

24CReA



SOLIDE BASI PER SPINGERSI AVANTI

Numero quattro - Giugno 2024

Corporate, Real Estate e Arte: uno sguardo al futuro

CORPORATE

- Transizione green,
la via è tracciata anche per le Pmi 2
- Intervista a Marco Agosto, Banca Ifis 4
- Pmi innovative e scale-up:
gli strumenti per finanziare l'espansione 5
- Intervista a Stefania Esposito,
Blue Ocean Finance 6

REAL ESTATE

- Il crescente appeal degli asset
alternativi spinge l'immobiliare 7
- Intervista a Marianna Rinaldis,
Coldwell Banker Barbera Group 8
- Nuove norme sulle difformità edilizie,
più semplice regolarizzare 9
- Nel real estate l'AI è un «boost»
che apre opportunità 10

ARTE

- Dalla riforma fiscale una leva
significativa per la circolazione
delle opere d'arte 11
- Intervista a Attilio Meoli,
Art-Rite 12

SETTORE

Transizione green, la via è tracciata anche per le Pmi

Andrea (Agenerated) / AdobeStock

Un cambio di passo sulla sostenibilità è ormai considerato imprescindibile dalle aziende, anche in Italia. Molte ritengono che tutta la filiera, compresa la catena di forniture, debba tenere l'Esg al centro. Occorre però dotarsi di strumenti adeguati

Il 2024 potrà essere l'anno in cui anche in Italia si getteranno le basi per un salto in avanti sul fronte dell'innovazione e della transizione green e digitale. Secondo l'Osservatorio Innovazione Digitale, da un lato le previsioni di una riduzione dei tassi d'interesse potranno dare maggiore respiro alle imprese e incoraggiare gli investimenti, portando, auspicabilmente, all'incremento della produttività. Dall'altro, la finanza pubblica sta contribuendo in modo importante a questa doppia transizione delle imprese. Inoltre, l'aumento della consapevolezza da parte delle aziende sui benefici prodotti dal digitale potrà favorire l'adozione tecnologica, compresa quella più di frontiera dell'intelligenza artificiale generativa. Secondo il report, è convinzione diffusa che gli investimenti, in particolare su risparmio energetico e risorse naturali, consentano un contenimento dei costi nel lungo periodo e una migliore reputation presso tutti gli stakeholder. Resta, comunque, il fatto che il processo di integrazione dei criteri Esg nella strategia aziendale è di medio lungo termine, anche in considerazione della necessità di reperire le risorse necessarie a finanziare questo processo di evoluzione sostenibile delle imprese. Per Confindustria, un elemento chiave e

“ Per la maggior parte delle Pmi, le banche dovrebbero ricoprire un ruolo centrale nel finanziamento dei progetti sostenibili. Il 38% le vede come potenziali partner nell'identificazione di soluzioni adeguate

imprescindibile è che la sostenibilità si coniughi con una maggiore competitività dell'industria, con una spinta all'innovazione tecnologica e alla ricerca. Se deve limitarsi a un approccio burocratico, ideologico e regolatorio, a certificazioni fini a se stesse, allora è una strada da non perseguire, che condanna l'Europa a perdere terreno nei confronti degli altri continenti, Stati Uniti e Cina in testa.

Pmi e transizione green

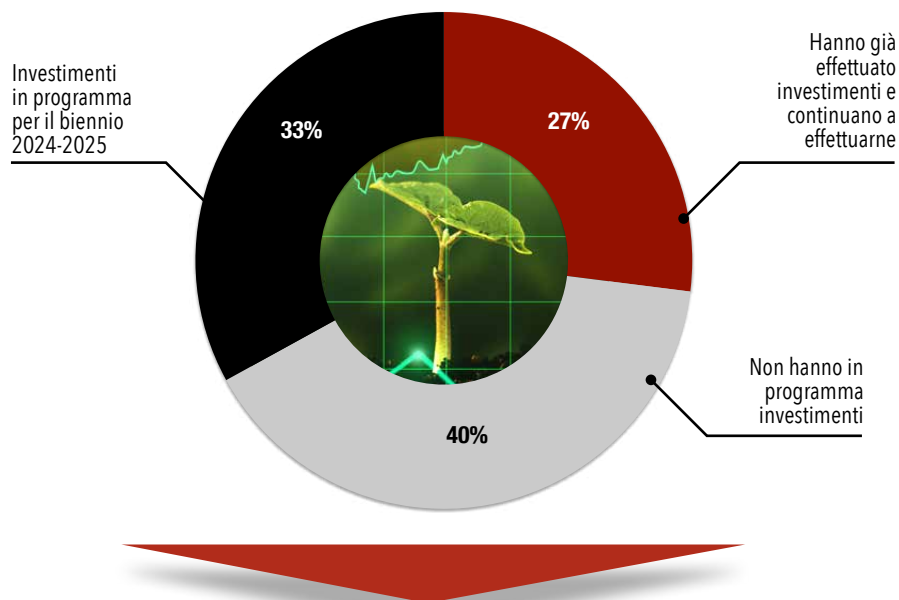
Le aziende italiane stanno investendo nella transizione green, le grandi con più decisione e le Pmi che restano al momento

un po' più indietro ma stanno cercando di recuperare. Molte hanno fatto passi concreti verso uno sviluppo sostenibile, soprattutto nella creazione di un'organizzazione dedicata, e stanno destinando budget alla sostenibilità, con un occhio di riguardo, per esempio, alla gestione di rifiuti/scarti di produzione e all'utilizzo di fonti di energia rinnovabile.

Come emerge dal più recente Market Watch di Banca Ifis, circa sei su dieci aziende italiane hanno effettuato investimenti dedicati a sostenibilità o li effettueranno nel prossimo anno, con focus principale sulla transizione verso energie rinnovabili o interventi per la riduzione, il riciclo e lo smaltimento dei rifiuti. In particolare, il 27% delle aziende ha già effettuato investimenti e continuerà a farli e il 33% ne ha in programma per il biennio 2024-2025, guardando anche a interventi per l'efficientamento energetico e idrico, la riduzione di emissioni inquinanti, la messa in sicurezza in caso di calamità e rischi ambientali e l'ammodernamento delle infrastrutture, in particolare quelle che consentono il trasporto a basse emissioni di carbonio. È interessante notare, come sottolinea ancora il rapporto di Banca Ifis, che una delle motivazioni principali per cui gli investimenti green sono effettuati è la

convincione che possano contribuire a contenere i costi nel lungo periodo, oltre a migliorare la reputazione del brand e dell'azienda e a incrementare le vendite. La crescente attenzione verso i temi della sostenibilità e la consapevolezza della loro connessione sistemica tra tutti gli attori della filiera hanno spinto le aziende a comprendere che si può parlare di sostenibilità solo attraverso il pieno coinvolgimento dell'intera catena di fornitura. Come mostra il Market Watch, ci sono alcune filiere, per esempio la moda, il manifatturiero o le costruzioni, in cui la sostenibilità è considerata centrale, anche nella gestione della catena dei fornitori (molte aziende affermano che in nessun caso farebbero affari con terze parti che non hanno una gestione sostenibile). Più nel dettaglio, un imprenditore su cinque seleziona solo fornitori sostenibili, mentre il 55% dichiara che potrebbe prendere in considerazione, solo a determinate condizioni, un fornitore che non pratica politiche per la sostenibilità.

INVESTIMENTI IN SOSTENIBILITÀ - VANTAGGI PERSEGUITI (% IMPRESE)

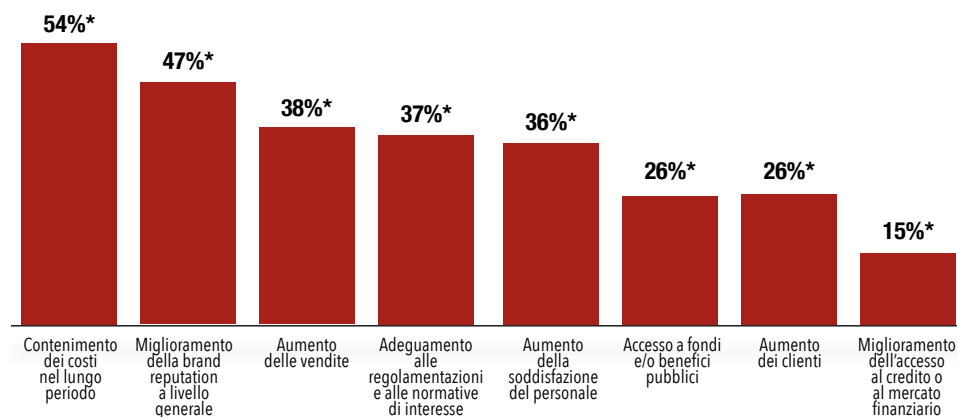


Gli strumenti a disposizione

Le piccole-medie imprese italiane stanno sempre più utilizzando la leva del digitale per gestire il cambiamento. Tuttavia, come emerge da uno studio dell'Autorità per le garanzie nelle comunicazioni (Agcom) e dell'Osservatorio Innovazione Digitale della School of Management del Politecnico di Milano, l'ostacolo principale resta l'assenza di adeguate competenze digitali (34%). Viceversa, sembrano funzionare gli incentivi: i dati raccolti nel 2024 mostrano che il 65% ha usufruito di strumenti agevolativi, nella gran parte per l'acquisto di beni strumentali. Anche se le disponibilità liquide rimangono il principale canale (82%) per finanziare la transizione, specialmente per le medie imprese. Seguono il ricorso a linee di debito bancario (33%), prestiti garantiti da enti pubblici (20%), di nicchia finanziamento in equity o minibond e crowdsourcing.

Sempre per quanto riguarda le modalità di finanziamento delle iniziative legate alla sostenibilità, secondo uno studio del Forum per la Finanza Sostenibile, il 47% delle Pmi si autofinanzia. Molte preferiscono il credito bancario e i fondi pubblici (europei, statali o regionali), ai quali, però, accedono soprattutto le aziende più strutturate (tra le medie imprese, quattro su dieci hanno usufruito di fondi pubblici). Da questi dati, emerge il carattere "bancocentrico" del sistema economico italiano, molto legato al credito. Infatti, per la maggior parte delle Pmi, le banche

PERCHÉ LE AZIENDE HANNO INVESTITO/INTENDONO INVESTIRE IN SOSTENIBILITÀ



(*) risposte multiple

Fonte: Elaborazione Banca Ifis su indagine Format Research su un campione rappresentativo delle Pmi (2000 Italia)

dovrebbero ricoprire un ruolo centrale nel finanziamento dei progetti sostenibili (il 38% le vede come potenziali partner nell'identificazione delle soluzioni finanziarie più idonee e il 36% auspica che promuovano attivamente le iniziative sostenibili delle imprese). Inoltre, il 39% delle aziende (dato che sale al 49% nel settore agroalimentare) ha chiesto consulenza alla propria banca per finanziare progetti sostenibili. Come anticipato, lo strumento più utilizzato risulta al momento il credito bancario. Anche in questo ambito, sebbene più tradizionale, sono presenti forme di prestito pensate per finanziare iniziative *green*. Nel settore bancario si sono infatti affermati negli ultimi anni alcuni importanti strumenti per finan-

ziare i progetti sostenibili delle imprese, per esempio i prestiti verdi (*green loan*) e i prestiti legati a obiettivi di sostenibilità (*sustainability-linked loan*). I primi sono destinati al finanziamento di specifiche iniziative di sostenibilità ambientale, quali la realizzazione di un impianto per la produzione di energia rinnovabile, l'elettificazione della flotta aziendale o il miglioramento dei processi produttivi in chiave di economia circolare. A monte, è prevista una valutazione dell'istituto di credito sull'adeguatezza del progetto da finanziare, considerando il suo allineamento con target ambientali identificati a livello internazionale oppure con la tassonomia europea delle attività ecosostenibili.

INTERVISTA - MARCO AGOSTO, BANCA IFIS

Transizione green, per le imprese il dado è tratto

Adobe Contributor/Adobe Stock

Le aziende grandi e piccole comprendono che il percorso è tracciato, ma per investire e crescere in un'ottica sostenibile è importante che abbiano a disposizione gli strumenti più adeguati e adatti alle specifiche necessità



“ Qualche anno fa c'era poca chiarezza, anche normativa, ma ora è diverso. L'omogeneità di intenti e l'uniformità a livello regolatorio lasciano meno spazio all'interpretazione

Circa sei aziende italiane su dieci hanno effettuato o effettueranno investimenti legati alla sostenibilità, il 30% li ha fatti nell'ultimo biennio e un altro 30% lo farà nei prossimi anni. La strada verso la transizione green appare dunque segnata, motivo per cui occorre mettere a punto strumenti adeguati per sostenere le imprese grandi e piccole. Ne abbiamo parlato con Marco Agosto, Head of Marketing & Business Strategy di Banca Ifis.

La transizione green è avviata, si proseguirà su questa strada?

La strada è abbastanza tracciata, anche il sistema finanziario è orientato verso questo modello e supporta le imprese più grandi e le Pmi nel loro percorso. Credo che il dato sia tratto e che sia difficile invertire del tutto tendenza. Anche in Italia le aziende stanno investendo sulla sostenibilità e sulla transizione green. Questo è un dato positivo, rappresenta un cambio di passo per il nostro Paese. È un dato rilevante, specie se si considera che, come mostra il Market Watch di Banca Ifis, sei imprese su dieci hanno effettuato o effettueranno investimenti e il 54% dice di farlo per un contenimento dei costi nel lungo periodo.

Quanto è importante per le imprese proseguire su questa via?

Per le aziende, la sostenibilità è una condizione imprescindibile. Già ora un'azienda su cinque predilige fornitori che adottano una strategia sostenibile, è un segnale importante che non era mai emerso in precedenza con questa forza. Anche nelle filiere la sostenibilità sarà un fattore critico di scelta. E le banche sono molto attente ai framework e ai rating Esg quando devono concedere credito e, come è noto, l'accesso al credito è centrale nello sviluppo delle aziende. Qualche anno fa c'era poca chiarezza, anche da un punto di vista normativo, ora è diverso. L'omogeneità di intenti e l'uniformità a livello regolatorio lasciano meno spazio all'interpretazione e le direttive sono sempre più chiare, soprattutto per il settore finanziario.

Come si aiutano le aziende in questo percorso?

Attualmente, le imprese hanno a disposizione molti più strumenti rispetto al passato. Noi, come banca, stiamo cercando di offrire il più possibile un portafoglio coerente con il quadro che il regolatore definisce. I finanziamenti a medio e lungo termine sono gli strumenti principali per investire a 36-48 mesi in un processo di transizione green, ma ci sono anche strumenti più specifici che riguardano i beni, per esempio auto e pannelli solari, che possono essere finanziati in modo tradizionale o con soluzioni mirate.

Che iniziative avete avviato con Banca Generali?

Stiamo lavorando nell'ambito dell'accordo che vede partner Banca Generali e Banca Ifis sulla transizione green. In un'ottica di medio-lungo, mettiamo a disposizione finanziamenti con le più importanti garanzie, per esempio tramite la "Garanzia Green" di SACE con cui Banca Ifis amplia le soluzioni pensate per le imprese in cerca di finanziamenti per progetti volti ad agevolare il passaggio a un'economia a minor impatto ambientale, integrando la tecnologia per ridurre le emissioni nella produzione di beni e servizi. Ce ne sono anche altri, all'interno delle logiche con cui agiamo, per esempio sfruttando la Legge Sabatini e la Nuova Sabatini Green, che sono coerenti con questo approccio che noi offriamo alla partnership e alla rete di Banca Generali. Inoltre, ci sono molteplici strumenti che favoriscono l'accesso al credito.

Come procede la vostra collaborazione con Banca Generali?

Sto dando i risultati prefissati, vediamo una vivacità molto forte nell'ambito della transizione green e un interessamento notevole delle loro reti. Credo che la collaborazione e l'attenzione anche su richieste approfondimento possano continuare a dare risultati come ci stiamo aspettando. È un modello che funziona e che può continuare a funzionare.

Marco Agosto

Classe 1976, nel 2017 entra in Banca Ifis come Head of Marketing & Business Strategy con responsabilità sulle attività di Crm, marketing, pianificazione commerciale, canali digitali, finanza agevolata e gestione progetti strategici.

Ha iniziato la propria carriera nel mondo industriale, nel gruppo Electrolux e nel gruppo Benetton, per poi entrare nel mondo della consulenza direzionale in Accenture. Ha lavorato anche nel gruppo Veneto Banca (ora Intesa Sanpaolo) e Banca Mps.

SETTORE

Pmi innovative e scale-up, gli strumenti per finanziare l'espansione

YingYaiPumi/AdobeStock

Le misure a disposizione sono numerose. Anche a livello pubblico, il ministero delle Imprese e del Made in Italy prevede, per esempio, incentivi all'investimento e finanziamenti agevolati, che sostengono progetti con valore anche oltre il milione di euro

L'economia italiana è caratterizzata da un tessuto imprenditoriale fortemente concentrato sulle piccole e medie imprese. Queste aziende hanno una notevole attenzione alla qualità del prodotto, caratteristica distintiva del Made in Italy ma, per crescere e competere a livello internazionale, devono integrare conoscenze manageriali e finanziarie avanzate, trasformandosi in gruppi più strutturati e capaci di affrontare le sfide del mercato globale. Per fare questo possono contare su una serie di strumenti, pubblici e privati, che offrono un valido supporto per i loro percorsi di sviluppo e internazionalizzazione, cosa quanto mai importante nel caso di Pmi innovative e scale-up, ovvero startup che hanno superato la fase iniziale e sono avviate in un processo di espansione in termini di ricavi, investimenti e dimensioni.

Tra gli strumenti, ci sono innanzitutto quelli messi a disposizione dal ministero delle Imprese e del Made in Italy, che già nel 2012 si è dotato dello Startup Act, una strategia olistica per facilitare la nascita e la crescita di nuove imprese innovative ad alto valore tecnologico. Questo definisce una serie di misure di sostegno, come agevolazioni per l'avviamento di un'attività, finanziamenti a condizioni particolari e incentivi all'investimento o nel capitale di rischio (per esempio, sono previsti sgravi fiscali fino a 1,8 milioni di

euro) e supporto nella fase di consolidamento.

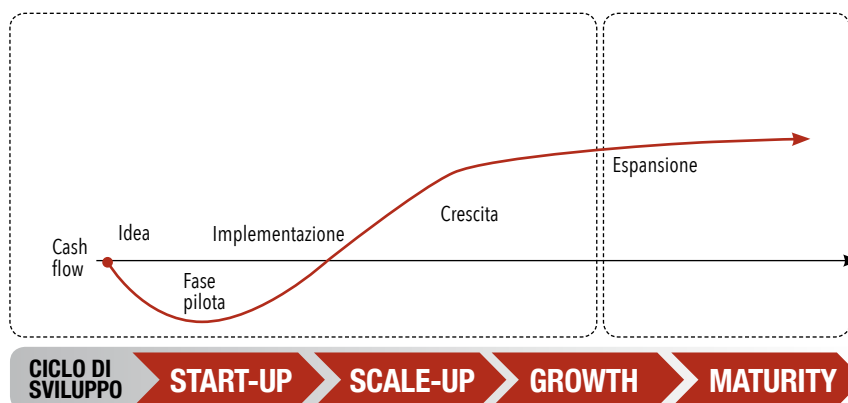
Inoltre, le startup innovative possono ottenere una garanzia sul credito bancario da parte del Fondo di Garanzia per le Pmi, che copre fino all'80% di ciascuna operazione, per un massimo di 2,5 milioni.

Esiste poi Smart&Start Italia, il principale programma di finanziamento agevolato a livello nazionale dedicato alle startup e scale-up innovative, che è gestito tramite la piattaforma di Invitalia (l'Agenzia nazionale per l'attrazione degli investimenti e lo sviluppo d'impresa) e prevede l'erogazione di un finanziamento a tasso zero per progetti di sviluppo imprenditoriale con un programma

di spesa tra 100.000 e 1,5 milioni di euro. Finora, stando ai dati di Invitalia, sono state finanziate oltre 1.500 startup innovative, con investimenti attivati per 800 milioni di euro e agevolazioni concesse per 618 milioni. In aggiunta al finanziamento, è previsto un tutoraggio tecnico-gestionale per le startup innovative costituite da meno di 12 mesi.

Sempre tramite Invitalia, si può accedere al bando Nuove Imprese a Tasso Zero ON 2024, che prevede l'erogazione di finanziamenti a tasso zero, con un contributo massimo di 2 milioni a progetto, per la copertura dei costi per la realizzazione di progetti di avvio d'impresa e di consolidamento delle attività delle nuove imprese.

IL CICLO DI SVILUPPO E POSIZIONAMENTO DELLE IMPRESE



INTERVISTA - STEFANIA ESPOSITO, BLUE OCEAN FINANCE

La crescita per acquisizioni, un volano per le Pmi

Tra le frecce all'arco degli imprenditori che puntano allo sviluppo della propria azienda c'è anche un percorso di M&A. È fondamentale avvalersi dell'aiuto di esperti per scegliere i target e gli strumenti più adatti per il successo delle operazioni



“L'M&A è un modo efficace per rilanciare la crescita, perché permette, ad esempio, l'ingresso in nuovi settori e mercati, ma anche l'internalizzazione di competenze e tecnologie

Per favorire la crescita delle imprese, in particolare le Pmi, gli strumenti a disposizione sono numerosi. Un percorso possibile per accelerare l'espansione può essere una strategia incentrata su operazioni di M&A. Ne abbiamo parlato con Stefania Esposito, managing partner di Blue Ocean Finance.

Quali sono i percorsi da privilegiare per la crescita delle Pmi?

Per supportare i processi di crescita delle Pmi è bene analizzare il fabbisogno finanziario in ottica quantitativa e qualitativa. Un errore diffuso è prediligere un unico strumento finanziario per far fronte a tutte le esigenze, senza sfruttare in modo armonico tutti i vari strumenti a disposizione per coprire, nel modo più efficiente, il bisogno di nuova finanza per la crescita. Questo tipo di scelta impatta su vari elementi critici connessi a potenziali operazioni straordinarie future. Se da un lato, nelle fasi di vita iniziali del progetto, l'equity è lo strumento più accessibile per il reperimento della finanza necessaria, in fasi più mature dell'impresa è bene privilegiare altri strumenti finanziari sul mercato, come debito e finanza agevolata.

Una strategia fondata sull'M&A può essere uno strumento utile?

La crescita per acquisizioni è una strategia che inizia a diffondersi tra le Pmi, specialmente per quelle che hanno raggiunto un tasso di crescita stabile, ma vogliono continuare a scalare il proprio business. L'M&A è un modo efficace per rilanciare la crescita, perché permette, ad esempio, l'ingresso in nuovi settori e mercati, ma anche l'internalizzazione di competenze e tecnologie. Nell'M&A è diffusa anche l'acquisizione di *competitor* per aumentare la penetrazione nel mercato di riferimento, consolidando la propria posizione e acquisendo nuove quote di mercato.

Come si selezionano i target per una possibile operazione?

Identificare il *perfect match* tra due realtà aziendali è possibile anche grazie all'utilizzo di database e tecnologie avanzate. Il nostro approccio, per le società acquisite e venditrici, consiste nel raccogliere i parametri necessari per identificare la società target ideale, includendo criteri quantitativi e qualitativi. I desiderata sono poi analizzati e integrati all'interno delle tecnologie dai nostri esperti. Dopo una prima lista di potenziali target, effettuiamo una scrematura per arrivare a una selezione finale più mirata, con un

tasso molto alto di allineamento ai requisiti. Il nostro obiettivo, in qualità di advisor, non è solo concludere l'accordo, ma creare valore a livello industriale facendo incontrare realtà che possono creare forti sinergie sul mercato.

Come fare per la consulenza finanziaria?

Affidarsi a un advisor in operazioni di M&A offre numerosi vantaggi. Innanzitutto, ottimizza i tempi, aumenta le opportunità grazie all'accesso a una vasta quantità di dati e network di aziende. Inoltre, funge da intermediario, tutelando entrambe le parti e agevolando lo scambio di informazioni, soprattutto in caso di operazioni fra competitor. Si occupa di strutturare l'accordo in modo bilanciato, ascoltando le esigenze di entrambe le parti. Inoltre, modera e favorisce il dialogo nelle fasi negoziali che possono coinvolgere realtà di dimensioni e culture aziendali differenti.

Come procede la collaborazione con Banca Generali?

È motivo di orgoglio per noi, grazie all'elevato standing della banca e alle competenze del suo team di Corporate Advisory. Questa partnership ci ha permesso di conoscere molte realtà interessanti sul territorio, è molto fruttuosa e siamo fiduciosi che continuerà a portare benefici reciproci e a sostenere la crescita delle Pmi con cui lavoriamo.

Stefania Esposito

Imprenditrice italiana under 40, è fondatrice e managing partner di Blue Ocean Finance e lead advisor di numerose operazioni straordinarie nel panorama Pmi italiano. È specializzata nella consulenza strategica e finanziaria, con focus particolare sull'M&A. Negli ultimi anni ha curato alcune delle più importanti exit nel panorama startup innovative italiane, una parte delle quali con importanti fondi e imprese internazionali.

SETTORE

Il crescente appeal degli asset alternativi spinge l'immobiliare

itonaorh/AdobeStock

In un clima di maggiore ottimismo, il mercato apprezza la dinamicità degli investimenti e la maggiore chiarezza della politica monetaria, con tassi in prospettiva stabili anche se a livelli destinati a restare alti

Crescente chiarezza sulle politiche monetarie, dinamicità degli investimenti e attenzione degli investitori verso gli asset alternativi potranno spingere il settore immobiliare, in un clima tutto sommato ottimistico. Secondo l'Emerging Trends in Real Estate Global Outlook 2024, curato da PwC e Urban Land Institute, il mercato dovrebbe gradualmente riconciliarsi con un ambiente di tassi d'interesse più stabili, anche se elevati. Questo, unitamente a un'inflazione più moderata e politiche monetarie più chiare, dovrebbe rilanciare gli investimenti, soprattutto negli alternativi. Il mercato, quindi, dovrebbe progressivamente abbandonare l'atteggiamento attendista visto negli ultimi anni. Con un profilo rischio-rendimento sempre più valutabile rispetto ad altre asset class e

un allargamento verso gli asset reali, il settore dovrebbe vedere un'evoluzione corretta, ma positiva. La preferenza degli investitori dovrebbe andare verso demografia, digitalizzazione e decarbonizzazione. Edilizia residenziale, logistica e settori alternativi, in particolare i *data center*, si profilano come opportunità vincenti. Secondo lo studio di PwC e Uli, i tradizionali comparti consolidati del retail e degli uffici sembrano superati dalla logistica e dall'edilizia residenziale in termini di impiego di capitali, mentre nei sottosettori di nicchia si registrano investimenti in crescita (per esempio, la logistica dell'ultimo miglio, gli alloggi per studenti e le residenze per anziani). I data center si collocano al primo posto o quasi per le prospettive di investimento nel 2024, in quanto gli investitori si concentrano sull'aumento

dell'utilizzo e dell'archiviazione dei dati, stimolato da un aumento degli strumenti di intelligenza artificiale generativa che sta trasformando un settore alternativo poco sviluppato in una prospettiva di primo piano. Tuttavia, l'enorme consumo di energia e di acqua dei *data center*, che esercitano una pressione eccessiva sugli obiettivi climatici e sulle reti energetiche, è motivo di alcune resistenze. In un contesto in cui il mercato sta iniziando a fare i conti con una nuova era di tassi d'interesse più elevati e con l'impatto che questo avrà sui livelli dei prezzi, la previsione è che si vedrà un rilancio nel 2025, più che nell'anno in corso. Anche perché i fattori geopolitici mostrano incertezza e il timore è che ci siano ricadute sui flussi di capitale globali, con i mercati dell'Asia e del Pacifico considerati i probabili beneficiari nel breve termine.

I settori da monitorare



Fonte: Emerging trends in Real Estate 2024 - PwC, Urban Land Institute

INTERVISTA - MARIANNA RINALDIS - COLDWELL BANKER BARBERA GROUP

Asset alternativi centrali nella costruzione del portafoglio

Il patrimonio immobiliare ha un peso rilevante nell'allocazione, ma diversificare è importante, soprattutto quando location e utilizzo della proprietà non sono ottimali e quando i fattori "emozionali" creano squilibri

Alcuni segmenti immobiliari sono a prova di crisi, come il lusso, ma la location è fondamentale nel determinare il valore di un asset, anche in un'ottica di investimento e creazione di un portafoglio. Ne abbiamo parlato con Marianna Rinaldis, Real Estate Senior Advisor di Coldwell Banker Barbera Group.

Quali sono i principali trend nell'allocazione del patrimonio immobiliare?

Il luxury è un segmento che non conosce crisi, anzi si sta rafforzando. Ma perché un segmento non rallenti la location è fondamentale. Questo vale anche per il residenziale e l'hospitality, un comparto che, dopo la brusca frenata a causa del Covid-19, sta vivendo una rinascita. Le richieste maggiori si hanno nelle città in cui il turismo si riaffaccia in modo importante, come Roma, Milano, Venezia, Firenze, Costa Smeralda, Cortina o Portofino. Gli immobili commerciali che hanno dei flussi di cassa con rendimenti interessanti come la logistica o gli uffici in location centrali, sempre nelle città principali, bilanciano bene e valorizzano un patrimonio nel tempo.

Quanto pesano gli asset immobiliari nei portafogli?

Gli asset immobiliari in Italia, per cultura e per difesa dell'inflazione, pesano ancora molto all'interno di un patrimonio. Alcuni clienti hanno patrimoni importanti, con il 90% investito nell'immobiliare, creando così una scarsa diversificazione poco redditizia e statica, quindi illiquida, cosa che può creare problemi. Chi investe nell'immobiliare come asset class o chiede un'analisi di valore del proprio patrimonio immobiliare, tende ad avere una componente "emozionale" molto forte e di conseguenza a sovrastimare il valore. Il patrimonio immobiliare

“ La location e l'utilizzo dell'immobile sono fondamentali nell'attribuzione di valore. Un altro elemento importante è la redditività che l'asset produce

deve essere sostenuto da un patrimonio finanziario solido, che è in grado così di proteggerne il valore e di controbilanciare in caso di inflessioni di mercato o shock esogeni improvvisi.

Come dovrebbe essere costruito un portafoglio efficiente?

Il punto principale è la diversificazione del patrimonio, evitando di concentrarsi solo, o principalmente, su un unico asset class. Un'allocazione 50-50 sarebbe ideale, ma anche un 60-40 può andare bene, così da evitare gli squilibri che a volte si creano, ad esempio con quegli immobili che non sono messi a reddito o con una scarsa redditività. Le condizioni macroeconomiche, geopolitiche, sociologiche, culturali e psicologiche influiscono sulle decisioni di investimento finanziarie e immobiliari, motivo per cui è bene affidarsi a degli esperti per fare le scelte migliori.

Quali fattori incidono sulle scelte di portafoglio?

In ogni comparto immobiliare i relativi rendimenti fanno da padrone. Se parliamo di residenziale un rendimento interessante deve essere almeno del 3-4%, mentre nel commerciale o a uso ufficio la redditività richiesta



Marianna Rinaldis

Classe 1975, ha sempre lavorato nel commerciale e da 20 anni lavora nel real estate. È stata socia di un'agenzia immobiliare, quindi è entrata in Coldwell Banker Barbera Group International Real Estate circa un anno e mezzo fa. Da 15 anni lavora con i private banker, specializzandosi anche nell'allocazione, valorizzazione e analisi del patrimonio immobiliare.

non deve essere al di sotto del 7%, alcuni fondi di investimento chiedono anche il 10% per alcune tipologie di immobili. Rendimenti di questo tipo sono raggiungibili se si tengono in conto i fattori di cui parlavamo.

Come procede la collaborazione con Banca Generali?

È iniziata a gennaio 2024 e siamo già molto attivi su diverse pratiche che stiamo analizzando e gestendo, penso sia un eccellente inizio. Il private banker è sempre di più un vero e proprio consulente patrimoniale e penso possiamo essere un buon supporto per loro. Credo che insieme si possa fare un lavoro importante per creare un portafoglio patrimoniale equilibrato ed efficace per i loro clienti.

Nuove norme sulle difformità edilizie, più semplice regolarizzare

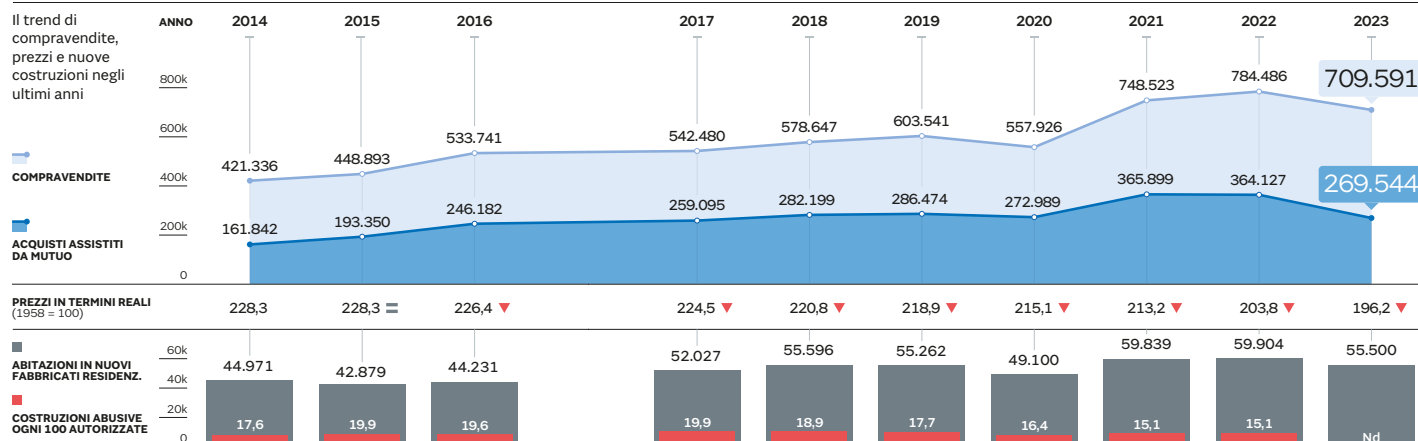
Pubblicato in Gazzetta Ufficiale, il Decreto "Salva casa" semplifica la regolarizzazione delle difformità edilizie nelle abitazioni, modificando le norme in materia di edilizia libera, stato legittimo, mutamento della destinazione d'uso, tolleranze costruttive e doppia conformità. Inoltre, introduce modifiche per semplificare la disciplina sul rilascio della documentazione amministrativa sullo stato legittimo degli immobili, favorire i cambiamenti di destinazione d'uso dove possibile, stabilire previsioni in materia di tolleranze in relazione alle incongruenze tra il titolo edilizio e lo stato di fatto su interventi già realizzati al 25 maggio 2024, e superare l'attuale disciplina sulla doppia conformità delle parziali difformità.

Il documento è stato salutato con favore da Confedilizia, secondo cui il via libera al decreto semplificazioni edilizie e urbanistiche potrà dare un contributo positivo al mercato immobiliare. "L'approvazione da parte del Consiglio dei ministri del decreto è una buona notizia. La diffusione delle bozze del provvedimento ha scacciato i fantasmi, che vedeva solo qualcuno. Si tratta di misure di

buon senso, che saranno utili ai proprietari di casa e al mercato immobiliare", ha detto Giorgio Spaziani Testa, presidente dell'associazione. Guardando alla norma più nel dettaglio, con il decreto sono ampliate le categorie di interventi che possono essere eseguiti in edilizia libera, includendo tra quelli che non richiedono alcun titolo abilitativo anche le tende da sole, purché non determinino la creazione di uno spazio stabilmente chiuso. Inoltre, il provvedimento stabilisce che lo stato legittimo dell'immobile è accertato dal titolo abilitativo che ne ha previsto la costruzione o da quello che ha disciplinato l'ultimo intervento edilizio che ha interessato l'intero immobile o l'intera unità immobiliare, integrati con gli eventuali titoli successivi che hanno abilitato interventi parziali. Le nuove norme stabiliscono che è sempre consentito il cambio di destinazione

d'uso di singole unità immobiliari senza opere, all'interno della stessa categoria funzionale, nel rispetto delle normative di settore e ferma restando la possibilità per gli strumenti urbanistici comunali di fissare specifiche condizioni. Per quanto riguarda le tolleranze costruttive, per gli interventi realizzati entro il 24 maggio scorso, sono stabiliti diversi valori in relazione alle tolleranze entro le quali ritenere per legge che il mancato rispetto dell'altezza, dei distacchi, della cubatura, della superficie coperta e di ogni altro parametro delle singole unità immobiliari non costituisca violazione edilizia. Infine, il decreto modifica l'istituto della doppia conformità in caso di parziali difformità degli interventi dal permesso di costruire o dalla segnalazione certificata di inizio attività e in caso di assenza o difformità dalla segnalazione certificata di inizio attività.

I numeri



Fonte: Il Sole 24 Ore; elaborazione da Omi agenzia Entrate (compravendite e mutui); Scenari Immobiliari (prezzi); Istat (nuove costruzioni); Cresme (abusi edilizi)



Nattadesh (AI generated) / AdobeStock

LIFESTYLE

Nel real estate l'AI è un «boost» che apre opportunità

Anche nel settore immobiliare può essere uno strumento per migliorare efficienza e accessibilità, ma deve essere sfruttata nel modo giusto

INVESTIMENTI NEL DIGITALE, IL BUDGET CRESCE

Personalizzazione delle compravendite, manutenzione, comunicazione inquilino-proprietario, ottimizzazione dei costi: spesso vista come uno strumento di scarso impatto, l'intelligenza artificiale può essere un boost per il real estate, soprattutto in termini di efficienza, risparmio e necessità di una casa economicamente e funzionalmente accessibile. Del resto, come emerge dai dati della Federazione europea per l'Abitare, più dell'80% degli investitori e degli sviluppatori intende aumentare nei prossimi tre anni il budget per il digitale, che già ora supera i 4 miliardi di dollari a livello globale.



Nattadesh (AI generated) / AdobeStock

L'uso nel real estate è ancora limitato, ma il potenziale è alto

Esistono già soluzioni tecnologiche per la progettazione, gestione e manutenzione degli edifici, ma, al momento, le applicazioni di AI generativa nell'immobiliare sono ancora in fase embrionale. Il maggiore uso è per l'assistenza alla comunicazione con i clienti, la generazione di planimetrie e progetti e la sintesi di documenti non strutturati per creare report. In chiave prospettica, invece, l'intelligenza predittiva, attraverso l'analisi prospettica dei dati, consentirà di migliorare la *customer experience* e, a tendere, di disporre di un'enorme base di dati potenzialmente monetizzabile dai gestori di grandi complessi. Inoltre, attraverso l'uso dell'AI generativa si potrà sostenere il lavoro dei *community manager* nella creazione automatica di contenuti per i residenti oppure quelle tra i team di vendite e i potenziali acquirenti. Si tratta, in questo caso, di prodotti semplici, ma l'AI potrà essere declinata anche in progetti complessi.

IL CAMPO DEI POSSIBILI UTILIZZI È SEMPRE PIÙ VARIEGATO

I contesti che possono essere valorizzati dall'uso dell'AI sono in aumento. Si pensi, per esempio, allo sviluppo di comunità abitative intelligenti, favorito dall'integrazione di servizi digitali e infrastrutture tecnologiche per il miglioramento della qualità della vita degli abitanti. O ancora, l'assistenza virtuale per la manutenzione della casa, la personalizzazione abitativa e l'ottimizzazione del design degli edifici (progettazione generativa) per massimizzare lo spazio abitabile, ridurre i costi di costruzione e aumentare gli alloggi accessibili. L'AI può essere anche usata per la gestione energetica efficiente degli immobili attraverso l'installazione di sensori per monitorare i consumi e la creazione di algoritmi di automazione per semplificare e accelerare i processi burocratici legati all'acquisto, alla vendita o all'affitto di alloggi. Tutto questo può contribuire a ridurre i costi amministrativi, migliorare l'efficienza complessiva e ridurre il rischio di morosità nei modelli *build-to-rent* attraverso algoritmi di valutazione della solidità economico-finanziaria dei tenant consentendone la gestione previsionale da parte dei proprietari.



killyoon (AI Gen) / AdobeStock

SETTORE



Juliette Contin/Unsplash

Dalla riforma fiscale una leva significativa per la circolazione delle opere d'arte

Considerando la rilevanza sociale e culturale dell'arte, i passi che l'Italia sta facendo per rendere fiscalmente più favorevole la sua circolazione rappresenta una svolta importante. Le principali novità previste dal Ddl Delega per la riforma fiscale, voluta dal Governo Meloni e che, nelle intenzioni dell'esecutivo, dovrebbe entrare in vigore nella primavera 2025, prevedono la razionalizzazione del numero e delle misure delle aliquote Iva secondo i criteri posti dalla normativa Ue, al fine di prevedere una tendenziale omogeneizzazione del trattamento Iva per i beni e servizi similari, meritevoli di agevolazione in quanto destinati a soddisfare le esigenze di maggior rilevanza sociale. Il testo prevede anche di ridurre l'aliquota dell'Iva all'importazione di opere d'arte, estendendo la tassazione ridotta anche alle cessioni di oggetti d'arte o da collezione. In particolare, la misura potrebbe ridurre l'aliquota Iva dal 10% al 5% all'importazione di opere d'arte (in Francia è al 5,5%), estendendola anche alla cessione di oggetti d'arte o da collezione (oggi al 22%).

Le nuove misure potranno sostenere la produzione degli artisti italiani, aiutare i musei nell'ottenere opere e quindi rendere il sistema più attrattivo per investitori, collezionisti e fruitori, rendendo l'Italia più competitiva rispetto ad altri Paesi

La misura va a sostegno della nuova produzione degli artisti italiani che potrebbero vedere ridotta l'Iva sulle vendite delle loro opere dal 10% al 5%, ma sarà in generale tutta l'arte italiana a poter godere dell'agevolazione e circolare più facilmente. Si tratta di cambiamenti non da poco, che consentirebbero all'Italia di colmare il gap con altre nazioni che già si sono mosse in questo senso. Per esempio, il Regno Unito prima della Brexit e la Francia hanno fatto della circolazione in entrata e uscita delle opere d'arte con un'Iva ridotta la leva per accogliere artisti, collezionisti, galleristi e intere collezioni consolidando ancor più il successo di circuiti museali attrattivi per milioni di visitatori. Anche per i musei italiani, infatti, ci sarà maggiore disponibilità di opere per le mostre.

Secondo l'Angmac, Associazione Nazionale Gallerie d'Arte Moderna, si tratta di una riforma auspicabile, richiesta da tempo dalla filiera dell'arte e che potrà consentire al mercato dell'arte italiano di recuperare competitività rispetto ad altri Paesi. Anche perché l'aliquota ridotta potrà dare al sistema dell'arte privato le risorse per rilanciare in modo adeguato l'arte italiana e potrà essere di sostegno anche ai musei, che potrebbero comprare più opere contemporanee e importarne di più, alle fondazioni, che comprano per i musei, e ai mecenati che avrebbero più capacità di spesa. In sintesi, è opinione diffusa che il nuovo regime fiscale renderebbe il sistema italiano dell'arte più solido e il collezionismo più trasparente.

INTERVISTA - ATTILIO MEOLI, ART-RITE

Millennials e Gen Z, chi sono i nuovi collezionisti

Mentre è in corso il *great wealth transfer* cambiano i gusti, ma anche l'età di chi compra arte. Cosa acquistano e quanto spendono le generazioni più giovani? È un trend che incide anche sugli investimenti



“ Non è detto che una significativa disponibilità finanziaria si traduca in uno stimolo continuo delle fasce più alte di mercato, potendo invece tradursi in immissioni più cospicue su segmenti differenti

In un momento di evoluzione delle preferenze dei collezionisti, da un punto di vista generazionale si vede un aumento degli acquisti da parte di Millennials e Gen Z. Ne abbiamo parlato con Attilio Meoli, amministratore delegato di Art-Rite.

Quali sono i nuovi trend nell'acquisto di opere d'arte?

Si sta assistendo, a livello globale, a un cambiamento del gusto collezionistico con un'attenzione sempre più diffusa alla pittura e, soprattutto, agli autori che fanno della figurazione il loro principale modello espressivo. Se l'attenzione e la ricerca della qualità pare continuo a orientare le intenzioni di acquisto, si sta anche accentuando la considerazione di queste come occasione di investimento. Come riportato da Deloitte, il 41% dei collezionisti identifica il valore finanziario come motivazione principale delle acquisizioni. Guardando alle generazioni più giovani, la propensione al rischio si è fatta più marcata, come testimonia l'interesse per artisti giovanissimi ma già inseriti nello star system globale. Flora Yukhonovich, Shara Hughsers o Jadé Fadojutimi (con relativi valori crescenti delle transazioni e percorsi espositivi) sono solo alcuni esempi.

L'aumento degli acquisti tra Millennials e Gen Z è una tendenza duratura?

Sì, ma con le dovute precisazioni. Il cosiddetto *great wealth transfer*, il trasferimento di ricchezza dai baby boomer alle generazioni successive, vedrà, almeno nel contesto americano, il trasferimento di circa 73.000 miliardi di dollari nei prossimi 25 anni. La cifra include il segmento arte, ma non esiste una consequenzialità meccanica in termini di gusti. Dunque, non è detto che una significativa disponibilità finanziaria si traduca in uno stimolo continuo delle fasce più alte di mercato, potendo invece tradursi in immissioni più cospicue su segmenti differenti. Non a caso, le transazioni più rilevanti sono ancora principalmente associate alle generazioni precedenti.

Su che tipologia di opere si concentrano Millennials e Gen Z?

Stando al report Art Basel & Ubs Survey of Global Collecting in 2023, i Millennials sembrano più propensi all'acquisto di sculture, installazioni, fotografie e video art mentre i Gen Z di stampe, dalle fasce di prezzo più ridotte, e arte digitale, più accessibile e comprensibile per una fascia generazionale abituata al confronto con il progresso tecnologico.

Questi trend si ritrovano anche nell'esperienza di Art-Rite?

In linea di massima, sì. Nelle fasi precedenti alle aste si nota un incremento nel numero di richieste di registrazione da parte di Millennials e Gen Z. Per le aste in presenza di arte moderna e contemporanea il pubblico sta progressivamente ringiovanendo, anche se gli acquisti economicamente più significativi restano in capo a una clientela più matura e dalle capacità di spesa maggiori. Millennials e Gen Z sono più attivi nei format dedicati a opere con valori di partenza inferiori ai 3.000 euro e nelle aste di ultra-contemporaneo.

Come procede la vostra collaborazione con Banca Generali?

In modo del tutto soddisfacente, per quanto riguarda l'ampliamento del nostro bacino di clientela e in termini di opportunità di confronto con esigenze e aspettative nuove. Ciò è essenziale anche per il nostro miglioramento professionale e per il nostro processo di crescita all'interno del mercato. In quest'ottica, stiamo mettendo in atto una strategia di internazionalizzazione, adeguamento tecnologico e, nell'immediato, di ampliamento dei dipartimenti. A breve inaugureremo quello di Luxury Fashion.

Attilio Meoli

Professionalmente cresciuto in Finarte, è stato, fra l'altro, Cfo della società all'epoca quotata a Milano. È stato, nel 2015, promotore della rinascita di Finarte, un'operazione che lo ha visto coinvolto come investitore e come manager, con l'incarico di amministratore delegato. Nel 2018 ha fondato la casa d'aste Art-Rite di cui è Ad. A novembre 2022, Art-Rite è stata acquisita da Kruso Kapital - gruppo bancario Banca Sistema.