BG Personal ADVISORY

In collaborazione con Il Sole 24 ORE | Radiocor

24CReA

BANCA GENERALI

SOLIDE BASI PER SPINGERSI AVANTI

Numero uno - Settembre 2023

Gorodenkoff/AdobeStock

Arriva CReA il magazine dedicato al Wealth Advisory

Il 24CReA nasce allo scopo di dare risalto all'approccio olistico del Wealth Management di Banca Generali, che opera in coerenza con la filosofia di valorizzazione, protezione e trasmissione della ricchezza complessiva del cliente declinata in tutti i suoi aspetti: societario, immobiliare e artistico. Conseguentemente la newsletter da oggi tratterà anche tematiche relative al Corporate e all'Arte oltre che al Real Estate.

CORPORATE

Sviluppo delle Pmi, gli strumenti per crescere

Anna Lambiase: "Il modello Global Finance a sostegno delle imprese"

Finanza Agevolata per Digital e Green: i driver di sviluppo strategico delle imprese

Patrick Beriotto: "Il futuro del Paese passa per le Pmi, anche in chiave Pnrr

REAL ESTATE

L'immobiliare tira il freno tra economia debole e tassi alti

Investire nel real estate in tempo di crisi? Focus su hi-tech e servizi

Pascal Brülhart: "Il mattone in Italia, un'opportunità di investimento"

Dove le ex fabbriche diventano luoghi di servizi e socialità

ARTE

Art Advisory e private banking, strade che si intrecciano

Italo Carli: "Arte e collezionismo, le polizze sono cruciali per ridurre i rischi"

Che cos'è il 24CReA e perché nasce?

Ogni numero della newsletter conterrà interviste ai partner di Banca Generali: un ulteriore valore aggiunto in termini di outlook del comparto e di contenuti altamente attuali e di qualità

Il 24CReA nasce allo scopo di dare risalto all'approccio olistico del Wealth Management di Banca Generali, che opera in coerenza con la filosofia di valorizzazione, protezione e trasmissione della ricchezza complessiva del cliente declinata in tutti i suoi aspetti: societario, immobiliare e artistico. Conseguentemente la newsletter da oggi tratterà anche tematiche relative al Corporate e all'Arte oltre che al Real Estate.

Sull'impronta del 24Re che già da anni veniva realizzato trimestralmente in collaborazione con Il Sole 24 Ore Radiocor e che è sempre stato molto apprezzato da clienti e consulenti, il Team di Wealth Advisory, guidato da Maria Ameli, ha pensato di ampliare il perimetro tematico del magazine estendendo la newsletter a temi dedicati al mondo delle imprese e dell'arte.

È per noi infatti importante poter diffondere conoscenza e fornire una view anche in relazione a questi ambiti di ricchezza dei nostri clienti.

Questo con la convinzione che chi ci ha riconosciuto fiducia merita di ricevere un servizio sempre più completo e di essere sempre informato e un passo avanti rispetto agli altri.

> *Il Team di Wealth Advisory, guidato da Maria Ameli, ha pensato di ampliare il perimetro tematico del magazine estendendo la newsletter a temi dedicati al mondo delle imprese e dell'arte*

Entrando nel particolare, di cosa tratterà il 24CReA?

I contenuti che verranno trattati all'interno della nuova sezione legata alla dimensione aziendale faranno riferimento agli argomenti di principale interesse e attualità per il mondo delle Pmi italiane: approfondiremo tematiche legate alle diverse opportunità di crescita e sviluppo per le imprese nonché alla gestione dei momenti di discontinuità aziendale e degli scenari macro-economici in cui si trova a operare il tessuto imprenditoriale italiano.

Dal punto di vista Real Estate, l'attenzione continuerà a essere posta sul mercato del mattone in termini di andamento (volumi, prezzi, tipologie e così via), su tematiche di attualità e contenuti relativi alle innovazioni nel mondo immobiliare con focus su quello che consideriamo un perfetto connubio fra casa, nel suo senso più ampio, e stile di vita.

Un approccio analogo sarà dedicato alle tematiche Arte, una asset class alternativa sempre più da considerare per il suo valore patrimoniale oltre che estetico. Sarà dunque l'occasione per indagare le corrette pratiche di gestione di una collezione, accompagnando il collezionista in una concreta e trasparente operazione di consapevolezza del proprio patrimonio artistico, conciliando le diverse esigenze di tutela e valorizzazione.

Inoltre, ogni numero della newsletter conterrà interviste ai nostri partner, specialisti del singolo settore tematico, che consideriamo un ulteriore valore aggiunto in termini di outlook del comparto e di contenuti altamente attuali e di qualità.

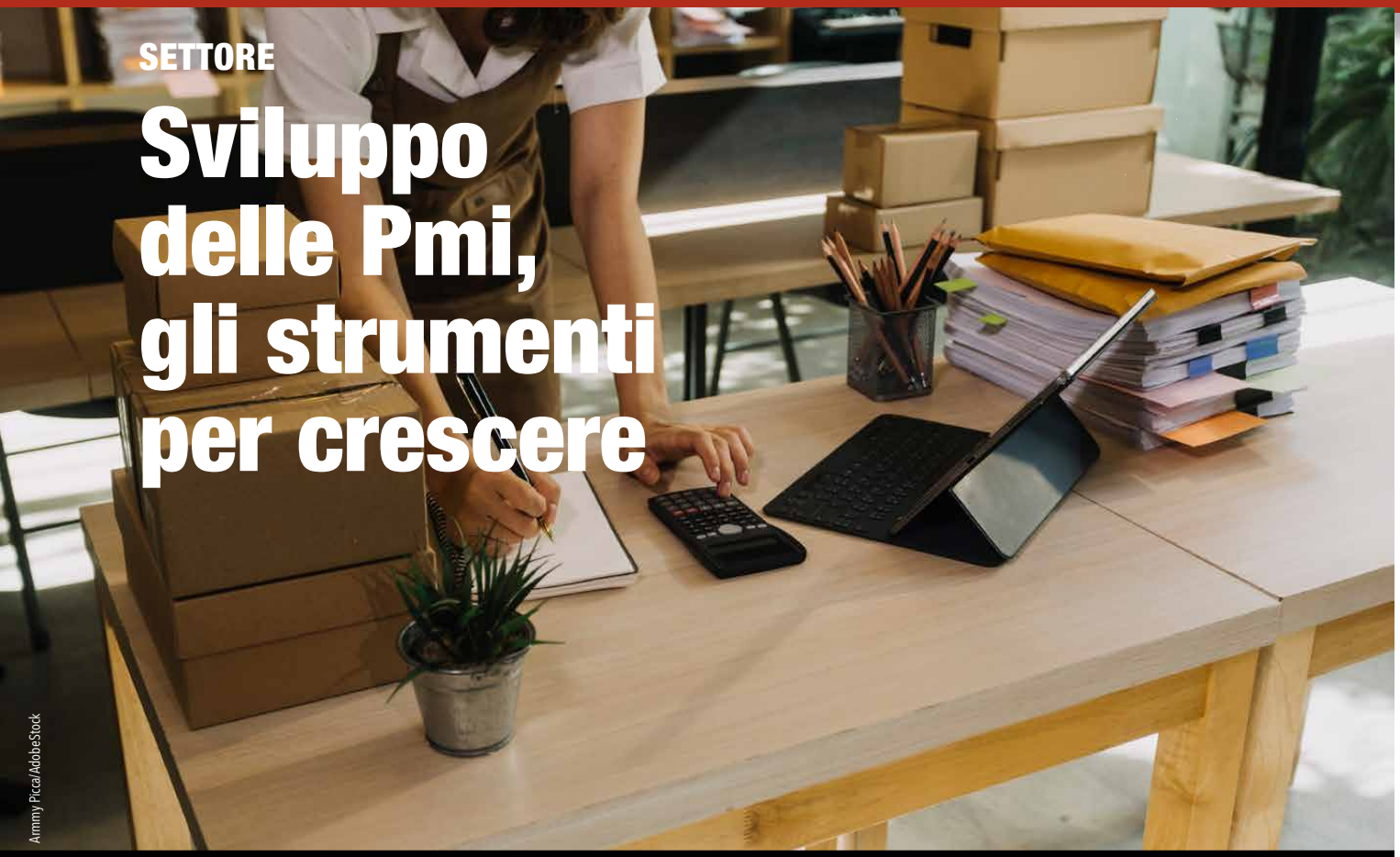
Siamo certi che, tutti insieme, con spirito di squadra e una perfetta armonia di competenze e strumenti e soprattutto con la nostra consueta capacità di stupire e innovare sapremo cogliere e raccontare altre interessanti opportunità e sapremo portare un indispensabile contributo di senso civico al Paese.

Andrea Ragaini
Vice Direttore Generale di Banca Generali con responsabilità sul Wealth Management, Mercati e Prodotti

24CReA
24ReA
Periodico trimestrale registrato presso il Tribunale di Milano con il n.178 del 13 luglio 2016
Direttore responsabile: Fabio Tamburini

Proprietario ed editore: Il Sole 24 Ore S.p.A.
Sede legale e redazione: Viale Sarca 223, 20126 Milano Tel: 02.3022.4602 - Fax 02.3022.481
Progetto grafico e artwork: Lucia Carenini

Copyright 2016-2022 - Il Sole 24 Ore S.p.A.
Radiocor Agenzia di Informazione
È vietata la riproduzione anche parziale o a uso interno con qualsiasi mezzo, non autorizzata.



Armmy Picca/AdobeStock

SETTORE

Sviluppo delle Pmi, gli strumenti per crescere

Le aziende di piccole e medie dimensioni sono il cuore del tessuto imprenditoriale italiano, ma spesso faticano ad affermarsi. Per questo occorrono misure adatte per sostenerle

Le piccole e medie imprese costituiscono il tessuto imprenditoriale dell'Italia, ma non sempre riescono ad avere una struttura e solidità tale che consenta loro di competere a livello internazionale, anche intraprendendo un percorso verso la quotazione o raccogliendo capitali da investitori istituzionali. È dunque cruciale che siano messi a punto, anche a livello nazionale, strumenti adatti per sostenerle e accompagnarle in un percorso di sviluppo e internazionalizzazione.

Secondo l'Osservatorio del Politecnico di Milano, in Italia ci sono 211.000 Pmi, ossia realtà che hanno tra i 10 e i 249 addetti e un fatturato compreso fra 2 e 50 milioni di euro annui. Sebbene rappresentino numericamente solo il 5% del tessuto imprenditoriale, sono responsabili del 41% dell'intero fatturato generato in Italia, del 33% dell'insieme degli occupati del settore privato e del 38% del valore aggiunto del Paese. Il comparto registra, però, un divario di performance rispetto alle realtà più grandi: il fatturato medio per addetto è inferiore del 28%, la retribuzione è più bassa del 25% e il valore aggiunto per addetto è del 28 per cento.

Tante sono le motivazioni alla base di questo scenario, da economie di scala non sempre attuabili alla disponibilità modesta di capitali da investire in ricerca e sviluppo, fino a una capacità ridotta di aprirsi a mercati internazionali. Inoltre, il contesto di mercato attuale è molto complesso, quindi, per le Pmi è cruciale acquisire competenze specialistiche, rafforzare i propri punti di forza e potenziare la struttura manageriale e di governance, anche per rispondere alle sfide che emergono con prepotenza, per esempio quelle legate alla sostenibilità.

Vanno in questo senso, per esempio, il Fondo 394 di Simest, che ha una dotazione di 4 miliardi di euro ed è messo a punto in collaborazione con la Farnesina, per il finanziamento degli investimenti dedicati alla crescita estera delle imprese italiane, in particolare le Pmi, con un occhio di riguardo alla transizione ecologica e digitale. Un'altra misura che potrà avere un'enorme ricaduta sul territorio è la valorizzazione del Fondo di Garanzia, che è il perno su cui si basa il credito alle Pmi in Italia, vitale nei due anni pandemici. Secondo gli osservatori, inoltre, servirebbero regole comuni ed efficaci, e un intervento di sistema finalizzato a calmierare i costi che le aziende sostengono per finanziarsi, per esempio crediti di imposta o con modalità diverse, ma con l'obiettivo di alleggerire i costi dei servizi finanziari e dei crediti.

In questo quadro, l'innovazione digitale può rappresentare uno stimolo chiave per la produttività e la performance delle Pmi, aiutandole a competere in un mercato che è e sarà sempre più interconnesso e legato a logiche digitali. Nel percorso di competitività per raggiungere gli obiettivi del Consiglio europeo per l'Unione dei mercati di capitali, si colloca anche il Modello Global Finance, progetto lanciato da IRTOP Consulting, boutique finanziaria specializzata sui capital markets e nell'advisory per la quotazione. Come si vedrà in modo più approfondito nell'intervista alla pagina seguente, l'obiettivo è migliorare l'accesso ai finanziamenti per le imprese Ue, in particolare le Pmi, sostenere la transizione verso economie sostenibili e abbracciare il progresso tecnologico e la digitalizzazione.

INTERVISTA - ANNA LAMBIASE, IRTOP CONSULTING

Il modello Global Finance a sostegno delle imprese

Il programma di formazione *tailor made* messo a punto da IRTOP Consulting in collaborazione con Banca Generali, punta a supportare le aziende nel loro percorso di sviluppo, anche per aiutarle ad avere un vantaggio competitivo sul mercato dei capitali

Il Modello Global Finance, realizzato da IRTOP Consulting in collaborazione con Banca Generali, accompagna le aziende in un processo di crescita, favorito da uno sviluppo delle competenze finanziarie, organizzative e manageriali. Ne abbiamo parlato con Anna Lambiase, Ceo e founder della boutique finanziaria specializzata sui capital market e nell'advisory.

In che cosa consiste il modello Global Finance?

È un programma di formazione *tailor made*, un'Academy per le Pmi che vogliono competere sui mercati. In Italia sono circa 211.000, secondo l'Osservatorio Innovazione Digitale nelle Pmi del Politecnico di Milano. Attraverso il Modello Global Finance, supportiamo le aziende affiancandole in un percorso di crescita e sviluppo e consentendo loro di ottenere un vantaggio competitivo sul mercato dei capitali, in tutte le sue forme.

In che quadro si è sviluppato il modello Global Finance?

In linea con l'evoluzione del contesto europeo, si aprono nuove opportunità per usare capitali, dalle forme più tradizionali a quelle alternative come finanziamenti bancari, minibond, green-social bond e quotazione in Borsa. In questo scenario, il ruolo delle imprese è fondamentale per raggiungere gli obiettivi europei incrementando la competitività. Il Modello Global Finance migliora l'accesso ai finanziamenti per le imprese Ue per sostenere la transizione verso economie sostenibili, il progresso tecnologico e la digitalizzazione. Per rispondere a questa *call to action*, le imprese devono colmare il gap di competenze con *knowledge* specialistico e rafforzando la struttura manageriale. Per realizzare questo ambizioso programma servono risorse, talenti e una visione che incorpori cultura d'impresa.

Cosa offrite ai clienti e a che target vi rivolgete?

Il Modello Global Finance è dedicato al top management aziendale, è un percorso di affiancamento di circa 12 mesi che apporta competenze su sostenibilità, governance e finanza. IRTOP Consulting garantisce l'esecuzione dei processi e la formazione del top management, mettendo a disposizione delle aziende un team di professionisti con esperienze complementari maturate in oltre 20 anni di *track record* sui capital markets e sulla sostenibilità.

Quali sono gli obiettivi e le evoluzioni future che prevedete?

Attraverso il Modello Global Finance ci poniamo l'obiettivo di incentivare e accelerare lo sviluppo delle Pmi, favorendo il flusso di capitali tramite investimenti in R&D, ampliamento della capacità produttiva, sviluppo di progetti di innovazione, M&A, espansione internazionale, attrazione e *retention* di talenti e rafforzamento della governance. La chiave del successo è la capacità di adattarsi al cambiamento: auspichiamo una maggiore consapevolezza del top management ad accogliere un approccio finanziario a 360°, per rafforzare la competitività e la reputazione aziendale, e quindi il valore economico e sociale dell'azienda. L'*equity gap* delle Pmi Italiane si traduce in un ridotto livello di patrimonializzazione, una forte dipendenza dal canale bancario e un'elevata incidenza dell'indebitamento a breve termine. La finanza può seguire il ciclo di vita di una società e il suo percorso di crescita, concretizzando una politica efficace per aumentarne la competitività industriale.

Come procede la vostra collaborazione con Banca Generali?

La nostra collaborazione con Banca Generali è volta a sensibilizzare gli imprenditori di eccellenza sui temi che rappresentano il futuro delle imprese. L'unione delle reciproche competenze mira a valorizzare l'imprescindibile ruolo di "educazione all'Ipo" e diffusione della cultura dell'equity verso gli imprenditori. Ci aspettiamo che un numero sempre più elevato di società possa aderire al nostro progetto Global Finance in una logica di crescita sana e sostenibile che potrà portare un importante beneficio alla creazione di valore incrementando anche il dato occupazionale.

> *Le imprese devono colmare il gap di competenze con knowledge specialistico e rafforzando la struttura manageriale. Per realizzare questo ambizioso programma servono risorse, talenti e cultura d'impresa*

Anna Lambiase

Dopo esperienze internazionali nel corporate finance, ha fondato nel 2001 IRTOP Consulting. Ha collaborato con oltre 100 aziende curandone processi di listening, valutazioni, M&A ed emissioni di bond. Ha collaborato con il governo Gentiloni alla misura per il credito di imposta delle Pmi in Ipo. Fondatrice e presidente di V-Finance, è stata socio promotore della Spac GreenItaly1. Dal 2022 è nel Cda di Invitalia, agenzia nazionale per l'attrazione degli investimenti e lo sviluppo d'impresa.

SETTORE

Finanza agevolata digital e green, driver di sviluppo strategico

Artinun/AdobeStock

Unire la transizione digitale e quella sostenibile è possibile, ma servono strumenti, anche fiscali e finanziari, ben concepiti e definiti in modo preciso. Questi devono avere l'obiettivo di sostenere l'espansione e la competitività delle Pmi, favorendo un percorso virtuoso di crescita

Il Governo italiano da tempo studia meccanismi per agganciare innovazione digitale e sostenibilità ecologica, unendo i due fronti della transizione che chiamano in causa il mondo produttivo. L'idea è sfruttare anche la finanza agevolata, ovvero gli strumenti, finanziari e fiscali, che il legislatore mette a disposizione delle imprese per favorire nuovi progetti di sviluppo e investimento. Va detto che, secondo gli esperti, il concetto di digitale "green" rischia di rimanere teorico se non si disegna un meccanismo di incentivazione coerente con entrambe le finalità e definito con requisiti precisi.
Per esempio, una nuova versione degli incentivi fiscali del piano Transizione 4.0, tanto più che in più di un'occasione il Ministero delle Imprese e del made in Italy (Mimit) ha ipotizzato di ripristinare agevolazioni più robuste una volta definito il reimpiego di risorse del Piano nazionale di ripresa e resilienza (Pnrr) che, a valere su questa misura, non sono state usate nel 2022.

Va in questo senso il budget di 550 milioni di euro con cui il Mimit finanzia i processi di innovazione e transizione digitale di startup e piccole e medie imprese. Con l'attivazione di capitali di rischio e con l'impegno di risorse europee ricomprese nel Pnrr, l'obiettivo dell'intervento è sostenere la transizione verde (mediante l'utilizzo di energia rinnovabile, mobilità sostenibile, efficienza energetica, economia circolare) e la transizione digitale (attraverso l'intelligenza artificiale, l'industria 4.0, la cybersicurezza, fintech e blockchain). Gli investimenti di capitale di rischio sono realizzati attraverso operazioni di venture capital gestite da Cassa Depositi e Prestiti Venture Capital Sgr, grazie all'accordo con il Mimit che ha istituito il Digital Transition Fund (con una dotazione di 300 milioni di euro) e il Green Transition Fund (con una dotazione di 250 milioni).
O ancora, è stato di recente siglato il protocollo di intesa tra Anfir (l'Associazione nazionale delle Finanziarie regionali) e Cassa Depositi e Prestiti. L'accordo, che rinnova un Protocollo firmato nel 2020, definisce ambiti di collaborazione in tema di interventi di credito agevolato attraverso l'attivazione di misure regionali a valere sul Fri (Fondo Rotativo per il sostegno alle imprese e agli investimenti in ricerca), sulla base dell'analoga esperienza avviata in Campania con lo Strumento Finanziario Negoziale (Sfin).

ATTIVITÀ SUPPORTATE DAL CREDITO D'IMPOSTA RICERCA, SVILUPPO, INNOVAZIONE E DESIGN

Il Credito d'Imposta Ricerca, Sviluppo, Innovazione e Design (CIRSID) è l'evoluzione dell'incentivo introdotto dalla Legge di Bilancio 2015 (L. 190/2014), fra i più apprezzati dalle imprese, in quanto supporta un driver di crescita e di competizione, rappresentato dalla capacità di portare nuovi prodotti e servizi al mercato, sviluppare nuovi modelli di business e sperimentare nuove soluzioni di processo.

	2020	2021-22	2023	2024-25	2026-31
Ricerca e sviluppo	12% → 3mln	20% → 4mln	10% → 5mln	10% →5mln	10% →5mln
Innovazione tecnologica, design e ideazione estetica	6% → 1,5mln	10% → 2mln	10% → 2mln	5% → 2mln	
Innovazione green o 4.0	10% → 1,5mln	15% → 2mln	10% → 4mln	5% → 4mln	

Fonte: Elaborazione Warrant Hub su dati Governo

INTERVISTA - PATRICK BERIOTTO, WARRANT HUB

Il futuro del Paese passa per le Pmi, anche in chiave Pnrr

Il sostegno alle aziende è cruciale per una politica industriale di ampio respiro, anche in ottica europea. In Italia le risorse ci sono, ma si potrebbe fare di più nell'organizzazione e attuazione dei bandi

> *A livello istituzionale riteniamo fondamentale una politica industriale che, stabiliti gli obiettivi e le leve su cui agire, determini le condizioni per la messa a disposizione di incentivi strutturali*

Nell'attuale contesto macroeconomico e finanziario le Pmi devono essere sostenute in modo adeguato, a livello europeo e nazionale, anche per sfruttare al meglio le opportunità del Pnrr. Ne abbiamo parlato con Patrick Beriotto, marketing and communication director di Warrant Hub (Tinexta Group).

Quanto è importante che le Pmi siano sostenute nel modo migliore?
È fondamentale e lo dimostrano i dati. Sono molti ormai gli studi disponibili che raffrontano la competitività delle imprese con i loro investimenti, in particolare quelli per ricerca, sviluppo e innovazione o per la loro trasformazione green. Le imprese con brevetti, per esempio, mostrano valori mediani di Ebitda sempre più alti rispetto alle aziende che non ne possiedono, così come l'andamento del fatturato negli ultimi anni delle aziende che hanno certificazioni ambientali è migliore rispetto alle concorrenti di pari dimensione e settore che non le hanno. Parallelamente, l'andamento di questo tipo di investimenti ha una correlazione positiva con la disponibilità, più o meno intensa, di alcuni contributi e incentivi che li supportano in modo specifico e questo è ancora più evidente proprio nelle piccole e medie imprese. Non si tratta quindi "solo" di obiettivi europei che riguardano il futuro, ma di evidenze del presente difficilmente confutabili, che afferiscono alla competitività e, ormai, alla sopravvivenza delle imprese, a maggior ragione in un periodo macroeconomico come quello attuale, caratterizzato da volatilità e incertezza.

In Italia gli strumenti e le agevolazioni sono adeguati?
Per quanto attiene alla quantità di risorse disponibili sì, purtroppo non si può dire lo stesso con riferimento a come i bandi sono spesso organizzati e attuati. La quantità e diversità degli enti gestori, la complessità di alcune procedure, la necessità di verificare i singoli regimi di aiuto e gli aspetti di cumulabilità, così come i tempi di richiesta determinano una sottoutilizzazione di risorse che potrebbero rappresentare fonti di finanziamento eccezionalmente efficaci. È comunque certamente possibile organizzarsi per superare questa complessità e tradurla in opportunità.

Si potrebbe fare di più, anche per sfruttare meglio le opportunità del Pnrr?
Diciamo che a livello istituzionale riteniamo fondamentale il perseguimento di una politica industriale che, stabiliti gli obiettivi e le leve su cui agire, determini le condizioni per la messa a disposizione di incentivi strutturali. Il Piano Transizione (già Industria) 4.0 ne è certamente un esempio. Crediamo che lo stesso - speriamo con ancora maggiore chiarezza - sarà il nuovo paradigma "5.0", ma le imprese devono fare la loro parte: la rincorsa dell'incentivo è a nostro avviso inefficace, mentre una logica di posizionamento strategico che veda l'azienda e i suoi progetti al centro e la costruzione delle migliori soluzioni di co-finanziamento come fattore abilitante e acceleratore dei progetti di sviluppo è certamente la ricetta vincente.

E per quanto riguarda il contesto europeo?
I nuovi e recenti programmi europei diretti hanno segnato una discontinuità con il passato su questo fronte. Se i vecchi programmi quadro vedevano la ricerca di base, con le università e le grandi aziende protagoniste, opportunità come quelle offerte da Horizon Europe, Life, Eic Accelerator, supportano molto bene anche le Pmi. L'unica condizione in questo caso è però quella di avere progetti il cui livello di innovazione è alle frontiere, intese almeno come frontiere europee.

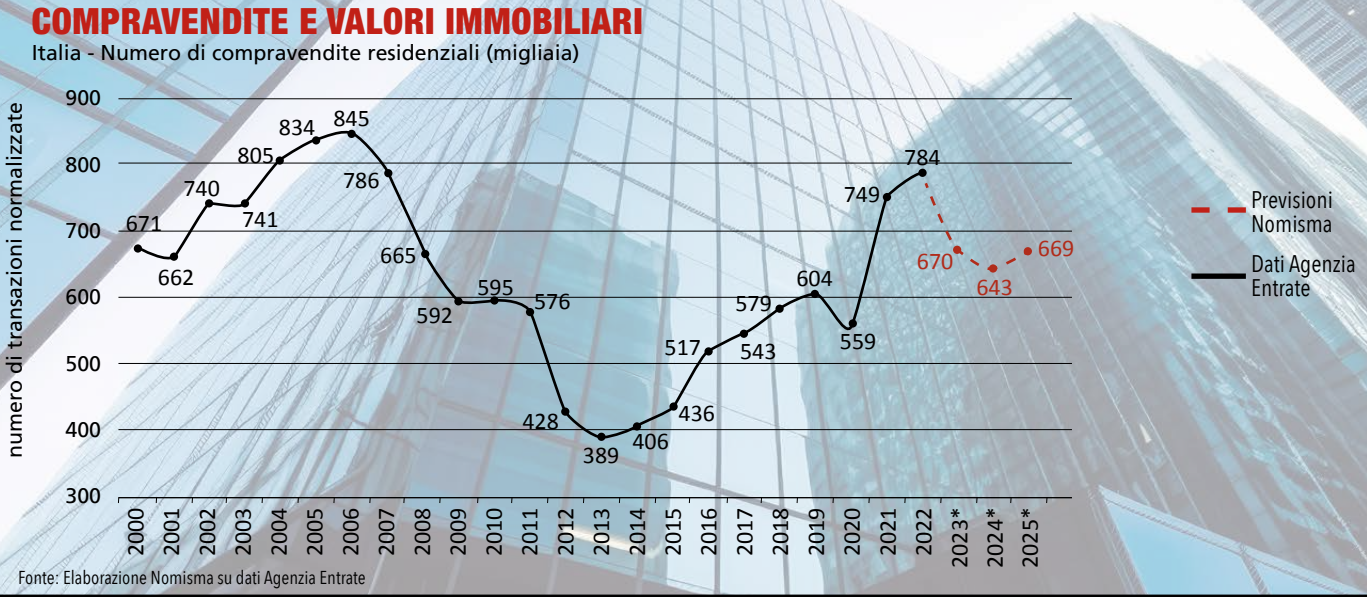
Come va la vostra collaborazione con Banca Generali?
Procede molto bene. Credo che si tratti di un esempio virtuoso di come due realtà che rivolgono i loro servizi a mercati apparentemente diversi, siano riuscite a determinare le condizioni per un'offerta con caratteristiche uniche all'imprenditore, che, da persona fisica viene dalla banca servito anche rispetto alle possibili necessità della sua impresa.

Patrick Beriotto

Marketing and communication director di Warrant Hub (Tinexta Group), che da oltre 27 anni si occupa di consulenza strategica e finanziaria per l'innovazione, la trasformazione digitale e lo sviluppo sostenibile delle imprese. Approda in Warrant Hub nel 2012, dopo 15 anni di esperienza nel settore bancario e un Mba.

SETTORE

L'immobiliare tira il freno tra economia debole e tassi alti



Fonte: Elaborazione Nomisma su dati Agenzia Entrate

Visual Productions/AdobeStock

Il mercato attraversa una fase di rallentamento, con un calo delle compravendite e una stabilizzazione dei prezzi. Lo scenario macro e la politica monetaria complicano il quadro

Il mercato immobiliare italiano, dopo l'euforia post pandemica, mostra inequivocabili segnali di appannamento. Come emerge anche dalla Market Overview dell'Ufficio Studi PwC, il primo semestre ha confermato un'inversione di rotta nel mercato immobiliare a livello globale, con gli investitori nazionali e internazionali in attesa di comprendere come evolverà l'attuale scenario macroeconomico. I livelli d'inflazione a livello europeo rimangono elevati, pur se in tendenziale diminuzione, il conflitto russo-ucraino rimane sullo sfondo, destinato a perdurare, e lo scenario precedente atipico di tassi d'interesse a zero, durato circa dieci anni, rimarrà un ricordo del recente passato. Inoltre, stando all'Osservatorio 2023 di Nomisma, la perdita di potere d'acquisto, l'erosione della capacità di risparmio e, appunto, l'aumento dei tassi ha di fatto messo fuori gioco una quota considerevole della domanda potenziale con conseguenze rilevanti sui mutui erogati e sul numero di compravendite residenziali.

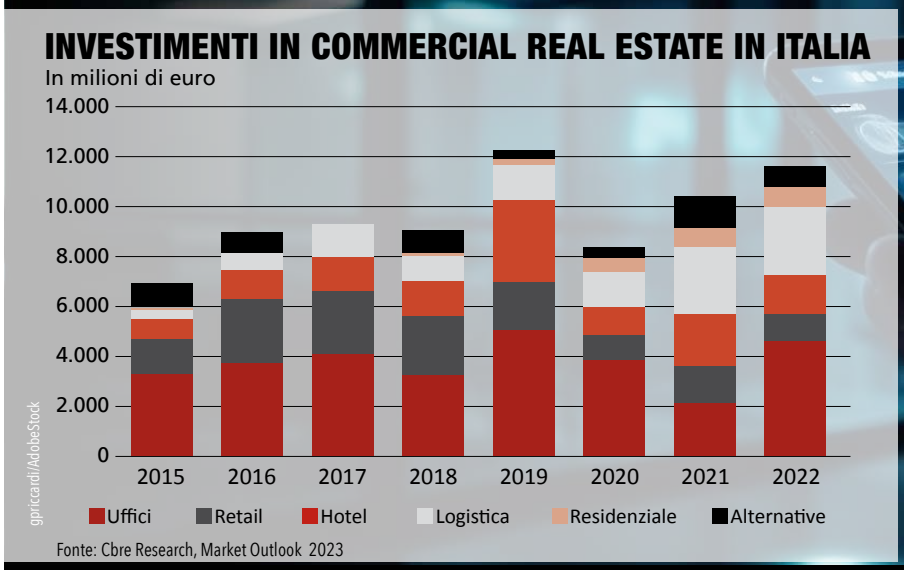
Come mostrano i dati Nomisma, dopo un 2022 in cui il mercato ha registrato quasi 800.000 transazioni, nel 2023 le compravendite scenderanno a quota 687.000 (-12,4% sull'anno prima), per poi ridursi a 633.000 nel 2024 e calare a quota 624.000 nel 2025. La situazione di rallentamento delle compravendite è più evidente in città come Milano e Bologna, dove il mercato aveva corso di più. Invece, la risposta dei valori immobiliari è improntata alla rigidità (+1% semestrale per le abitazioni, quindi +1,6% nell'anno e +1% nel prossimo biennio), anche se ci sono differenze a livello regionale dovute principalmente allo sfasamento temporale delle fasi di inversione del ciclo immobiliare (per esempio, Milano +2,2%). Insomma, dopo un 2022 caratterizzato da un'accelerazione dei prezzi (+3,1%), per il 2023 vari esperti puntano a una crescita inferiore o a una stabilizzazione dei valori.

Per quanto riguarda i mutui, come si vede dal Barometro Crif, il rialzo dei tassi di interesse abbatte le richieste, che nel primo semestre hanno subito una brusca frenata, con un -22,4% rispetto allo stesso periodo del 2022 e la previsione è che l'anno si chiuda con un -24,6%. Rimane invece stabile l'importo medio richiesto (-0,6% a 144.279 euro), mentre, analizzando le richieste, si nota che 8 su 10 hanno una durata superiore a 15 anni, a conferma della propensione delle famiglie a privilegiare soluzioni che pesino il meno possibile sul bilancio familiare.

Anche sul versante corporate, spiega ancora Nomisma, la prudenza degli operatori stranieri ha determinato una frenata degli investimenti, passati dai 6,2 miliardi di euro del primo semestre 2022 ai 2 miliardi dello stesso periodo di quest'anno. La debolezza ha interessato l'intero mercato, a conferma di un'accresciuta percezione di rischiosità complessiva. Va comunque detto che qualche sostegno arriva dal fatto che i grandi investitori hanno scoperto da qualche semestre gli appartamenti da mettere a reddito, come nuova asset class su cui puntare, concentrandosi soprattutto su multifamily, studentati e case per anziani, anche se i numeri sono ancora piccoli. Guardando avanti, secondo PwC, si va verso un periodo di sfide per il settore immobiliare che si trova a fronteggiare uno scenario macroeconomico inedito. L'aumento del costo del denaro influenzerà le scelte degli investitori, che ricercheranno operazioni che massimizzino il rendimento, producendo una polarizzazione ancora più marcata verso operazioni *value add e opportunistic*.

SETTORE

Investire nel real estate in tempo di crisi? Focus su hi-tech e servizi



gpriccardi/AdobeStock

Oksana Kumer/AdobeStock

In un contesto volatile e complesso, con acquirenti e affittuari più esigenti, costruire edifici più attenti a sostenibilità e innovazione diventa imprescindibile per creare e mantenere valore

In un contesto complesso da un punto di vista economico, che ha ricadute anche sul comparto immobiliare, non è più vero come in passato che qualunque tipologia di immobile costruito troverà acquirenti o affittuari. Oggi, i cambiamenti nella domanda, le nuove esigenze abitative emerse con la pandemia, l'impennata dell'inflazione e il rialzo dei tassi di interesse costringono investitori e operatori immobiliari a tenere presente che l'interesse resta alto, ma si concentra su edifici con determinate caratteristiche, anche in termini di efficienza e sostenibilità.

Del resto, come ricordano i dati di Cbre sugli investimenti sul mercato immobiliare italiano, nel 2022 si è raggiunto il secondo valore più alto di sempre (11,7 miliardi di euro), ma già nel quarto trimestre si era visto un calo del -51% rispetto allo stesso periodo del 2021 e che si è confermato nel primo trimestre 2023, con i volumi di investimento che nel solo commercial real estate italiano sono stati pari a 890 milioni, in calo del 74% rispetto allo stesso periodo del 2022. Nel secondo trimestre, stando ai dati di Dils, si è visto un recupero, con investimenti per circa 1,1 miliardi, in aumento rispetto ai tre mesi precedenti ma comunque in calo su base annua.

In questo clima incerto, e in attesa di vedere i dati sulla seconda metà dell'anno, un rapporto di McKinsey ha provato a identificare alcune buone pratiche da cui il real estate non può più prescindere nello sviluppo di nuovo prodotto e nella relativa gestione, qualunque sia l'asset class. Per sintetizzare, la società di consulenza suggerisce di non creare spazi fisici, ma soluzioni per i clienti, usare gli sviluppi per generare nuovo slancio, creare valore lungo tutto il ciclo di vita di un progetto, abbracciare la sostenibilità come un'opportunità, non per essere conformi, incorporare soluzioni digitali e analisi avanzate in tutto, non solo adottando sporadicamente soluzioni individuali, e concentrarsi sull'efficienza operativa, non solo sul reddito.

Per gli uffici non è più sufficiente fornire uno spazio fisico, ma occorre creare un vantaggio competitivo in termini di servizi, benessere, efficienza, con sistemi digitali integrati per il lavoro ibrido

Per esempio, per quanto riguarda gli uffici, secondo lo studio, non è più sufficiente fornire uno spazio fisico, ma occorre creare un vantaggio competitivo in termini di servizi, benessere, efficienza e stimolo alla creatività, con sistemi digitali integrati per il lavoro ibrido, anche per conciliare vita-lavoro. Inoltre, chi sviluppa tecnologie per il real estate deve creare "ecosistemi di collaborazione" con inquilini e proprietari proprio per incrementare le prestazioni partendo dai bisogni e dalle esigenze dei clienti. La sostenibilità, poi, è sempre più imprescindibile: la decarbonizzazione degli edifici richiede investimenti, ma apre anche le porte a minori costi energetici e operativi, oltre che a un potenziale bonus verde sui redditi da locazione e anche rispetto al suo valore al metro quadro così come sulla valutazione che gli istituti di credito possono farne in merito a finanziamenti e polizze assicurative. Per gli esperti, questo vale per la dimensione direzionale e industriale, ma sempre di più questi criteri si estenderanno anche al comparto residenziale che nei prossimi anni è chiamato a rafforzare l'alleanza tra pubblico e privato.

Franco Bissoni/AdobeStock

INTERVISTA - PASCAL BRÜLHART - FRICS, BRÜLHART & PARTNERS

Il mattone in Italia, un'opportunità di investimento

I grandi nomi internazionali guardano al nostro Paese in cerca di alti rendimenti e puntando sul forte appeal turistico. Ci sono alcune criticità, ma l'interesse sembra destinato a restare intatto anche in futuro

Il mercato immobiliare italiano rimane interessante per i grandi investitori esteri, grazie anche a una forte attrattività turistica. Ne abbiamo parlato con Pascal Brülhart, proprietario e amministratore delegato di Brülhart & Partners e Fellow Member RICS.

Vedete interesse per il mercato immobiliare italiano?
L'Italia rappresenta ancora un'opportunità interessante per i grandi investitori stranieri. Bisogna valutare alcune componenti, come la posizione strategica, l'attrattività turistica, la presenza di immobili di prestigio, ma anche la stabilità politica ed economica, che per l'Italia è un punto critico. Infatti, gli investitori cercano Paesi con istituzioni stabili, governi affidabili e politiche coerenti nel tempo: quando è così, c'è minore rischio di cambiamenti repentini nelle politiche economiche e nelle normative che potrebbero influenzare gli investimenti. Inoltre, l'Italia ha un elevato debito, che può destare preoccupazioni sulla sostenibilità delle finanze pubbliche.

A che asset e aree geografiche guardano?
Dal punto di vista del real estate, gli investitori guardano a diversi tipi di asset e a città specifiche che offrono opportunità interessanti e rendimenti stabili. Le preferenze variano a seconda di dinamiche economiche, tendenze demografiche e condizioni del mercato immobiliare. Alcune tendenze cardine vertono su asset di alta qualità, sviluppi residenziali (soprattutto se il mercato immobiliare mostra una forte domanda abitativa) e proprietà turistiche (nelle città con elevato flusso di visitatori hotel di lusso, case vacanza o alloggi per il turismo a breve termine sono opportunità di investimento interessanti). Da un punto di vista geografico, piacciono località costiere e isole, città a carattere finanziario e culturale, come Milano, e città in crescita, che offrono prospettive di valore aggiunto e rendimenti interessanti nel lungo termine.

Quali sono i trend emergenti?
C'è una crescente attenzione per la sostenibilità, con una maggiore domanda di edifici eco-friendly e certificati energeticamente. In futuro si guarderà sempre di più a tecnologia e digitalizzazione, per migliorare l'esperienza dell'utente e semplificare i processi, ma anche a soluzioni per favorire lavoro agile e coworking. In Italia, Paese ricco di patrimonio storico e artistico, si guarda al restauro e al recupero di edifici storici per creare alloggi di prestigio. La domanda di proprietà di lusso, soprattutto nelle città d'arte e sulle coste, è in aumento. Infine, la crescente adozione di soluzioni smart home e tecnologie di domotica suscita interesse e, nel futuro prevedibile, sostenibilità e digitalizzazione continueranno a essere importanti.

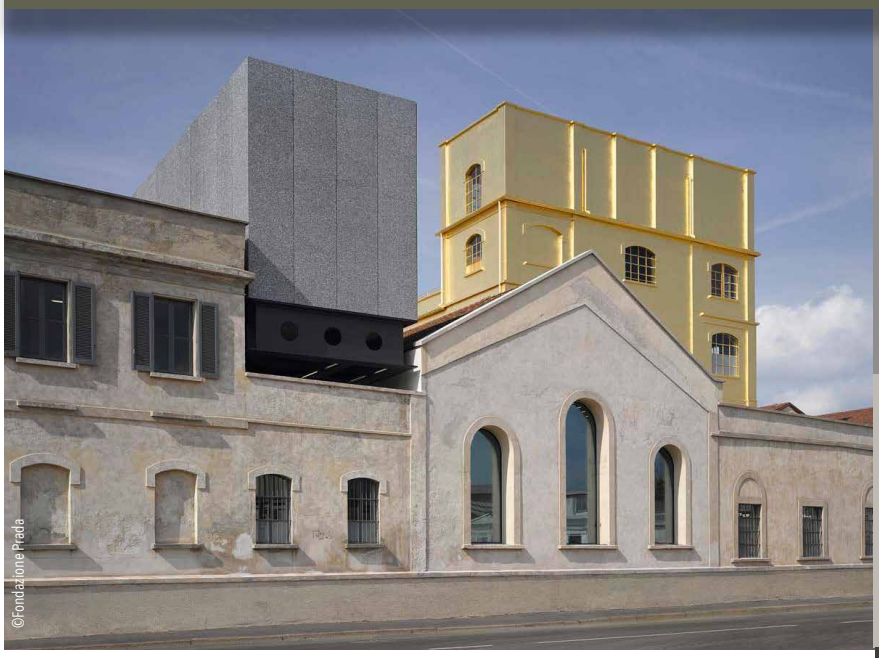
> *In Italia c'è una forte cultura dell'immobiliare e un grande potenziale di ristrutturazione. Una valutazione del mercato locale e una pianificazione attenta sono fondamentali per il successo degli investimenti*

Cosa caratterizza un investimento in Italia?
Alcune criticità sono legate a complessità burocratica e a normative e tematiche fiscali spesso intricate e variabili a seconda della regione e del tipo di proprietà. Ci sono inoltre problemi di manutenzione e restauro, soprattutto in alcune aree. D'altro canto, i principali punti di forza includono un ricco patrimonio culturale e turistico, una favorevole posizione geografica e una vasta gamma di opportunità di investimento, come proprietà residenziali e commerciali in città metropolitane, immobili di prestigio nelle località turistiche e terreni agricoli e proprietà rurali. C'è poi una forte cultura dell'immobiliare e un grande potenziale di ristrutturazione. Una valutazione accurata del mercato locale e una pianificazione attenta sono fondamentali per il successo degli investimenti.

Come procede la collaborazione con Banca Generali?
Finora è estremamente positiva, con risultati molto soddisfacenti grazie alla solida visione professionale e all'etica condivisa. Vediamo ottimi benefici reciproci e le prospettive sono molto promettenti. Con una collaborazione così efficace, ci aspettiamo di continuare a costruire una partnership di successo e duratura nel tempo.

Pascal Brülhart - FRICS

Proprietario e Ad di Brülhart & Partners, fondata nel 2010, è da oltre 20 anni impegnato nel mondo dei servizi immobiliari svizzeri e da 8 anni inserito nei top 1000 degli immobiliaristi in Svizzera. In passato ha ideato presso la Supsi il Cas Valutazioni Immobiliari e poi il Mas Real Estate Management. Dal 2023 ha ampliato l'attività, affiliandosi in Italia a Building Heritage - Forbes Global Properties, per la vendita di immobili di alto prestigio e lusso in tutta Italia.


©Fondazione Prada

LIFESTYLE

Dove le ex fabbriche diventano luoghi di servizi e socialità

La spinta alla rigenerazione urbana cambia il volto del territorio cittadino

SECONDA VITA PER GLI SPAZI DISMESSI E IN DISUSO

Nei decenni passati le grandi fabbriche sono state parte centrale del tessuto industriale italiano e un elemento distintivo del panorama delle grandi città. Molte, nel corso del tempo, sono finite in disuso, gli spazi sono stati dismessi, abbandonati e travolti dal degrado. Tuttavia, la forte spinta alla riqualificazione urbana e alla rigenerazione in ottica green che si è vista negli ultimi anni ha dato loro una seconda vita, anche grazie ad artisti, stilisti e fondazioni culturali che li hanno trasformati in luoghi di servizi e socialità, con una forte personalità, fruibili e accoglienti.

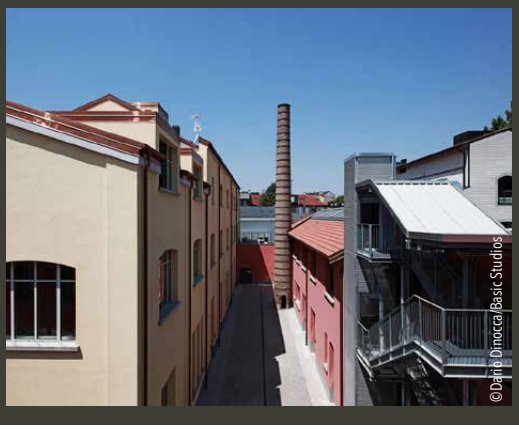
David Vives/Unsplash

Bilbao apripista, a Londra e in Cile altri esempi

Gruppi industriali, maison della moda e imprenditori-collezionisti hanno trasformato ampie aree industriali dismesse in spazi per mostre ed eventi. Apripista è stata la città di Bilbao che, dopo avere vissuto negli anni Novanta il declino dell'industria metallurgica e navale, si è affidata al progetto avveniristico di Frank Gehry (nella foto) per riconvertire gli spazi nel Guggenheim Museum, inaugurato nel 1997 e che, secondo le stime, solo nei suoi primi tre anni di vita ha avuto un indotto di oltre 600 milioni di dollari. Altri esempi sono la Bankside di Londra, che ora ospita il Tate Modern, luogo dedicato all'arte e allo spettacolo, e La Fabrica a Santiago del Cile, che diventerà un quartiere urbano a uso misto grazie al masterpla firmato da Foster + Partners. Un caso iconico è quello della regione della Ruhr in Germania, centro dell'industria siderurgica e mineraria che ha vissuto anni di grave crisi economica e sociale per poi vedere nascere città giardino e complessi ecosostenibili.

DA MILANO A BARI, ANCHE L'ITALIA È CUORE DEL CAMBIAMENTO

Anche in Italia molti siti industriali dismessi diventano quartieri smart, parchi, musei e hotel: da buchi neri urbanistici si trasformano in contenitori di aggregazione e cultura. Per fare alcuni esempi, in via Bovio a Milano, nel quartiere Maciachini, c'è il nuovo progetto di Paola Lenti (nella foto in basso), che fa rinascere in versione olistica gli oltre 4.000 metri quadri di una ex fabbrica di cinghie meccaniche, ma ci sono anche il Basic Village, adiacente allo Scalo Farini, il parco della Lambretta, in zona Rubattino, che ospiterà i nuovi laboratori della Scala, e i Magazzini Raccordati della Stazione Centrale, trasformati in centro di architettura e design, anche con aree food.
A Bergamo sta nascendo Chorus Life, progetto promosso da Polifin e sviluppato da Costim, che rigenera i 70.000 metri quadrati dell'ex area industriale Ote.
E ancora, nuova vita per l'ex Lanificio Trombetta a Biella, per l'ex mattatoio di Roma, per la ex Zanussi (90.000 metri quadri a Conegliano, in provincia di Treviso) e per i due siti industriali in centro a Bari.


©Dario Dinocca/Basic Studios

lulubach/AdobeStock

SETTORE

Art Advisory e private banking, strade che si intrecciano

Sempre più spesso le opere d'arte sono inserite nei portafogli, anche in ottica di diversificazione. Per questo la gestione patrimoniale cambia volto, includendo servizi dedicati

Il mercato dell'arte nel corso degli anni ha catalizzato interesse crescente da parte degli investitori, anche istituzionali, che si vanno ad affiancare ad appassionati e collezionisti. Secondo un rapporto di Artprice, nel 2022 il fatturato globale delle aste è stato di 16,5 miliardi di dollari, il quarto miglior risultato di sempre, nonostante le tensioni geopolitiche e macroeconomiche e gli effetti persistenti della pandemia in alcune aree, come la Cina. Gli oggetti d'arte, in passato percepiti come bene rifugio, sono ora considerati asset alternativi da inserire nei portafogli per diversificarli e per renderli più redditizi. Infatti, soprattutto in periodi di volatilità dei mercati finanziari, cresce la ricerca di investimenti alternativi e le opere d'arte possono essere guardate con interesse, grazie anche alla loro tangibilità, trasportabilità, al valore intrinseco decorrelato dai cicli economici, e a una legislazione fiscale particolarmente favorevole, almeno in Italia, sull'eventuale plusvalenza da compravendita.

In questo quadro, anche la gestione patrimoniale cambia volto: l'approccio olistico nel wealth management comprende la cura dei beni immobiliari, dei patrimoni di impresa e le dinamiche legate alle sfide successorie, ma anche l'Art Advisory, la consulenza per le valutazioni e le strategie da adottare di fronte ai patrimoni artistici. Se è vero che nei portafogli degli investitori *private* l'arte è presente in percentuali minori rispetto ad altri asset (secondo i dati dell'Aipb, Associazione italiana private banking, il 44% è allocato in asset finanziari, il 37% in patrimonio immobiliare e il 19% nel patrimonio reale, che include anche opere d'arte e oggetti di lusso), è vero anche che negli ultimi anni si è visto un incremento della richiesta di servizi legati appunto all'Art Advisory. I clienti che non hanno un profilo da collezionista, e spesso hanno ereditato le opere dalle generazioni precedenti, chiedono di conoscere il valore delle opere d'arte e ricercano canali utili per la compravendita. I collezionisti, invece, che conoscono il mercato e sanno muoversi all'interno di esso, domandano servizi più approfonditi come la valorizzazione delle opere, la certificazione presso l'archivio dell'artista, il trasporto e la logistica per esposizioni. Negli ultimi anni sono aumentate le richieste di clienti che vogliono effettuare verifiche su alcuni aspetti specifici delle proprie opere, per esempio sulla provenienza, sul corretto stato di conservazione, sull'archiviazione e la valorizzazione. Uno dei servizi più richiesti è la compravendita, tramite case d'asta o trattative private, perché il mercato dell'arte, per quanto sia di nicchia, ha molta liquidità e operatori attivi. O ancora, si domandano valutazioni come elemento di partenza per stabilire le scelte sulla gestione del patrimonio.

L'Art Advisory, dunque, è un servizio indipendente, accessorio alla gestione del patrimonio finanziario, e mira a supportare il cliente nelle fasi di acquisizione, cessione, trasmissione, protezione e gestione delle opere d'arte, compreso il momento, a volte complesso, della loro vendita. In quest'ultimo caso le scelte strategiche su cui diventa cruciale la consulenza riguardano in particolare la selezione di quali opere possono avere un appeal commerciale e del mercato (nazionale o internazionale) su cui proporle. Vanno inoltre considerati i canali da attivare in base alla vendibilità dell'oggetto o della collezione e il momento più idoneo per raggiungere gli obiettivi prefissati.

INTERVISTA - ITALO CARLI, ARTE GENERALI ITALIA

Arte e collezionismo, le polizze sono cruciali per ridurre i rischi

Gli investimenti in arte sono cresciuti negli anni e tutelare le opere è indispensabile, anche in termini assicurativi. La polizza Fine Art può rappresentare un elemento di valore per la gestione delle collezioni

> *I nostri esperti hanno accesso a un pacchetto di strumenti digitali all'avanguardia, appositamente creati per i clienti di ARTE Generali e che permettono loro di eseguire analisi dettagliate*

Quando si parla di opere d'arte un'adeguata copertura assicurativa è cruciale per tutelarle. Ne abbiamo parlato con Italo Carli, head of ARTE Generali Italia.

Cosa bisogna considerare nell'assicurare un'opera d'arte?
Gli oggetti d'arte o da collezione sono per definizione "sensibili" perché minime variazioni potrebbero modificarne l'aspetto e, quindi, il valore. Quando si assicura un'opera d'arte bisogna esaminare i rischi cui si può andare incontro, tenendo in considerazione l'oggetto stesso e dove e come è custodito e/o conservato. Il risk management dei beni culturali parte dall'ambiente in cui si trova la struttura che ospita la collezione (può essere a rischio per fenomeni naturali o causati dall'uomo), passa poi all'esame dell'edificio stesso (impianti e possibili danni causati da imperizia o disattenzione). Infine, si esamina l'oggetto o collezione, che ha una sua intrinseca fragilità. Assicurare un'opera d'arte è un mestiere complesso e affascinante, che mira a conservare e proteggere questi oggetti meravigliosi.

Come va concepita la polizza?
Innanzitutto, deve essere "costruita" in modo diverso a seconda delle caratteristiche dell'opera assicurata, tenendo conto di possibili furti e di fattori esterni che potrebbero farle perdere valore (per esempio, un danneggiamento). È importante che la polizza abbia la cosiddetta "formula all risks", che copre qualsiasi tipo di danno all'oggetto, tranne le specifiche esclusioni elencate e sottoscritte nel contratto. Una polizza "arte" deve indennizzare il potenziale deprezzamento che l'opera subisce sul mercato a causa di un danno parziale e di un successivo restauro. È consigliabile sottoscrivere una polizza con una base di valutazione della collezione a stima accettata, ovvero concordando in via preventiva con la compagnia assicurativa il valore attribuito al singolo oggetto, in modo che la valutazione non sia oggetto di discussione alla liquidazione del sinistro.

Una polizza Fine Art è un elemento di valore nella gestione di una collezione?
La polizza Fine Art è il documento contrattuale con cui il cliente trasferisce all'assicuratore il rischio degli effetti economico/finanziari dovuto a eventi dannosi. Molti dei nostri clienti hanno una passione per l'arte, unita a un interesse nei confronti del mercato finanziario e del mondo degli investimenti: il collezionista d'arte è alla ricerca di un mezzo per proteggere al meglio gli oggetti su cui ha investito e a cui si sente legato per passione.

Quanto sono diffuse queste polizze?
Sono pensate e dedicate a un bacino ristretto di popolazione, una "nicchia": individui con patrimonio netto elevato, interessati a collezionare opere d'arte e oggetti di valore. Da una polizza si aspettano che intervenga nel "momento della verità", ovvero in caso di sinistro. Gli investimenti nell'arte sono molto cresciuti negli ultimi anni, combinando le motivazioni finanziarie legate al mondo degli asset illiquidi alla passione per l'arte figurativa, i gioielli, le auto storiche e gli oggetti da collezione. Tale fenomeno, che ha visto crescere la quota di questi investimenti all'interno dei portafogli, ha fatto aumentare l'attenzione sulla necessità di coprire il più possibile gli oggetti dai rischi. Di conseguenza si è anche rafforzato il bisogno di munirsi di coperture assicurative adeguate.

Quale è il valore aggiunto delle polizze che offrite?
Le nostre polizze si pongono ai migliori livelli di mercato europeo in termini di ampiezza di copertura e capacità di offrire soluzioni su misura per ogni genere di cliente. Ciò che contraddistingue e quindi rende ARTE Generali unica sul mercato è la nostra capacità di offrire al cliente un servizio esclusivo e di altissima qualità grazie a un'estesa rete di esperti. I nostri esperti, infatti, hanno accesso a un pacchetto di strumenti digitali all'avanguardia, appositamente creati per i clienti di ARTE Generali e che permettono loro di eseguire dettagliate analisi tramite un avanzato sistema di *collection management* e di valutazione del rischio.

Italo Carli
Head di ARTE Generali Italia, in precedenza è stato amministratore delegato di Axa Art Italia, parte del gruppo Axa. Laureato in ingegneria elettronica, ha iniziato la sua carriera nel mondo It prima di avvicinarsi al settore assicurativo come sales manager.