestione del rapporto di cui sopra.

“ART AND TOURISM” IN MALLNITZ



Mallnitz is a typical resort in the Alps and – like many others – competing for tourists. Art should help to sharpen the profile.

Also for those who do not know Mallnitz in the High Tauern in Austria, a conference about cultural tourism was offering suggestions interesting for many other municipalities. Because for rather traditional resorts it becomes more and more difficult to develop a distinctive (positive) image and a so called unique selling point.

Mallnitz with its 800 inhabitants is not one of the internationally generally known tourist destinations. Me, too, I had nearly no idea of it before the Initiative Pro Arte Mallnitz and the Tourist Office of the municipality in the High Tauern of Austria invited to moderate the First Art Winter Days in Mallnitz. The topic of the event was: “How can art promote tourism?” and “Carinthian art – the winning margin for image development”.

At least the topic sounded interesting and is generally an important one, I have never been in Mallnitz or Carinthia and had no idea about Carinthian art. I am personally interested in arts and culture,

but I have less occupied myself with small towns economically strongly depending on tourism. Therefore the invitation was some kind of challenge!

The arrival in Mallnitz was by train. That sounds trivial but being directly linked to the railway net connecting Salzburg and Klagenfurt is very important for Mallnitz and includes the fact that Eurocity trains from and to Germany are stopping here. Mainly in times of sustainable tourism the railway connection is an important precondition.

However, the number of tourist leaving or entering the train in Mallnitz was as small as in many other resorts. Generally there is to state that in the past in traditional holiday destinations the hospitality industry – hotels, boarding houses, holiday flats – had experienced better times than today. The chairwoman of Pro Arte Elisabeth Koch is not only owner of the hotel “Kärntnerhof” in Mallnitz, but as well initiator and patroness of arts not only in Mallnitz but in cities like Brussels, Bud-

apest and Cologne as well. Therefore she decided to use her network and to put together the three aspects: art, Mallnitz and tourism – not least to position the High Tauern municipality and the own hotel on the market. With meanwhile 160 works of art the hotel “Kärntnerhof” is – in some respects – the biggest gallery of contemporary art in Mallnitz and presumably also in whole Carinthia.

While the presence of art in Mallnitz is growing, the number of tourists is at the best stagnating if not decreasing. This problem is well known not only there. Many villages and towns in and outside Austria have the same experience. Furthermore all tourist destinations are competing directly in a hot seller’s market. Is cultural tourism a possibility to be successful?

Ádám Ruzinkó, Deputy State Secretary for Tourism in the Ministry of National Economy in Hungary, presented “Facts and figures of Hungarian tourism and the importance of cultural offers”. During the first eleven months of 2015 overnight stays



From the left to the right: Béla Dören, Deputy Mayor Anton Glantschnig and Mayor Günther Novak from Mallnitz, Martina Rattinger, Ádám Ruzsinkó, Erika Schuster, Chairman of the Tourist Office Mallnitz Uwe Penker, Elisabeth Koch, Andreas Schiller and Peter Rupitsch.

in Hungary generated EUR 644 million gross turnovers representing an increase of 13.2 per cent against the same period the year before. The gross room rate was at an average of EUR 56.30, the gross RevPar (Reverence per available room) at EUR 30.90. Nationwide the leading countries by guest origin are Germany (1), UK (2) and Austria (3), in the capital city of Budapest, however, it is UK (1), USA (2) and Germany (3). For Austrians Budapest is mostly only a day trip.

Ádám Ruzsinkó stated "a dominant influence of culture" on tourists' decisions. Mainly the capital city of Budapest is offering many cultural attractions most of them belonging to the World Heritage. But the offer comprises not only opera, museums and traditional locations for classical music but also festivals as "Sziget" or away from Budapest "Balaton Sound". In the whole country more than 3,000 festivals are taking place every year. I was especially impressed by the abbreviation CAFe for "Contemporary Art Festival". Regarding the profitability of cultural events Ádám Ruzsinkó gave the example of a city in the south of Hungary: When in

2010 Pécs has been European Capital of Culture, the revenues by visitors from Austria tripled.

With the phrase "active experience with becoming acquainted with and preserving local culture" the Deputy State Secretary for Tourism mentioned something also being important for Mallnitz. That demonstrated the presentation of Peter Rupitsch, Director of High Tauern National Park, with 1,856 square kilometres the largest nature reserve in the Alps and part of the "United Nations List of Protected Areas".

Peter Rupitsch highlighted three main tasks: management of the nature environment, science and research as well as education and visitors' information. As examples he mentioned the resettlement of traditional, meanwhile threatened species in the region like Alpine ibex, bearded vulture and autochthone river trout, an educational programme for children about climate, and the BIOS National Park Centre with its permanent exhibition "Discover Hidden Wonders" informing about nature, but offering conference facilities as well. The statement "we all are

part of the national park" is emphasising that cooperation of everybody as well as a bottom-up approach is necessary, the latter also including cultural initiatives. But mainly Peter Rupitsch pointed to the importance of water resources in the High Tauern National Park. It is not only the impressive figures of 180 square kilometres of glacier area, 136 lakes and 279 streams, but as well the fact that hydro-power is a renewable energy source.

Vital for all known forms of life water can also be linked with tourism and art in Mallnitz. Why not creating and promoting a brand Mallnitz' natural spring water with drinking water quality and selling it in especially manufactured bottles? Bottles designed by artists in a limited edition could be a souvenir, Elisabeth Koch suggested. With "Art & Aqua" she as the initiator of the idea has already a suitable brand name. But "Art & Aqua" will be more than especially bottled water. There are ideas of an eight kilometre long art trail by the same name with nine stations, four of them with drinking fountains designed by local artists.

Béla Dören, Head of the urban network institute and at last mayor of the town of Homberg (Ohm) in Upper Hesse in Germany, emphasised the importance of networking and communication: "The only way to develop a plausible concept for economic development of municipalities is to be linked with different players and with other municipalities and to communicate with each other."

Furthermore he mentioned another challenge he was facing in Homberg as well as other municipalities have to struggle with: In Homberg 68 per cent of the inhabitants are commuters, working in bigger and economically more attractive cities like Frankfurt am Main or Kassel. At least these commuters are still living in the town, while others had completely left. That means not only the number of inhabitants is decreasing, but vacancies of flats and entire buildings are increasing. But to keep people in a town and to win newcomers it is necessary to be attractive.

And besides high-speed internet access culture is one of the 'musts'.

Aware of this 'must' is also the city of Gmünd, nearly 50 kilometres away of

has only limited accommodation capacities, as Erika Schuster stated. So mainly day-trippers are coming to Gmünd. In contrast, Mallnitz has the advantage of sufficient accommodation capacities.



On the station square and on other public places – Mallnitz is attracting by art.

Mallnitz and one of the most ancient towns in Carinthia with a corresponding inner city. What Erika Schuster, Managing Director of Kulturinitiative Gmünd (Cultural Initiative Gmünd), reported about the increasing importance of art in and for Gmünd, sounded like a success story. While in former times the historical centre was covering more or less emptiness, the importance of "culture in old buildings" became more and more important since the start of the idea in 1991. By the efforts of Kulturinitiative Gmünd the town with its 2,600 inhabitants, formerly with a (non-)profile like many other towns of the same size, gained an individual profile.

Meanwhile the town is proud of its image as 'Künstlerstadt' (artists town), a name the town is promoting also on its homepage. An advantageous side-effect: who enters 'Künstlerstadt' in a web searching engine, will quickly see the hit 'Künstlerstadt Gmünd in Carinthia'. However, Gmünd

With speakers and guests from Hungary, Germany, France and Austria the European aspect has not to be missed. It was represented by Martina Rattinger, Head of Carinthia's EU Office. Established in 1995, the year of Austria's accession to the European Union, it is one of the approximately 250 regional representations within the EU in Brussels. Martina Rattinger gave an overview of the many different interests in EU lobbying, but also spoke about EU subsidiaries. In the years 2014 to 2020 the European Regional Policy provides Carinthia with EUR 80 million and the Common Agricultural Policy with further EUR 710.5 million. The lion's share of the subsidiaries of European Regional Policy comes from the Investments in Growth and Employment Programme, financed by the European Regional Development Fund. Furthermore Carinthia takes part in the cross-border, interregional and transnational programmes of the European Transnational Cooperation. Martina Rattinger emphasised that EU in-

stitutions "do not provide concepts. These have to be developed by the region itself. Therefore creativity is in demand."

If Mallnitz is benefiting from EU subsidiaries has not been a topic during the conference. However, with water and arts two pre-conditions are given to score in future tourism concepts. But still more important is something else: the nature and especially the unique landscape of the High Tauern. This could also be linked with wellness and health tourism. Furthermore there could be mentioned current developments in Mallnitz, but that all would be going too far in this article.

The summary of my visit: Mallnitz is for sure not a 'hot spot' nor a chichi destination, but quiet and normal and for some in search of permanent entertainment perhaps a bit boring. However, this unexcited 'normality' is also a quality that should be maintained and further developed very cautiously.

The challenges of today Mallnitz has in common with many other municipalities – not only in the Alp and not only in Austria: the decreasing number of tourist as well as decreasing population. Therefore the exchange of experiences and expectations regarding art and culture, tourism and regional development was not only a topic for Mallnitz, but also of general interest. Perhaps other municipalities have the focus on other topics, the main questions are the same: Who are we? Where do we want to go? The event did not offer direct answers, but proposals, it was opening new perspectives and may help to avoid mistakes – not only in Mallnitz. And as Béla Dören stated one of the important requirements for success is network and to communicate. That has been fulfilled in Mallnitz.

When departing from Mallnitz railway station, I looked back to the panorama of mountains. At first I did not notice the work of art recently positioned at the station square. But once it got my attention it was some kind of art's last greeting – with nature in the background. | **Andreas Schiller**

British Land si allea con il londinese Royal College of Art per favorire la crescita dei giovani nel programma “Places People Prefer”

British Land has announced a new design partnership with the Royal College of Art, the world's number one university for Art and Design. The three-year initiative will challenge students to find creative solutions to development opportunities across British Land's portfolio. Innovative and inspired design is integral to British Land's vision to create Places People Prefer. The company has a long history of commitment to future generations through a range of initiatives with local communities. This programme has been designed to further develop young designers as well as help up and coming talent to access opportunities in the property industry. MA Architecture students studying at the Royal College of Art will take part in The “Live Project Architecture Programme”, a competition to create a design proposal in response to a brief from British Land. Launching in October, the first of the series of initiatives will follow the winning concept through to installation. The winning design will play an important role in British Land's approach to creating places where people want to work, shop and live. The company welcomes the perspective the design talent of the future can bring whether through original ideas, new ways of working or a wider diversity of thought. British Land CEO, Chris Grigg, comments: “Great design is key to our ambition to create Places People Prefer. British Land has long recognised the importance of encouraging designers and architects of the future and has worked closely with community partners to support numerous local initiatives. Our

partnership with the Royal College of Art demonstrates our continued commitment to investing in future generations of creative talent who can bring inspiring and engaging designs to our properties making a positive impact today and in the future.”

Adrian Friend, Senior Tutor, Architecture at the Royal College of Art, comments: “British Land has a long history of supporting future generations of designers and architects – they provide a fine example of the benefits that these partnerships can bring. Our students benefit from the opportunity to realise live projects particularly as this is an area in which emerging technologies and ideas are formed and realised. British Land's position as a globally recognised company, with local knowledge and expertise in architecture, engineering and design will be invaluable to our students.” British Land is an active patron of the arts and design world and has worked closely with local community partners to get a wide range of people interested in the role art and design plays in the broader environment. The company has run a series of successful initiatives and programmes with partner organisations including Creative Curriculum, Sculpture in the City, Construction Youth Trust and Pathway to Property. Further details on British Land's and the Royal College of Art's Live Project Architecture Programme will be announced in October when the brief is presented to the students.

Source: Company

Finlandia, avviata la costruzione del “Kotka Old Port Designer Outlet Village”



Luca de Ambrosis Ortigara

Kotka, cittadina nel sud della Finlandia (130 km da Helsinki e 65 Km dal confine russo), già meta turistica affermata, punta al rilancio per diventare una destinazione per lo shopping e l'entertainment internazionale: il progetto di riqualificazione dell'area portuale dismessa, che ha preso recentemente il via dopo un iter complesso ma “ragionevolmente rapido”, prevede infatti la costruzione del primo Designer Outlet Village finlandese. Nel progetto, un ruolo centrale lo ha Luca de Ambrosis Ortigara, fondatore e CEO di DEA Real Estate Advisor, società indipendente con una forte vocazione allo sviluppo del segmento retail del fashion di alta gamma.

“Kotka Old Port” è stato riunito John Milligan, Gerald Parkes, Cameron Sawyer, e Byrne Murphy, investitori di rango internazionale con una vasta esperienza di promozione e sviluppo di outlet di lusso in Francia, Italia, Gran Bretagna, Spagna e Russia.

«Questa è una location davvero interessante per il bacino d'utenza finlandese e russo» dichiara Luca de Ambrosis Ortigara «data l'offerta diversificata e la grande accessibilità. Per queste stesse ragioni esercita anche una forte attrattiva anche per i top brand internazionali».

Cameron Sawyer, presidente di GVA Sawyer, a capo del gruppo di investitori, ha così sintetizzato il pensiero di tutti quelli che si sono impegnati per il progetto: «Questo è un momento storico per la città di Kotka che ha l'onore di ospitare per prima in territorio finlandese il concetto di outlet modernamente inteso. Si tratta molto di più di un agglomerato di negozi. A breve potremo rendere noti i nomi delle aziende che svilupperanno le strutture



per la ricezione turistica (*sono previsti due alberghi, un 4 stelle per 160 key, e un 3 stelle, ndr*), ristorazione, centro benessere, e le sedi delle compagnie turistiche di navigazione e di tutte quelle società che contribuiranno allo sviluppo e al successo di Kotka e del suo primo Designer Outlet Village. È inevitabile che in un progetto del genere le difficoltà siano commisurate alla complessità: contiamo però che il completamento della prima fase coinciderà con il primo centenario della Repubblica finlandese che si celebrerà alla fine del 2017. Articolato su tre fasi, l'investimento previsto è di circa 160 milioni di euro.

Il sindaco di Kotka, Henry Lindelöf, loda la tenacia di questo gruppo di imprenditori: “È stata determinante la presenza di questi protagonisti del settore, che hanno messo a servizio la propria grande esperienza nel settore per portare in Finlandia il concetto di outlet village. Kotka finalmente sarà conosciuta an-

che a livello internazionale e faremo diventare la nostra città una destinazione dove vivere un'esperienza unica di svago, divertimento, cultura e shopping.” Cameron Sawyer: “La commercializzazione sta procedendo speditamente e a breve avremo l'esito della gara d'appalto.”

DEA e il suo team hanno portato gli outlet in Italia e continuano a essere protagonisti dell'evoluzione di questo mercato, a livello nazionale e internazionale. Luca de Ambrosis Ortigara aveva guidato lo startup italiano della McArthurGlen, aprendo i centri di Serravalle, Barberino e Castel Romano, assumendo in seguito la carica di European Leasing Director della Società. Da nove anni, in qualità di Strategic Advisor, siede nel board internazionale di Value Retail.

Paola G. Lunghini

Highlights da “Greet Vienna”, un evento “raffinato” e ricco di “ideal possibility”

di Paola G. Lunghini

Si è svolta il 30 e 31 maggio, nello splendido e centralissimo “Palais Niederösterreich” della capitale austriaca, la quarta edizione dell’incontro internazionale denominato “Greet Vienna” (Global real estate & economy talks CEE & SEE) , organizzato dalla società viennese Foissy International Business Multiplier, fondata da Sylvia Foissy, e con il contributo scientifico di Andrea Schiller, publisher della tedesca SPH Newsletter, il più noto tra i giornalisti immobiliari in Germania. Un folto numero di panellist , e molti di gran nome (e non solo della real estate industry!) , ha animato le 14 sessioni che hanno composto l’evento il quale , a tutto campo, ha affrontato in particolare i mercati di Slovacchia, Polonia, Romania, Croazia, Slovenia, Ungheria e Serbia. Ma, grazie all’ intervento di Wolfgang Petritch, Presidente della Austrian Marshall Plan Foundation, si è parlato anche molto di Siria.

Tra i temi , produzione per il futuro/properties per i futuro, health care real estate and nursing homes, nuove tipologie di housing, co-working spaces, trends nel turismo e nel settore alberghiero : questo ultimo panel ha visto anche quest’ anno la sottoscritta quale moderatore, e la presenza di Adela Cristea, Development Director Central and Eastern Europe, Hilton Worldwide, del milanesissimo ma operativo in Germania Matteo Ghedini, CEO di BRERA Serviced Apartments, attiva a Francoforte, Monaco e Norimberga, e di Ádám Ruzinkó, Deputy State Secretary for Tourism, Ministry of National Economy, Ungheria, il quale ha svolto una brillante relazione sullo stato del turismo nel suo Paese, delineando le strategie per il futuro prossimo . La colonna portante è health and medical tourism: «Thermal waters beneath 80% of its land , 1372 hot springs , 385 places have a thermal and medicinal bath , 224 certified medicinal waters , 70 qualified medicinal baths , 54 qualified spa hotels , 22 qualified health resorts, 5 deposit of therapeutic muds , 5 medical caves». Numero di guests 2015, 10,4 milioni, guest nights 2015: 25,8 milioni.

Dico, l’ Ungheria (!) , che – dal 2007 al 2013 - è riuscita a portare a casa , per il turismo medical /spa , circa 160 milioni di euro di fondi europei .



Health and Medical Tourism in Hungary

Drdám Ruzinkó

Deputy State Secretary . Áfor Tourism

Hungary



Contribution of Tourism to the Hungarian Economy

- Direct and indirect **GDP contribution** of tourism is **10,3%** (WTTTC)
- **338 000 people work** directly in the tourism industry, **9,3%** of total employment
- **Tourism ratio in total employment** with its multiplier effect is **12,1%** (450 000 p.)

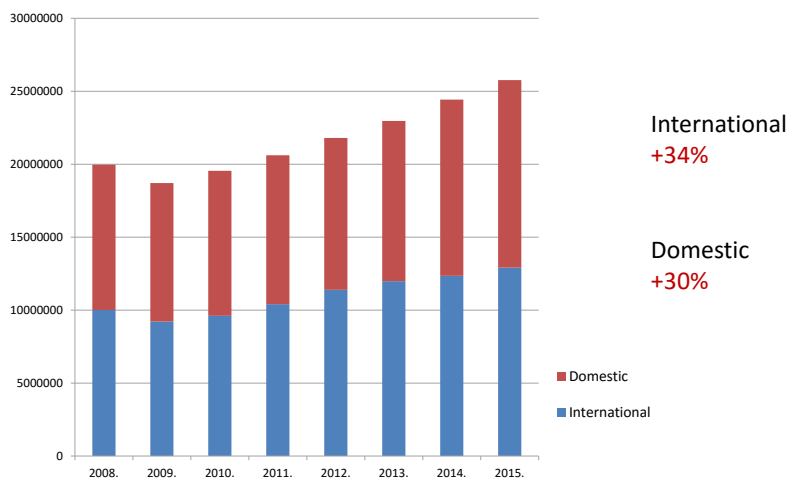


Source: Tourism Satellite Account 2012

2



Number of Guest Nights, 2008–2015



* Final data

Source: Central Statistical Office

3



Another record year: Tourism flows in 2015

	Value (million)	Change (%), 2015/2014
Number of guests	10.4	+7.4
Inbound	4.9	+6.1
Domestic	5.5	+8.6
Number of guest nights	25.8	+5.4
Inbound	12.9	+4.6
Domestic	12.9	+6.4
Gross rev. of commercial accommodation fees	690 million euros	+12.6
Inbound	425 million euros	+11.8
Domestic	264 million euros	+13.8
Brutto average room price	52.7 Euro	+7.1
Brutto RevPAR	23.8 Euro	+10.9

* Final data

Source: Central Statistical Office

4

TOP 10 Sending Countries, 2015

Sending countries	Guest nights (thousands)	Change (%) 2014/2013
Germany	1 975	-1.7
Great Britain	887	+17.6
Austria	792	+2.5
Czech Republic	683	+7.6
USA	680	+13.3
Italy	648	+6.0
Poland	625	+5.1
Russia	554	-27.3
Romania	464	+7.1
Netherlands	423	+3.7

* Final data

Source: Central Statistical Office

5

Why health and medical tourism?

DEMAND

Medical and health tourism are rapidly growing sectors resulting an increasing patient mobility across borders

According to the forecast of World Health Organization tourism and healthcare together will be the leading economy sectors by 2022.

SUPPLY IN HUNGARY

Wide range of national treasures

Ancient traditions, experience and knowledge

Built heritage, historical monuments (Spas)

Human resources and **know-how**

„Hungaricum” treatments (e.g. traction bath, Sensolite therapy)

6

Hungary has a great potential

- Thermal waters beneath 80% of its land
- 1372 hot springs
- 385 places have a thermal and medicinal bath
- 224 certified medicinal waters
- 70 qualified medicinal baths
- 54 qualified spa hotels
- 22 qualified health resorts
- 5 deposit of therapeutic muds
- 5 medical caves
- 1 mofette



Medicinal areas where healing factors are used

- Chronic locomotor diseases
- Dermatology and gynecology
- Gastroenterology (drinking cure)
- Respiratory diseases (climatic therapy)
- Arteriosclerosis (mofette)
- Pain syndrome
- Psychosomatic symptoms



8

Hungary has great additional programs

Complex services to meet guest needs: from wellness services through spa treatments to medical treatments and **additional programs**:

- Family-friendly spas with activities for children
- Wine routes: Eger, Tokaj-region, Harkány
- Golf in Hévíz, Zalacsány, Debrecen, Bükfürdő, Balatonyörök
- Hunting: Dunazug Hills and the Pilis



The most important health tourism source markets, 2015

	Number of visitors	Spa Hotel guest nights
1.	Austria	Germany
2.	Slovakia	Russia
3.	Germany	Austria
4.	Czech Republic	Czech Republic
5.	Romania	Slovakia
6.	Netherlands	Romania
7.	Ukraine	Poland
8.	Serbia, Montenegro	Israel
9.	Croatia	Ukraine
10.	Russia	Italy

Development of health and medical tourism in the period of 2007-2013

Attraction development

- **Spas: 47 projects – 100 million euros**
- **Medical tourism: 35 projects – 60 million euros**
- **Health resorts:** eg. Debrecen, Nyíregyháza, Sárovar
- Improving **hotel services and capacity**



Main tasks of the development of health and medical tourism in the new programming period 2014-2020

1. **Examination of the medical evidence on the effects of thermal waters**
 - locomotor, skin, gynecological diseases
2. **Health Resort Development**
 - infrastructure, smaller attractions, comfort (aesthetics)
3. **Bath-operation to improve profitability**
 - Energy, service quality



The motivation of medical tourism

Patient motivations:

- Quality of care + competitive prices
- Special and innovative medical services, knowledge
- Advanced technology
- Avoiding long waiting lists
- Lack of care forms
- Regulatory environment (e.g.: IVF)



Medical tourism

- Purpose: use of medical services abroad
- Surgeries, treatments and diagnostics
- Featured disciplines: dentistry, plastic surgery, orthopedics, gynecology, ophthalmology, IVF, cardiology, spinal surgery, locomotor rehabilitation and supply of rare diseases



DA VIENNA

Un Panel tutto al femminile per “Greet Vienna”

Il Panel che, a detta di tutti, ha avuto il massimo del successo nell'ambito dell'evento è stato il frizzantissimo “Women board members and leaders” (dove io sono stata contemporaneamente speaker per AREL- Associazione Real Estate Ladies, da me fondata dieci anni orsono, e moderatore) .

Le mie “fantastiche” panellist erano Janicka Bassis, Founder of WWIRE World Women in Real Estate, Francia, Sabina Giese, Business Development di BRERA Serviced Apartments, Germania, Nadya Nesterova, Head of Investor Relations, VIY Management, Russia, Eva Haas, Transactionmanager di BUWOG, Austria, e Irmgard Griss, ex magistrato, prima donna ad aver presieduto la Suprema Corte di Giustizia in Austria (per un quinquennio, sino a meno di due anni fa, ha dovuto lasciare per raggiunti limiti di età) e, alle ultime elezioni – aprile/ maggio - candidata alla Presidenza della Repubblica.

Sappiamo come è andata in Austria! Lei, Indipendente, al primo turno di aprile è comunque arrivata terza, con uno share di oltre il 21%. Una persona di una classe straordinaria e di altrettanto straordinarie semplicità, umiltà ed empatia.

E' nato un feeling immediato, e considero un vero privilegio averla conosciuta.



Nadya Nesterova

Dieci le “parole chiave” del panel: education, communication, passion, values, empathy, tolerance, trust, self-confidence, next generation e money! Qui di seguito, le slide presentate al termine del Panel da Nadya Nesterova, Head of Investor Relations, VIY Management, Russia.

Paola G. Lunghini





- Value added investments
- Western & Eastern Europe

2016



VIYM introduction

VIY Management (VIYM) is a UK-based independent partnership which advises international investors, focusing primarily on PERE investments in the hotel sector of Western and Eastern Europe, as well as providing growth capital to SMEs across consumer sectors in CIS.

VIYM PE STRATEGY is to identify fast-growing companies with strong and progressive management teams to activate their market leadership potential and generate competitive long-term returns on the capital invested.

Key associations selected & Industry partners

VIY GE Hospitality Fund SICAV-SIF

● selected projects 1/2



PARK ROYAL PALACE HOTEL



Park Royal Palace Hotel Vienna is a project to develop an existing hotel facility under the management of a leading hotel operator in Vienna. The hotel facility comprises a 4-star hotel offering 233 rooms, 10 serviced apartments, and comprehensive infrastructure support.

- The Hotel was opened in 2011 and transferred to the operator in accordance with a 15-year leasing contract with a 5-year extension opportunity.
- Serviced apartments lie on the two top floors (5th and 6th) of the building.
- The hotel parking (162 vehicles) is managed by the professional management company BIP Garagesgesellschaft.
- The hotel is located in the 14th District of Vienna (Penzing) within a short distance of the Technical Museum of Vienna and opposite Schönbrunn Palace.

Market in brief

- Vienna is one of the most popular conference cities in the world.
- Vienna is a perfect location for international corporate headquarters.
- The current Viennese hotel market capacity includes about 32 916 fully operating hotel rooms (437 hotels), 1663 hotel rooms under construction.
- 14.3 million overnight stays were recorded in Vienna in 2015. Compared to the previous year, this is an increase of 4.9%, and the accommodation on offer grew by 4.1%.

VIY GE Hospitality Fund SICAV-SIF

● selected projects 2/2



ANTOGNOLLA



Antognolla Luxury Resort and Residences involves the full-scale reconstruction of the mediaeval estate of Antognolla in the Italian region of Umbria into a luxury hotel and residential facility managed by an international operator. The project will include a 5-star hotel with 76 rooms, and more than 77 private residences.

- The Project site is located approximately 20km north of the regional capital of Perugia and within close proximity to the regional border with Tuscany.
- The Project site benefits from close proximity to a number of attractive natural, cultural and historical destinations within Umbria including Lake Trasimeno, such towns as Gubbio, Assisi and of course Perugia.
- A dominant feature of the site is the existence of the 11th century Castle and Old Borgo.
- Another important feature of the existing site is the 18 hole golf course, an important feature of any private and exclusive destination resort.

Market in brief

- The Italian hospitality market is one of the biggest markets globally, ranking 5th worldwide in both international arrivals and receipts.
- Umbria is far less developed than Tuscany both commercially and in terms of tourism infrastructure, but it has traditionally been regarded as a "pure gem" evidenced by the importance of the domestic visitors, which represented about 70% of overnight stays and by the recently increasing interest of visitors in general.
- The segment of upscale and luxury hotels in Umbria has recently shown high growth rates (about 10% CAGR of total hotel nights) ranking second among Northern and Central Italian regions.



Other selected hospitality projects

● club deals



SPENGLERS
HOTEL DAVOS



The Spenglers Hotel project envisages the reconstruction and development of a hotel in the very centre of Davos into an upscale hotel facility under the management of a leading international hotel operator. The hotel property comprises a 4-star hotel offering 80 rooms, 31 serviced apartments, and comprehensive infrastructure support.

- The Project enjoys a quiet and central location just walking distance from the Schatzalp Bahn funicular and the city's main infrastructures: the Davos Congress Centre (venue of the World Economic Forum) and the famous ice hockey stadium Vaillant Arena (the world oldest invitational ice hockey tournament Spengler Cup is played there annually).

Timing & Phasing

- | | |
|------|---|
| 2015 | <ul style="list-style-type: none"> • Completion of architectural and design activities. • Opening of a showroom for one of the hotel rooms. |
|------|---|

Stages

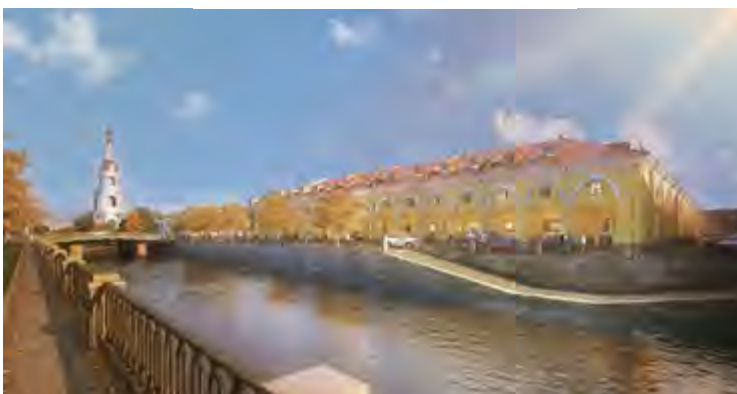
- | | |
|------------------|---|
| 1st stage (2016) | <ul style="list-style-type: none"> • The first phase of reconstruction, which includes completing the main building comprising hotel rooms and apartments, should be completed by the end of 2016. |
| 2nd stage (2017) | <ul style="list-style-type: none"> • The full launch of the complex is scheduled for the third quarter of 2017. The second stage of the reconstruction includes building an apartment complex and a wellness centre. |

Market in brief

- As per World Tourism Organization figures, the Swiss average international tourist flow is over 9 million visitors per year.
- The Swiss tourism market ranks 16th in WTO annual rating. The industry plays an important role in the national economy providing about 6% of Swiss GDP.
- The Swiss tourism market ranks 16th in WTO annual rating. The industry plays an important role in the national economy providing about 6% of Swiss GDP.

Other selected hospitality projects

● club deals



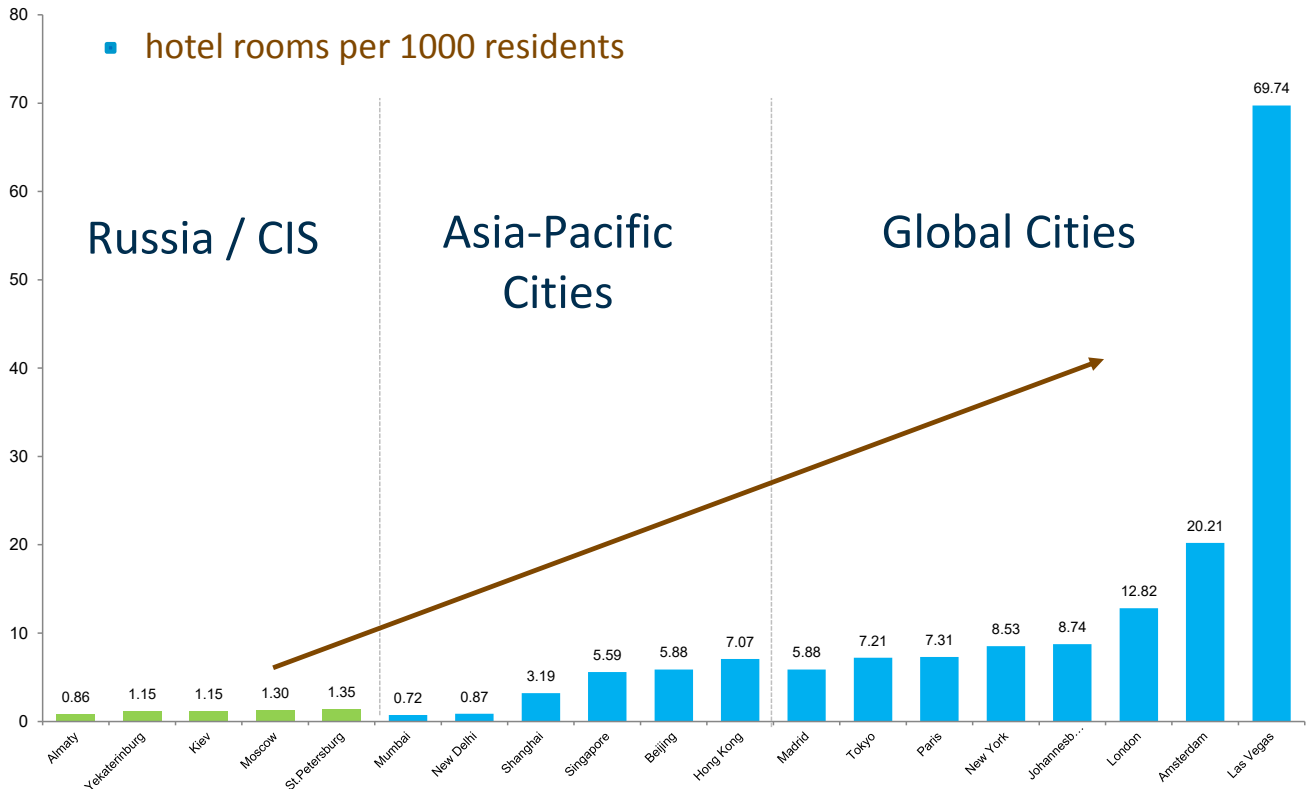
The Nikolskie Ryady project involves the restoration of the historic former Nikolsky Market site, in the heart of St. Petersburg, and its further development into a multifunctional complex comprising mid-range and affordable hotel properties (3-star hotel and hostel) run by leading international hotel operators, and comprehensive infrastructure support.

- The hotel (Holiday Inn Express) will have 244 rooms and will cater for leisure or business travellers seeking affordable and quality accommodation.
- The hostel (Meininger) will have 158 rooms, allowing its guests to enjoy its central location, reasonable prices, and vibrant modern atmosphere. This will be the very first hostel to be managed by an international operator in Russia.
- The courtyard designed as an open space with the possibility of skating in winter and roller-skating in summer, cycling, visiting bars and restaurants, exhibitions, open air theatre, etc.
- Both hotel properties will offer an ideal accommodation for city breaks, business travel, school trips, group tours, round-the-world trips and family excursions.

Market in brief

- Tourist flow to St. Petersburg reached 6.5 million in 2015, which is 15% growth comparing to year 2014.
- In September 2015, St. Petersburg was rewarded as Top European Travel Destination at the World Travel Awards.
- St. Petersburg, the second-most popular city in Russia for hotel operators and investors (27% of current Russian room stock of international operators).
- The average market occupancy in 2015 grew by impressive 12.8% reaching a solid 64.3% year-round.

Maturity level of Russian hospitality market

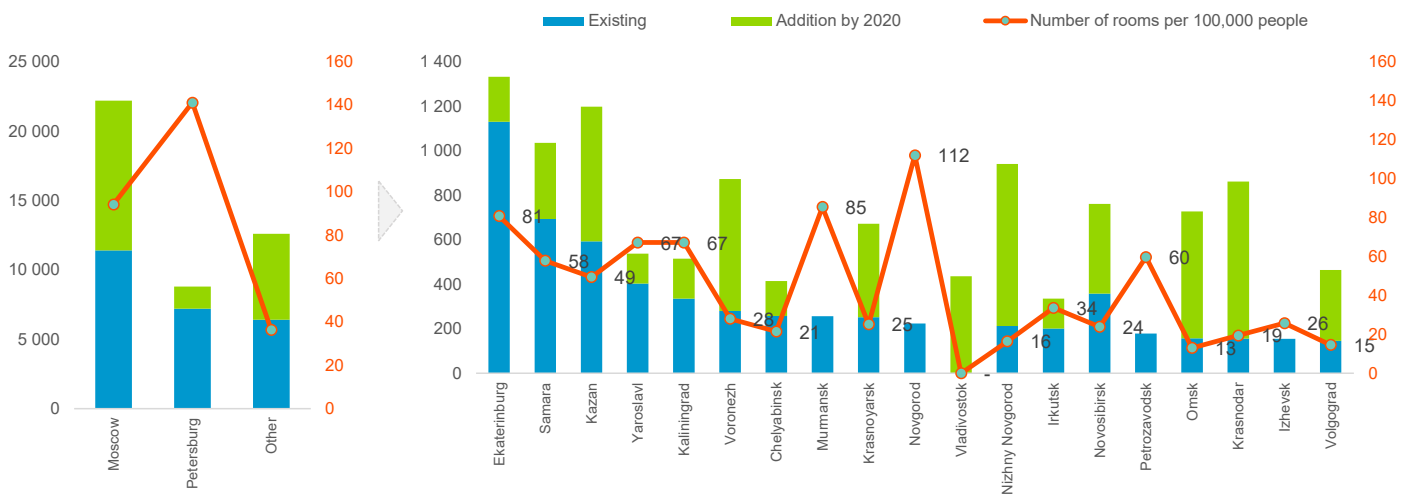


Source: HVS

Russian hospitality market outlook

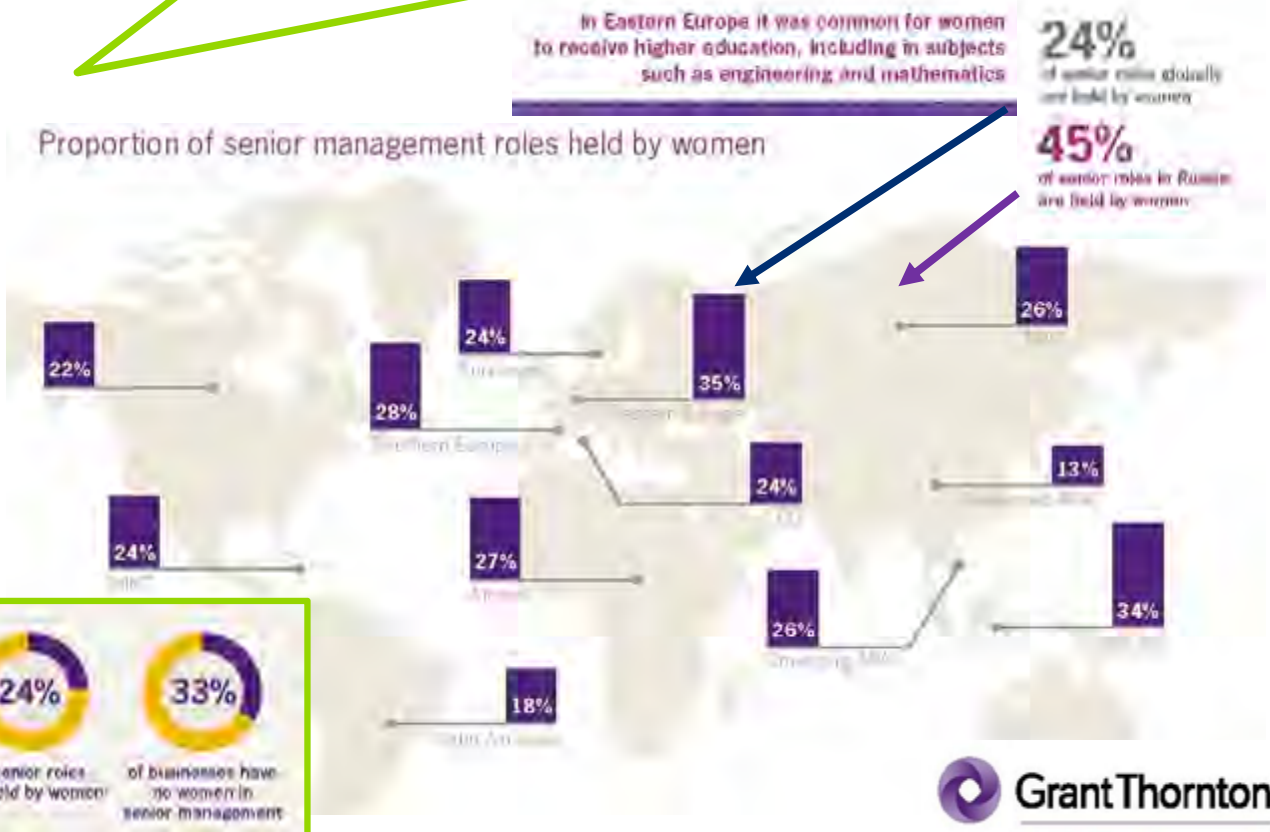
- In terms of hotel network Russia is the most developed country in the CIS, with **131** hotels (24 792 rooms) in operation and around **136** (18 600 rooms) in the pipeline.
- After recent economic and geopolitical developments and an attendant slowdown in tourism activity, Moscow and St. Petersburg remain the most attractive market in the country for hotel development, although regional markets are also seeing active development.

Distribution of branded room stock in Russia, by city



Source: KPMG, JLL, FSSS

McKinsey Global Institute 2010-2015: **Gender diversified teams outperform by 30% in productivity.**
Companies with top-management gender diversity outperform its peers by 55% in EBITDA generation.
 ▶ Advancing women's equality can add \$12 trillion to global GDP growth by 2025...



Nakheel propone a Dubai investimenti per un miliardo di euro.

UAE master developer Nakheel, creator of some of the world's most famous landmark real estate projects, is targeting European investors with a diverse range of products worth EUR 1 billion (GBP 776 million). Investment opportunities include around 100 land plots for commercial, residential or hotel development and around 1,000 built-form residential units, with rental yields of between five and nine per cent annually, at prime locations across Dubai.

Since its launch in 2001, Nakheel has delivered a range of iconic, landmark developments that have helped transform Dubai into a world-leading destination for living, tourism and trade. The company awarded construction contracts worth EUR 2 billion (GBP 1.5 billion) in 2015, with another EUR 2 billion (GBP 1.5 billion) due this year for new projects being developed in line with the Government of Dubai's vision for 2021.

Nakheel's current projects span more than 15,000 hectares and provide homes for over 270,000 people, with new master communities and a growing collection of residential, retail and hospitality developments in the pipeline.

Some 3,600 investors from Europe have already bought 4,700 land plots or residential units – collectively worth EUR 1.7 billion (GBP 1.3 billion) – from Nakheel. British citizens account for 70 per cent of investors, with over EUR 1.2 billion (GBP 930 million) invested, followed by buyers from The Netherlands, Ireland, Germany, Belgium, France, Sweden, Italy, Denmark and Portugal.

Nakheel Chairman Ali Rashid Lootah said: «Since our formation in 2001, Nakheel has played a pivotal role in shaping Dubai into a global destination and a magnet for overseas investors. We continue to design and deliver new, world-class projects in line with the



Ali Rashid Lootah, Nakheel Chairman

Government of Dubai's vision. Home to the world's busiest airport, host of Expo 2020, an increasingly-popular tourism hotspot and with a population expected to double by 2030, Dubai offers countless new opportunities for investors who want to be part of the city's exciting future. Dubai's excellent transport, education, trade and recreational facilities already entice millions of people to live, work and spend leisure time in the emirate. As the city continues to grow, so will the need for more accommodation and attractions for residents, tourists and businesspeople, opening up fur-



ther opportunities for investors».

The developer's next waterfront wonder is "Deira Islands", a new, 15.3 square kilometre waterfront destination from Nakheel that will transform Dubai's Deira district into a world-class hub for tourism, retail and entertainment.

Deira Islands will add 40 km, including 21 km of beachfront, to Dubai's coastline and contribute significantly to the Government of Dubai's tourism vision.

The four-island project paves the way for the development of hundreds of new hotels, serviced apartments, mixed-use buildings and residential waterside developments.

Nakheel itself is developing a significant amount of the 4.5 million square metre south island, creating a unique creek side destination, easily accessible from the mainland by road bridges and by water via abras. The island's host of attractions will include Deira Mall; Deira Towers and Boulevard; Deira Islands Night Souk; a 250-room hotel; an amphitheatre for 30,000 people; and a marina that can accommodate large yachts.

The four islands that make up Deira Islands will feature hotels, resorts and residential, commercial and retail units. Nakheel will master plan and complete infrastructure work rea-

dy for third party development on each island. The developer also plans to build five hotels of its own at Deira Islands.

Developer Nakheel has completed enabling works for "Al Khail Avenue mall", its new AED2 billion retail, dining and entertainment destination at Jumeirah Village Triangle in Dubai. The company has also received bids for the main construction package, with seven proposals under assessment and a contract due to be awarded in around 45 days' time.

The completed earthworks have left a 600,000 cubic metre hole that could accommodate 240 Olympic-sized swimming pools or 12 Airbus A380 aircraft.

Al Khail Avenue will span nearly 200,000 square metres, with over 110,000 sqm of leasable space. There will be 350 shops, a multi-screen cinema, a wide range of cafes and restaurants and a multi-storey car park with 4,400 spaces. More than 60 per cent of the shop space has been booked, with tenants including Waitrose, Reel Cinemas, Home Centre, Emax, Centrepont, Sports One, Gap, Mamas & Papas, Armani Exchange, Banana Republic and more.

Al Khail Avenue will provide convenient shopping and entertainment for people in Ju-

meirah Village, Jumeirah Park and other nearby communities, and be a new destination for residents and tourists across Dubai and other emirates.

Nakheel's retail project portfolio is set to become the biggest in the UAE, with over 1.4 million sqm of leasable space either in operation or under development.

meirah, The World, Deira Islands, Jumeirah Islands, Jumeirah Village, Jumeirah Park, Jumeirah Heights, The Gardens, Discovery Gardens, Al Furjan, Warsan Village, Dragon City, International City, Jebel Ali Gardens and Nad Al Sheba Community. Together, these span more than 15,000 hectares and currently provide homes for over 270,000 people. Nakheel



Nakheel is one of the world's leading developers and a major contributor to realising the vision of Dubai for the 21st century: creating a world class destination for living, business and tourism. Nakheel continues to deliver and enhance an iconic portfolio of innovative landmark projects in Dubai across the residential, retail, hospitality and leisure sectors.

Our master developments include Palm Ju-

has nearly 21,000 residential units under construction or in the pipeline.

Nakheel's current and future retail project portfolio covers more than 15 million square feet of leasable space. Retail destination developments include Ibn Battuta Mall, Dragon Mart 1 and 2, Nakheel Mall, The Pointe, The Golden Mile, Deira Mall, Deira Islands Night Souk, Warsan Souk, Al Khail Avenue, The Circle Mall and major extensions to Dragon Mart (renamed Dragon City) and Ibn Battuta Mall. Nakheel also has several neighbourhood community centres in operation or under development.

Our growing hospitality project portfolio comprises 10 hotels at various locations in Dubai, including Palm Jumeirah, Deira Islands, Ibn Battuta Mall and Dragon City.

Source: Company



di parole, e su molti media. Molti furono pezzi di pura cronaca, altri di riflessione. Interviste, etc.

Alcuni furono invece articoli "scherzosi": sono certa che coloro che parteciparono al decimo Forum ricordano ancora oggi quell'evento da me trasformato in una "doppia partita di calcio" ... (tutto ciò si può ritrovare, comunque, sul mio online, www.internews.biz, alla pagina "Racconti") .

Al termine del Forum 2007, fu "La Forza dell'Immobiliare", una vera follia (evidentemente ispirata alla verdiana "Forza del destino") letteraria. Scenari Immobiliari diventava così una specie di "summa" dell'opera lirica: avevo "preso" le dichiarazioni dei Relatori in Sala, commentandole con celebri "arie"...un'operazione temeraria, ma molto divertente, almeno per chi la lirica, come me, la conosce abbastanza).

RILEGGERE A DISTANZA DI TANTI ANNI QUELLE MIE NOTERELLE È INTERESSANTE: NE RIPORTO QUI SOTTO ALCUNE.

Il mercato immobiliare europeo sta reggendo bene la crisi innescata dai mutui americani, ha prelude Mario Breglia. Anche se nell'ultima parte dell'anno è previsto un calo generalizzato nel mercato della casa, il fatturato complessivo sarà di 900 miliardi di euro con un aumento del 5,9 sul 2006. Per l'anno prossimo si attende una crescita del 4,8 per cento, trainata dal non residenziale. Il mercato italiano soffre più degli altri Paesi, ma chiude il 2007 con un incremento del fatturato del 3,9 per cento e una previsione del più 2 per cento nel 2008. Saranno negative le conseguenze dalla crisi Usa per le famiglie a basso reddito, gli immigrati e i precari. Migliorano il mercato degli uffici e degli immobili per l'impresa.

Il denaro disponibile sarà in futuro in quantità inferiore, i Fondi, che hanno molto equity, chiederanno rendimenti più elevati.

Il vero nodo è la carenza di prodotto di qualità. Real Estate di qualità oggi significa infatti soprattutto qualità urbanistica, e manca anche – pur in un mercato che va bene come quello turistico – l'offerta turistica integrata».

Breglia è anche, si sa, persona massimamente

discreta. Questa prima parte della complessa "Forza" è quindi scivolata via con pacatezza ed equilibrio (Si può?... si può?... Signore, Signori,.....scusatemi se da sol mi presento. Io sono il Prologo).

Il primo Atto della "Forza" ha visto come sempre protagonista Mario Deaglio e grazie al famosissimo interprete il tema SubPrime è entrato subito in scena con violenza. Dopo una coreografia semplice e chiara del complesso fenomeno (1° tempo con prezzi in crescita, 2° con prezzi in diminuzione, 3° diffusione internazionale del virus oltre l'economia finanziaria) Deaglio ha affrontato le conseguenze sulla Borsa americana, il mutamento delle prospettive mondiali- con variazione delle previsioni di crescita del prodotto lordo- , gli esiti possibili e i relativi dubbi , anche per l'Italia , concludendo il suo assolo con l'immagine di un ipotetico testo di storia del 2107. Se oggi "hanno ragione" gli ottimisti, il libro reciterà così: la crisi finanziaria del 2007/08 fece subito molta paura... ma le Banche centrali si dimostrarono coscienti dei rischi e agirono appropriatamente e tempestivamente. La crisi fu occasione per nuove regole e maggiore trasparenza, e il mercato ne trasse gran beneficio. Se invece hanno ragione i pessimisti, il libro -per Deaglio- concluderà che la crisi rappresentò l'inizio dello sfaldamento del sistema finanziario mondiale, il rallentamento della crescita divenne permanente , si cercò di introdurre nuove regole ma i tentativi fallirono di fronte agli egoismi nazionali. (Di quella pira l'orrendo foco).

La "Forza" è ripresa il mattino successivo con l'interpretazione di Elisabetta Spitz. La conoscenza del patrimonio immobiliare dello Stato è il suo tema prediletto e, con autonomia e decisione, sempre più il presupposto per la crescita di valore del Paese. Nonostante mille costrizioni e altrettanti ostacoli la famosa artista (tutta di bianco abbigliata) è riuscita a far suoi alcuni nuovi tecnicismi (PUV: Programmi unitari di valorizzazione) che - uniti alla nota estensione - 2.500 immobili ad alto potenziale ,sempre di valorizzazione, localizzati in 153 Comuni – le consentiranno di certo di esibirsi anche in altri importanti e persino più rilevanti Palcoscenici (Io sono docile, son rispettosa, sono obbe-

A marzo 2017 il “top” dell’hotellerie mondiale si ritroverà a Berlino: per la 20a volta dell’IHIF

Dopo il grande successo dell’edizione 2016 («a record crowd of over 2,100 people from over 70 countries») è già iniziata la preparazione per l’International Hotel Investment Forum-IHIF 2017. Poiché questa sarà la ventesima edizione dell’evento, gli organizzatori sono al lavoro per assicurare ai partecipanti un Programma davvero “unforgettable”. Ecco come lo preannunciano:

«The conference programme includes interviews with leading hoteliers, forecasts from top economists, panel discussions on the latest developments, trends and best practice in the hotel and investment industry, with an inspirational keynote speaker to conclude the three-day event. Over 200 speakers take part in the conference, all leaders in their field making for an interesting and diverse programme.

The networking opportunities at IHIF are unrivalled and provide fantastic opportunity for meeting potential business partners. Delegates who attended the IHIF in March in 2016 were treated to two fantastic evening receptions at the Steigenberger Hotel Am Kanzleramt, hosted by Steigenberger Hotel Group and at the InterContinental Hotel Berlin.

The IHIF exhibition hall will showcase a very wide variety of products, services and companies from all across the global industry as well as new and exciting exhibitors. The sponsors and exhibitors are the key players in the industry. They have invested in IHIF because they want to do business with you. Many new products and solutions are showcased in the IHIF exhibition hall.

There will also be a number of countries and tourism representatives keen to show you areas for development across the globe. Senior-level hotel executives will join advisors, consultants, lawyers, designers, architects, financiers and technology services representatives in the exhibition hall for you to meet».

Tenendo conto che “a picture is worth a thousand words”, in sostituzione del normale testo si propongono qui di seguito alcune immagini dell’edizione 2016.



Max Thorne, Managing Director JLL Hotels & Hospitality Group





Elisabetta Fabri

NOTA: Gli italiani all'IHIF 2016

Benedetta Amisano e Alexia Falco (Legal Firm Carnelutti), Giorgio Bianchi (R&D Hospitality, con la deliziosa consorte Sara, Chief Marketing Officer di Best Western in Italia), Fabrizio Bonelli (GFT&Partners), Andrea Faini (World Capital), Enzo Casati (DG di Starhotels), Gianfranco Castagnetti (Presidente di Best Western in Italia), Giorgio Palmucci (Presidente di Associazione Italiana Confindustria Alberghi -AICA), Marco Rota Candiani (a capo della Legal Firm Hogan Lovells in Italia), Marco Malacrida (Presidente di RES e "regista" della suite italiana denominata "Italia Hospitality"), Cristina Pains (LHM), Lorenzo Vianello (Global Account Manager RE - Network CIB Italy di UniCredit), Enrico Antonelli (PRIM), Roberto Diacetti, Massimo Piergallini ed Enrico Pazzali, rispettivamente

Presidente, Asset & Property Director, e CEO di EUR spa, Lorenzo Felici (Artelia), Alan Mantin (Hilton Worldwide), Massimiliano Macaione (Legal Firm Gianni Origoni Grippo Cappelli &Partners), Palmiro Noschese (MD di Melia Hotels), Riccardo Pacini (Real Estate Development Manager dell' Agenzia del Demanio), Massimo Tirabella (BNP Paribas REIM), Elisabetta Fabri, Presidente e CEO di Starhotels, i dirigenti di Lungarno Collection, Heike Hoerdemann e Maurizio Laverone (Allegroitalia); e i responsabili di settore di CBRE, C&W, Coldwell, Colliers, E&Y, JLL, KPMG, Sotheby's. Erano a Berlino anche molti altri italiani che lavorano fuori casa (Amsterdam, Bruxelles, Emirati, Londra, Svizzera...).

AICA, Carnelutti Studio Legale, EUR, LHM, Starhotels, UniCredit e Agenzia del Demanio (come "Special guest" e a Berlino "absolute beginner"), hanno partecipato all'IHIF uniti in una ampia "collettiva", con il nome di "Italia Hospitality - Invest in beauty and heritage", affidata alla regia di Marco Malacrida, CEO di RES - Partner STR Global, leader nel market intelligence turistico/alberghiero).



Robin White, Managing Director STR Global



C'è stata nell'ambito del Forum anche una sessione dedicata all'Italia - moderata da Paola G. Lunghini, Direttore di Economia Immobiliare - intitolata "Invest in Italy made easy". La conferenza ha visto al Tavolo Marco Malacrida, Riccardo Pacini, Giorgio Palmucci, Lorenzo Vianello ed Elisabetta Fabri.



“The Trullo Piccolo Residence” , qualità agresti e profumi ormai sconosciuti

The property is just 2 km from Alberobello, in the heart of Valle d'Itria. It is near Martina Franca, and around an hour south of Bari. Bari and Brindisi airports are 70 km away. Car rental is essential for exploring and getting the best of the local area. The area is quiet and tranquil, largely rural, with the Ionian Sea and Adriatic coast within easy reach. Alberobello is known for its large collection of Trulli - the cone-shaped stone houses native to this region of Italy Italian romance.

Owned by an architect and a sculptress («We love the gardens, the romance and the magic of this unique space»), this set of buildings is simply stunning. In all buildings, the original features and stone/wood/glass structures have been kept intact as much as possible, and furnishing and fittings complement these aspects with minimalist rustic-chic panache. When renovating it, the owners wanted to keep the Trullo building as immaculate and pure as possible and restored it on a stone-by-stone basis. The glass-walled dining area makes the most of the beautiful garden; the glass walls are

sliding so it can be turned into a completely open area.

This magical,romantic property with a pool, created from a traditional Trullo plus modern additions, includes bikes, swing chairs and a vegetable garden full of tomatoes and herbs. Best for older children, it is tranquil and offers an easy space for parents to cook in the outdoor kitchen while kids run around and enjoy the swimming pool. Ostuni, Locorotondo, Martina Franca and Alberobello are all within 20 minutes' drive and offer some of the most interesting summer music events and plenty of fantastic restaurants.

It takes around 25 minutes to reach the coast and the towns of Monopoli, Savellettri and Taranto. It is an inspiring place to do gardening, cooking and simply chilling out listening to music. There is high speed WiFi.

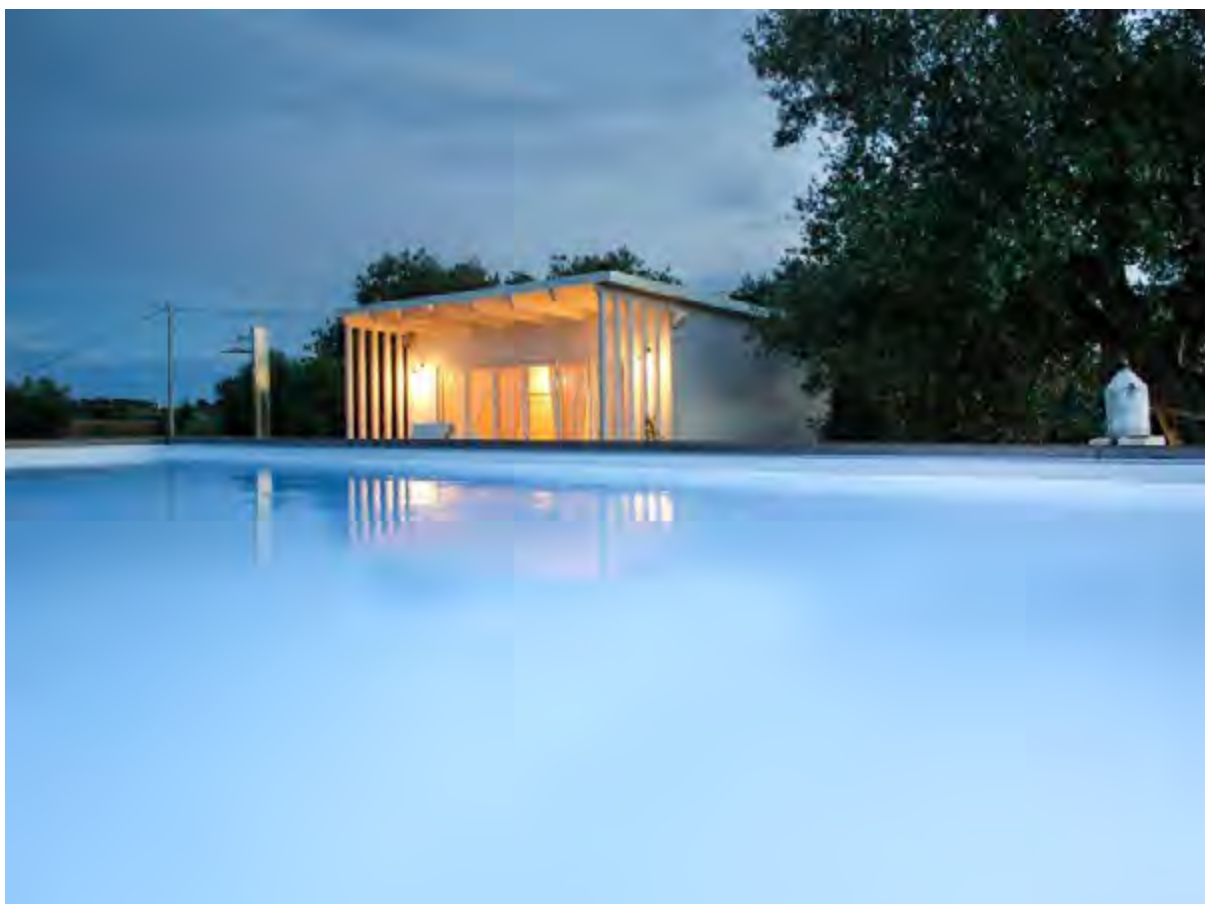
Set over 4 acres, this 2-bedroom, 2-bathroom home has plenty of outdoor space. It includes 1 original small Trullo, 1 wooden building (10m from the Trullo) and 1 glass building (set away from them in the garden). The Trullo has 2 cones and contains 1 double bedroom,



a living room and a shower room. The wood house has a double bedroom, walk-in shower room. The glass veranda has a kitchen plus a table for 8. The outside space features a plunge pool set amongst a series of lawns, dotted with olive trees and criss-crossed by dry-stone walls and gravel paths, plus a series of sitting areas and an al fresco dining area for those long summer evenings. The Trullo is 10m from the wood house, and there is 1 bedroom in each. Everything is accessible from ground level. The swimming pool sits on an elevated area accessible only through a pool deck 1 meter above the ground level. It is not gated or heated but has a comfortable temperature June-October. There is an electronic gate to enter the property and some 100m of private road among olive trees. WiFi is available in every building (the Trullo, the wood house and the glass house) and the Trullo and wood house are fully air conditioned.

The pool is always a great attraction. There are 2 mountain bikes in the garage for adventurous kids. Wild blackberries and almonds grow everywhere around the property; children can go fruit picking on their own. The outside space includes a covered terrace with swinging chairs. There is plenty of space to run and play. The quality of the air, food and the total tranquility makes it a great family destination; the balance between beaches and historical cities and their art and architecture make this a fun region to explore together. Note that bedrooms are split across 2 separate buildings and there are relatively few concessions for younger children. Younger children can sleep with their parents in the Trullo on a double sofa bed. A crib and high chair are available. Minimum stay: 7 nights.

<https://www.kidandcoe.com/destinations/valle-d-itria/the-trullo-piccolo-residence>



Nota conclusiva di RE Italy, l'evento-convention milanese del real estate a Milano

Si è svolto a Milano lo scorso 8 giugno, presso Palazzo Mezzanotte (sede di Borsa Italiana), l'evento-convention RE Italy realizzato da Giornalisti Associati e promosso da Assoimmobiliare (partner scientifico Federimmobiliare), che ha visto la presenza di oltre 800 player dell'industria immobiliare italiana. Un vero momento di ritrovo per tutta la community, dunque, alla quale si è rivolto – in apertura dei lavori – il Presidente di Assoimmobiliare, Aldo Mazzocco, secondo il quale «C'è interesse verso l'immobiliare da parte del Governo e di tutte le Istituzioni in genere, che hanno recepito molte richieste del settore, e sono pronte a valutare e a introdurre nuove norme e riforme utili nella direzione della semplificazione burocratica/amministrativa e della riduzione della pressione fiscale se le condizioni economiche del Paese lo permetteranno».

Ai rappresentanti del governo (per i ministeri delle Finanze, Infrastrutture, Ambiente, Sviluppo Economico) convenuti al Podio, Aldo Mazzocco ha riassunto i principali punti del programma che Assoimmobiliare sta portando avanti: «un "riordino" che è un processo lungo e complesso, ma che è oggetto di un dialogo continuo tra la filiera delle associazioni e alcuni soggetti pubblici»: -promozione dell'attrattività del mercato immobiliare italiano-semplificazione delle norme caratteristiche del settore -armonizzazione delle normative urbanistiche regionali -ammodernamento del comparto dei servizi immobiliari -promozione e rafforzamento del social housing nel Paese. Tra i soggetti coinvolti, ha precisato Aldo Mazzocco, si colloca la stessa CDP (egli è, dallo scorso 27 gennaio, a capo del Real Estate di gruppo, ndr), nel ruolo di «operatore di promozione del mercato e di stimolo degli investimenti». Erano presenti al Podio di RE Italy anche Giovanni Maria Paviera, AD di CDP Immobiliare e Marco Sangiorgio, DG di CDP SGR.

Alle parole di Aldo Mazzocco hanno fatto eco quelle di: **Sen. Vincenzo Gibiino, Presidente dell'Osservatorio Parlamentare sul Mercato immobiliare - OPMI**: «E' importante avere una convention nazionale del real estate promossa da Assoimmobiliare e con partecipanti sigle importanti di tutta la filiera con presenti

istituzioni tecniche, governative e parlamentari, oggi anche rappresentata dall'Osservatorio, e che continuerà il dialogo nelle prossime edizioni con tutte le varie voci. Gli effetti nefasti di una crisi economica solo parzialmente superata rendono necessario un maggiore impegno delle Istituzioni a favore di un settore la cui ripresa ha avuto inizio, ma solo timidamente. Serve da subito una riduzione più incisiva della pressione fiscale, accompagnata da una politica di estensione

degli ecobonus, ristrutturazioni e riqualificazione energetica in primis; ma sono anche indispensabili soluzioni normative più concrete e coraggiose. Il governo sia concreto e lungimirante, e fornisca alle imprese di un settore trainante della nostra economia le condizioni per ritrovare vigore. Ad averne enormi vantaggi sarà da subito anche il mondo del lavoro».

Sen. Maria Spilabotte, Segretario OPMI: «Continua la massima attenzione e l'impegno per la tutela delle professioni dell'immobiliare (rappresentato da Assoimmobiliare), delle costruzioni (rappresentato da ANCE, per la quale era presente a "RE Italy" Marco Dettori, Delegato del Presidente ANCE e Presidente Assimpredil ANCE) e degli agenti immobiliari, presenti alla convention con tutte le sigle (FIAIP, FIMAA E ANAMA, e i rispettivi Presidenti: Paolo Righi, Santino Taverna e Paolo Bellini, ndr). E tante altre professionalità che operano seriamente e con nuovi approcci di un sistema ormai globale, che richiede standard internazionali. Tutti insieme si è più forti e più bravi».

On. Gioacchino Alfano, Sottosegretario alla Difesa: «Il lavoro che la Difesa sta svolgendo, nel settore immobiliare, è quello di promuovere un riutilizzo degli spazi militari non più necessari alle Forze armate in modo coerente con le esigenze urbanistiche dei territori. Il dialogo con gli Enti locali la vera chiave di successo delle politiche di dismissione e di valorizzazione che, con il Ministro Pinotti, stiamo promuovendo.

In questo senso è andata la produzione legislativa di questi ultimi anni e in questa direzione ci stiamo muovendo in modo convinto

nella consapevolezza che si possono raggiungere quei risultati che sono attesi solo facendo squadra; con tutte le componenti governative e parlamentari che si occupano dell'immobiliare».

Luca ANDREOLI, Consigliere del Ministro alla Difesa: «La Difesa si presenta in questa assise per promuovere il nuovo corso che il Ministro Pinotti, fin dal suo insediamento, ha voluto intraprendere nel settore della valorizzazione del patrimonio immobiliare militare. Un nuovo corso che ha incentrato i suoi cardini nell'utilizzo ottimale delle infrastrutture in uso e nel conseguente rilascio, per essere destinati ad altre finalità, di quegli immobili che le Forze armate ritenevano non più utili ai fini militari. Per semplificare, coordinare e velocizzare tali attività, il Ministro ha costituito una specifica Task Force che, operando d'intesa con l'Agenzia del Demanio e gli Enti locali e ponendosi quale unico interlocutore per lo specifico settore nel pianeta Difesa; (taskforceimmobili@difesa.it), in poco più di due anni di lavoro ha conseguito importanti risultati»

Stefano Scalera, Consigliere Ministro MEF: «Vi è ora la possibilità di sviluppare progetti immobiliari di sistema, con caratteristiche infrastrutturali, che diano valore aggiunto all'economia, nel breve e nel lungo periodo. E ci siamo preparati a sfruttarla. Gli investitori sono alla ricerca di prodotti e di mercato con regole facili e di livello internazionale. Stiamo lavorando sia sul fronte delle regole che dei prodotti (scuole, sanità e impianti sportivi) e questa giornata di contatto con gli operatori e le associazioni aderenti ad Assoimmobiliare è stata importante per chiarire alcuni punti del lavoro (Stefano Scalera ha parlato anche a nome di Invimit SGR, ndr) che si sta svolgendo».

Erano ai lavori di "RE Italy" anche **Stefano Mantella**, in rappresentanza del Direttore del Demanio Roberto Reggi, e **Alessandro Cattaneo**, Presidente Fondazione Patrimonio Comune – sistema ANCI. Ma anche altri esponenti del settore pubblico, pur non presenti a Milano, hanno voluto condividere con RE Italy il loro sostegno all'evento:

On. Gian Luca Galletti, Ministro dell'Ambiente e della tutela del Territorio e del

Mare: «Oggi la sostenibilità è la chiave di volta dell'edilizia. Puntando sulla rigenerazione urbana, sul risparmio e l'efficienza energetica, sulle nuove tecnologie, si costruiscono città più vivibili, belle e rispettose dell'ambiente. Gli imprenditori italiani stanno interpretando bene questa esigenza di cambiamento: sono tanti, ormai, quelli specializzati nelle riqualificazioni e nella bioedilizia, a causa anche della crisi del mercato immobiliare tradizionale che ha spinto a orientarsi verso soluzioni green. Una qualificazione professionale che è stata sostenuta dagli incentivi per le eco-ristrutturazioni che, nella

fase più acuta della congiuntura negativa, hanno rappresentato un autentico volano di lavoro e un serio sostegno all'occupazione di tutto il comparto. Con l'ultima legge di stabilità abbiamo rifinanziato l'eco-bonus e oggi lo abbiamo esteso anche all'edilizia residenziale pubblica. Il governo è al vostro fianco nel sostenere questa "rivoluzione" verde».

Sen. Federica Chiavaroli, Sottosegretario alla Giustizia: «Il mio apprezzamento per l'articolato e lungimirante programma, tanto per il suo orientamento al mercato globale quanto per il valore parallelamente attribuito alla sostenibilità degli investimenti».

Sin qui, i principali esponenti del "pubblico" presenti ai lavori di "RE Italy", e/o ad esso vicini.

Alla convention di Palazzo Mezzanotte foltissima è stata la presenza di top player del settore privato tra cui, nei rispettivi panel (investimenti esteri in Italia, NPL, etc): Silvia Rovere, Consigliere Delegato Assoimmobiliare e CEO di Morgan Stanley SGR, Davide Albertini Petroni, Presidente Delegazione Assoimmobiliare Milano e alla guida di Risanamento, Claudio Albertini, Tavolo Retail Assoimmobiliare e AD di IGD SIIQ, Roberto Busso, Comitato Valutazioni Assoimmobiliare e AD di Gabetti, Emanuele Caniggia, Consigliere Delegato Assoimmobiliare e AD di IDEa Fimit, Massimo Caputi, Vicepresidente Assoimmobiliare e Presidente Feidos, Giovanni M. Benucci, Presidente del Comitato Normativo Finanza Immobiliare e AD di Fabrica SGR, Enzo Albanese, Presidente Sigest, Giovanni Cerrone, DG di Sorgente SGR Nella giornata dell'8 giugno si sono svolti anche alcuni altri pa-

nel tra cui quelli su “Sustainable Real Estate”, “Hotel&Retail” (si veda per la sintesi <http://www.internews.biz/?p=20953>), su “Valutazioni e standard internazionali globali”, su “Logistica efficiente” e “International perspective” organizzata da FIABCI, alla presenza del neo Presidente Mondiale dell’associazione, Kirkor Ajderhanyan, alla sua prima “uscita ufficiale” dopo la nomina, alcuni giorni orsono.

Un programma così ricco e una convention così affollata non potevano non sollevare la benevola attenzione di Filippo Rean, Direttore per l’immobiliare di REED Midem, la società che da 27 anni organizza il più importante Salone del real estate al mondo: il MIPIM di Cannes. Ecco il messaggio che Filippo Rean ha fatto pervenire a “RE Italy”: «È molto incoraggiante vedere il consolidamento di RE Italy come evento dedicato a tutta la filiera dell’immobiliare italiano. Il rapporto con l’Italia da parte del MIPIM è sempre più sinergico, in special modo con Assoimmobiliare che da anni collabora con noi insieme ad ANCE, ITA-ICE e MISE per la miglior partecipazione dell’Italia al MIPIM».

Le conclusioni della giornata, e le presentazione delle misure normative per una prossima politica industriale per il Paese sono state affidate a Paolo Crisafi, DG di Assoimmobiliare. **Data la loro caratteristica di particolare rilevanza e tecnicità, esse sono oggetto di un documento a parte, qui inNota.**

Al termine di “RE Italy” c’è stata una cerimonia “speciale”: le “Menzioni RE Italy 2016”, assegnate dal Comitato Scientifico e di indirizzo di RE Italy (composto da Maurizio Cannone, fondatore di RE Italy e Presidente del Comitato stesso, Roberto Busso, Marzia Morena, Presidente RICS Italia e docente al Politecnico di Milano, e Roberto Munno, probiviro: -alle persone fisiche: Leo Civelli (REAG), Valter Mainetti (Sorgente Group), Pierluigi Toti. -alle operazioni effettuate da società: IGD SIIQ; InvestIRE SGR (Beni Stabili/Investire/Polaris); Kryalos. -agli under 40: Emanuele Bellani (Reaas), Alessandro Cattaneo, Lorenza Morello.

Alessandro Cattaneo ha voluto così pubblicamente commentare questo riconoscimento: «Ringrazio RE Italy per questa menzione pre-

stigiosa. Una soddisfazione che voglio condividere con i tanti amministratori locali che stanno adoperandosi con desiderio di innovare e coraggio per dare una svolta al mondo dell’immobiliare pubblica. Vi è una nuova mentalità nel rapporto pubblico e privato (presente principalmente in ANCE, per le costruzioni, e in Assoimmobiliare, per i servizi e la finanza immobiliare) rappresentando una vera e propria sinergia per il rilancio del sistema paese. Siamo in tanti già al lavoro per questo». Ecco i commenti -pervenuti dopo la conclusione dell’evento- degli altri premiati:

Valter Mainetti Menzione RE Italy 2016 per la finanza immobiliare: «Mi preme ringraziarVi per il premio che avete voluto assegnarmi in occasione di RE Italy, per il mio impegno nell’ambito della Finanza Immobiliare. Mi dispiace di non aver potuto presenziare, ma, come forse saprete, ero a Perugia per ritirare il premio - Il Perugino - artista e imprenditore, promosso dalla ANSPC, Associazione Nazionale per lo Studio dei Problemi del Credito e non ero a conoscenza del Vostro riconoscimento. Ne sono stato, comunque, felice, e mi complimento per la riuscita del Re Italy 2016 e per il successo di pubblico riscontrato».

Leo Civelli menzione RE Italy 2016 per i servizi immobiliari: «È un riconoscimento che desidero condividere con i collaboratori presenti e passati con cui ho avuto modo di lavorare in questi 25 anni e che ora sono o ancora nella società leader dei servizi o sono concorrenti; ciò consolida il mio credo che il lavoro; soprattutto una scuola di pensiero e non solo un posto di occupazione».

Pierluigi Toti menzione RE Italy 2016 per lo sviluppo immobiliare: «Desidero rivolgervi il più vivo e sentito ringraziamento per tale speciale Menzione, consegnatami da RE Italy 2016, la Convention Nazionale Italiana del Real Estate promossa da Assoimmobiliare che rappresenta certamente un fondamentale, prezioso e proficuo punto di incontro, strumento di interazione tra imprenditori e operatori del settore immobiliare. Un’occasione di ulteriore e massimo confronto volto alla promozione della cultura immobiliare, per dibattere le principali tematiche alla presenza di top player di tutte le filiere del real estate».

**A cura di Paola G. Lunghini,
Responsabile per i rapporti con la Stampa
di “RE Italy”**

(ha collaborato, per le sintesi degli interventi, Sara Lodovici, Ufficio Comunicazione di Assoimmobiliare)

**NOTA
ASSOIMMOBILIARE, NELL'AMBITO
DELLEVENTO - CONVENTION
RE ITALY**

Conclusioni e presentazione delle misure normative per una politica industriale per il Paese A cura di Paolo Crisafi, DG di Assoimmobiliare Sono emersi vari spunti per andare ad arricchire le proposte di perfezionamento normative sul RE già allo studio dei nostri esperti e di quelli pubblici; e nel ringraziare tutti gli operatori, associazioni e istituzioni (Ministeri, Parlamento, Istituzioni e Agenzie fiscali, di vigilanza e tecniche nazionali e locali, ecc) è l'ora per perfezionare norme sempre più chiare ed efficaci per i cittadini, gli operatori, gli investitori nazionali e internazionali in materia di:

- Riqualificazione del territorio
- Miglioramento operatività strumenti finan-

ziari immobiliari • Valorizzazione e dismissione immobili pubblici

- Misure di stimolo al Settore turistico alberghiero, social housing, impianti sportivi con possibilità di avere tempi e modalità per incentivare chi vuole investire
- Semplificazione trasparenza e certezza degli investimenti sia dal punto di vista edilizio urbanistico che dal punto di vista fiscale
- Parità di trattamento tra gli operatori nazionali e internazionali, nel rispetto della normativa antiriciclaggio, con norme rivolte a investitori esteri residenti in paesi che consentono un adeguato scambio di informazioni, e previsioni di applicazione di aliquote convenzionali. Fondamentale il dialogo tra PA nazionali e locali con l'industria immobiliare per attuare «i programmi di valorizzazione e gestione del patrimonio immobiliare coerentemente con lo sviluppo sostenibile e a consumo zero, dove possibile, e con mirate misure interpretative e/o perfezionamenti normativi sempre sulla base di modelli internazionali globali per incentivare gli investimenti, la semplificazione delle procedure e la riduzione dei tempi».



Paolo Crisafi, DG di Assoimmobiliare



Kirkor Ajderhanyan,
FIABCI World President
(courtesy Antonio Campagnoli)



16 e 17 settembre 2016 – Santa Margherita Ligure (Ge), Grand Hotel Miramare

IL NUOVO MONDO

I temi guida

- L'INNOVAZIONE COME MOTORE DEL MERCATO
- IN ITALIA SI PUÒ INNOVARE?
- L'ITALIA VISTA DAGLI STRANIERI
- L'ITALIA VISTA DAGLI ITALIANI

Venerdì 16 settembre 2016

ore 10.00 Inizio registrazione partecipanti

ore 11.00 Presentazione **"European Outlook 2017"**, a cura di Scenari Immobiliari

ore 11.30 **"Migliora Italia"** presentazione imprese d'eccellenza: **SORGENTE GROUP**

ore 12.30 Consegna **Premio "Real Estate Innovation Lady 2016"**, con Arel

ore 13.00 Pranzo di benvenuto

ore 14.30 Inizio **Forum**

ore 17.00 Pausa caffè

ore 19.30 Aperitivo fronte piscina

Sabato 17 settembre 2016

ore 9.30 Inizio **Forum**

ore 11.00 Pausa caffè

ore 11.20 Consegna **Premio Presidenza Forum "Giovanni Gabetti"**

ore 13.30 Termine **Forum**

ore 13.45 Colazione

POST FORUM "VERSO LA BIENNALE"

In occasione della 15a Mostra Internazionale di Architettura – REPORTING FROM THE FRONT – diretta da Alejandro Aravena, Scenari Immobiliari organizza una visita guidata alla Biennale, riservata ai partecipanti del 24° Forum.

Richiedi informazioni per l'adesione alla Segreteria organizzativa:

milano@scenari-immobiliari.it

segue da pag 52

diente, dolce, amorosa; mi lascio reggere, mi fo guidar. Ma se mi toccano dov'è il mio debole sarò una vipera e cento trappole prima di cedere farò giocar)

Sintetica e combattiva l'apparizione di Manfredi Catella. Ci vuole un' economia più forte. Punto. L'era delle sole analisi finanziarie è finita. Basta. O vi è visione strategica politica, o non andiamo da nessuna parte. Punto.

Sostenibilità urbana: chi l'ha detto che più grande il parco e meglio è? Basta.

Occorre governance maggior: non credo nelle partnership. Finito.

Attenzione al management. Punto.

Traspariva, dalla voce di Catella, l'impegno visionario che da sempre lo distingue, ma con la fermezza, diversa, di andare sino in fondo.

(Rataplan, rataplan, la vittoria al guerriero conquista ogni cor)

Ancora vento fresco a causa dei SubPrime, ma che fa tanto bene per fare sì che – grazie anche alle SIQ- l'Italia divenga un mercato come tutti gli altri. Questa la prosecuzione di Aldo Mazzocco il quale si è a lungo soffermato sul ruolo e le forme del rapporto tra FDR e Beni Stabili.
(Recondita armonia di bellezze diverse).

Profondo conoscitore della "sua" società italiana, va

sottolineato che Mazzocco è strettamente impegnato, e da molti mesi, nel rapporto di felice e armoniosa conoscenza ai vertici con la capogruppo francese.
(Oh dolci baci, o languide carezze, mentr'io fremente le belle forme disciogliea dai veli).

Per nulla stanca, e si era alle battute finali dell'Opera, la platea attendeva in religioso silenzio (Coro Muto dalla Butterfly) l'arrivo dell'artista sommo. Sorvolando sui SubPrime (è un problema di tracciabilità del debito), Carlo Alessandro Puri Negri ha subito trasgressivamente affrontato una cabaletta (il trading della vecchia maniera è finito). Ha poi percorso tutto il palcoscenico dei temi, dalla necessità di una politica locativa "seria" a quella della cultura e della formazione.

Passando alle logiche della concorrenza si inventino (in mancanza dell'appeal che non abbiamo) almeno nuovi strumenti che consentano di competere. E, adagio ma non troppo, ci si organizzi sul fronte associativo, per arrivare alla federazione dell'immobiliare (Un bel dì vedremo, Levarsi un fil di fumo, Sull'estremo confin del mar, E poi, la nave appar).

COME È ANDATA A FINIRE, LO SAPPIAMO. E ADESSO RISCOMMETTIAMO SUL FUTURO...

Paola G. Lunghini, Direttore Responsabile



AUGURI, AREL, PER IL TUO DECIMO COMPLEANNO !



Nelle foto, il taglio della torta alla Festa di Compleanno a Milano (a sinistra) e a Roma

Highlights dal “Convegno del Decennale” AREL a Milano

di Paola G. Lunghini

Si è svolto il 30 giugno, nell'Auditorium messo gentilmente a disposizione dalla legal firm DLA Piper nei propri nuovi e centralissimi uffici milanesi, il convegno per il decennale AREL: “ Percorsi di donne”.

Alle convenute (tutte, by the way, elegantissime, quasi che anziché a un convegno si stessero recando a un cocktail party...) si è rivolto - per il Benvenuto ufficiale - Guido Inzaghi, Partner di DLA .

Barbara Polito, Presidente dell'Associazione dal 2006 al 2010 - ha poi raccontato alcuni dettagli della “fondazione”, supportata dai “ricordi” di Manuela Agostini , notaio che redasse il 19 luglio 2006 l'atto costitutivo di AREL.

Le prime battute, e le prime risate dalla Sala.

A questo punto l'atmosfera era già più che friendly, e coinvolgeva anche i tre professori invitati in Sala: Oliviero Tronconi (Politecnico di Milano), Gualtiero Tamburini (attuale Presidente di IDEa FIMIT SGR), e Mario Arnaboldi, il quale, oltre a essere un architetto famoso, è anche dal novembre scorso felice sposo della nostra cara Socia Laura Francesca Ammaturò.

Il podio passava poi a Giancarlo Scotti, Chairman ULI Italia, per l'illustrazione di una recentissima ricerca condotta da ULI in USA su “Women in leadership in the real estate and land industry” . Convinti applausi.

Via al primo Panel, composto da Mirja Cartia d'Asero, Paola Camagni, Maria Grazia Lanero, Silvia Rovere e Paola Ricciardi: bravissime e brevissime, sono riuscite a “trasferire” in pochi minuti ciascuna la propria storia, e le proprie emozioni, passioni e visioni, riflettendosi in questi dieci anni di AREL e di storia dell'industria immobiliare italiana. E lo sguardo al futuro.

Applausi in crescendo.

E mentre Maria Grazia Lanero concludeva con energia il suo intervento («desidererei nei prossimi dieci anni vedere una riforma dell'urbanistica, a livello normativo e operativo. Non vorrei più andare a cercare fra decine e decine di disposizioni varie in “decreti del fare”, dello “sblocca Italia”, dello “sviluppo Italia”, e della “finanziaria estiva e di fine anno” qualche norma occasionale, ma “ previsioni chiare “...sogno una pianificazione che dia centralità al progetto e che passi dai limiti quantitativi a principi qualitativi...») entrava in Sala la “sorpresa “ della serata: ovvero Aldo Mazzocco, Presidente di Assoimmobiliare e Chief Real Estate Officer di Cassa Depositi e Prestiti. Ovvero il numero uno del real estate italiano.

E mentre le protagoniste del secondo Panel (Paola Delmonte, Benedetta Amisano, Micaela Musso, Paola Gianasso e Isabella Goldmann) prendevano posto alle poltroncine loro riservate , pronte a condividere con la platea la propria storia, le proprie emozioni, etc, al pari delle colleghe che le avevano precedute, Aldo Mazzocco prendeva subito il microfono: e, anziché il breve Saluto che mi aspettavo rivolgeva alla Sala un lungo e strutturato intervento “a braccio”, come solo lui sa fare.

Prendendo spunto dalle fiere parole di Maria Grazia Lanero, Aldo ha affrontato le tematiche urbanistiche e ha raccontato cosa sta facendo Assoimmobiliare in proposito, e anche su altri fronti. Ha dato la sua weltanschauung del settore, e il suo outlook sul mercato. Ha spiegato gli obiettivi di CDP, soffermandosi in particolare sul pilastro “turismo”. Ha raccontato aneddoti del suo percorso manageriale, ha lanciato battute e frizzi (alcuni indimenticabili), in un continuo doppio binario “tecnico” e personale.

Ha avuto parole di elogio per AREL, e di apprezzamento per le donne che con lui hanno lavorato in Beni Stabili (di cui è stato CEO per 15 anni, sino all'ottobre scorso).

Standing Ovation.

In forma strepitosa, ha incantato tutti; ed è rimasto con noi sino a fine lavori. E «poi se ne andò, lasciando tutti in visibilio» (sto naturalmente citando, nella fattispecie da “Il Gattopardo, di Giuseppe Tomasi di Lampedusa).

Alla Presidente AREL, Francesca Zirnstein, il compito di chiudere i lavori di una serata felicissima e deliziosa, dando appuntamento ai prossimi appuntamenti di AREL.



ASSOCIAZIONE REAL ESTATE LADIES

associato FEDERIMMOBILIARE

#10anniarel: 2006-2016. Percorsi di donne.

Agenda dei lavori

Saluti di benvenuto #10anniarel

Barbara Polito | Real Consultant, Partner - socia fondatrice e Presidente AREL 2006-2010

Giancarlo Scotti | Chairman ULI Italia

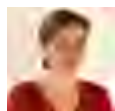
Women in Leadership in the Real Estate and Land Use Industry, ricerca condotta da ULI all'interno del programma *Women's Leadership Initiative* (<http://womeninre.uli.org>)

Paola G. Lughini presenta #10anniarel raccontati attraverso #10percorsi di donne

2006 Direttore di Economia Immobiliare

2016 Direttore di Economia Immobiliare e www.internews.biz

Socia fondatrice e tesoriere AREL dal 2006 | RE Innovation Lady – Premio alla carriera 2011



Benedetta Amisano

2006 Carnelutti Studio Legale Associato, Partner

2016 Carnelutti Studio Legale Associato, Partner

Vicepresidente AREL 2008-2010,

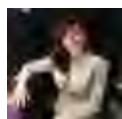
RE Innovation Lady – Premio alla carriera 2015



Paola Camagni

2006 Studio Tributario e Societario Deloitte, Director

2016 Camagni e Associati, Studio Tributario Partner & Founder; ENI SpA, Sindaco Effettivo; Esperta in politiche fiscali del Presidente del Consiglio

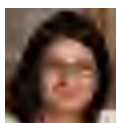


Mirja Cartia d'Asero

2006 Lehman Brothers, VP/Director

2016 Lehman Brothers in administration, Director; Prelios SpA, Consigliere Indipendente

Consigliera AREL 2008-2010

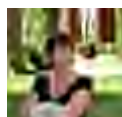


Paola Delmonte

2006 Pirelli RE SpA, Vice Direttore Generale Advisory & Acquisitions

2016 CDP Investimenti SGR, Direttore Responsabile Social Housing

RE Innovation Lady – Premio alla carriera 2012

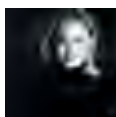


Paola Gianasso

2006 Scenari Immobiliari, Responsabile mercati esteri

2016 Scenari Immobiliari, Vicepresidente

RE Innovation Lady – Premio alla carriera 2012



Isabella Goldmann

2006 Goldmann & Partners, Owner

2016 Goldmann & Partners, Owner

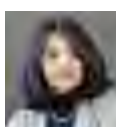
RE Innovation Lady 2011



Maria Grazia Lanero

2006 Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners, Partner

2016 Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners, Partner



Micaela Musso

2006 Reag Spa - Gruppo American Appraisal, Key Account Manager Property Consulting Division

2016 Abaco Servizi Spa- Gruppo Gabetti, Direttore Generale e Consigliere



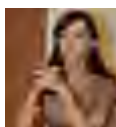
Paola Ricciardi

2006 Reag Spa - Gruppo American Appraisal, Director & European Coordinator

2016 Reag Spa –a Duff & Phelps Division, Presidente & Managing Director

Consigliera AREL 2007-2010

Vicepresidente AREL 2010-2013



Silvia Rovere

2006 Aedes Group, Head of Business Development

2016 Morgan Stanley SGR, Chief Executive Officer

#10anniarel raccontati da amici e sostenitori di AREL oltre che dai protagonisti del real estate 2006-2016

Saluti di arrivederci ai prossimi eventi #10anniarel

Francesca Zirnstein | Scenari Immobiliari, Direttore Generale - Presidente AREL



ASSOCIAZIONE REAL ESTATE LADIES

via Nerino 5 - 20123 Milano (Italia) | Partita IVA /C.F. 97443470154
Phone: + 39 72 529 02 555 | Fax: +39 02 86 452 597 | arel@arelitalia.com

www.arelitalia.com    



Tourism **INVESTMENT**

BERGAMO 29 e 30 SETTEMBRE 2016

Il multievento dedicato agli investimenti immobiliari nel turismo