



**Ordine dei  
Dottori Commercialisti e degli  
Esperti Contabili di  
Roma**

## LE INTERVISTE DELL' OSSERVATORIO IMMOBILIARE



### **UGO GIORDANO**

#### **1) Sintesi cv personale e professionale**

Da sempre impegnato nel mondo del Real Estate, nel 2018 Ugo Giordano, in collaborazione con il Gruppo multinazionale RINA, fonda RINA Prime, società che opera nel Real Estate, di cui ha l'incarico di CEO.

Ugo Giordano è stato Socio di riferimento e CEO di La Gaiana, una delle prime società immobiliari quotate sul mercato della Borsa Italiana, per poi diventare CEO di Gabetti Property Solutions, anch'essa quotata presso la Borsa italiana dal 1990.

#### **2) La realtà di RINA Prime**

RINA Prime supporta i propri clienti nella transizione verso un futuro più evoluto e sostenibile. Grazie a una costante ricerca in innovazione tecnologica e digitalizzazione a un ricco



patrimonio informativo distintivo e ad un forte impegno per la sostenibilità, RINA Prime è in grado di assistere operatori del mercato pubblico e privato con servizi progettati per proteggere e incrementare il valore del capitale immobiliare in ogni fase dell'investimento; dall'assessment alla fattibilità e progettazione, dalla fase di costruzione alla fase di gestione, fino alla valorizzazione e dismissione/alienazione.

RINA Prime è la legal entity di RINA in ambito Real Estate. Attraverso una rete globale di 6.800 professionisti, che operano in + 200 uffici distribuiti in 70 paesi, RINA sostiene gli operatori del mercato durante l'intero ciclo di vita dei loro progetti.

#### **3) Il rapporto della sua Azienda con Roma**

Roma è il baricentro operativo di RINA Prime in Italia: il nostro ufficio principale. Dalla sede di via della Conciliazione coordiniamo tutte le attività di RINA Prime, gestendo i progetti e i presidi operativi su tutto il territorio nazionale.

Qui opera un team di circa 200 professionisti, organizzato in unità multidisciplinari.

#### **4) Il mercato immobiliare di Roma nel prossimo futuro**

Nei prossimi dodici-ventiquattro mesi Roma entra in una fase di rilancio selettivo. La combinazione tra tassi in calo, sentimento in miglioramento e un differenziale di prezzo ancora favorevole rispetto a Milano sta riportando capitale sulla città, ma la liquidità resta esigente: paga la qualità. Sugli uffici la domanda si concentra su spazi efficienti, ben serviti e certificabili; la strategia vincente è intervenire sullo stock anni '60-'90 in posizioni semicentrali, portandolo a standard energetici e di comfort elevati. I canoni prime sono in crescita e il mercato premia chi offre flessibilità e servizi. Il turismo continua a trainare high-street e hotellerie, con il Giubileo che lascia in eredità flussi addizionali e interventi urbani: le conversioni di immobili storici in 4\* upper-upscale con formule gestionali leggere risultano le più interessanti. Sul living in locazione, la forte pressione della domanda e l'offerta moderna limitata mantengono attrattivi i prodotti gestiti (PRS, co-living, studentati) in prossimità di metro e poli universitari.

In questo contesto, esperienze come il progetto "Atlante" di Roma Capitale, realizzato con il contributo di RINA Prime, hanno mostrato come una conoscenza strutturata e digitale del patrimonio immobiliare possa

rappresentare un punto di svolta. Grazie a questo lavoro, Roma ha potuto contare su una base informativa solida per pianificare il proprio rilancio, identificando priorità di intervento, valorizzazione e rigenerazione. È un esempio concreto di come dati affidabili e metriche misurabili siano strumenti indispensabili per trasformare la visione di sviluppo urbano in piani attuativi.

Le opportunità oggi sono chiare: rigenerazione “green” degli uffici in aree ben collegate, hotel e mixed-use a vocazione turistica-culturale, piccoli tagli retail nelle vie top a forte pedonalità, e residenziale in affitto con gestione professionale. Le minacce riguardano invece ciò che è “non prime” e obsoleto: senza un piano industriale solido e capex ESG adeguati, il prezzo di uscita resta penalizzato e i tempi di assorbimento si allungano. A questo si aggiungono l’incertezza sulla velocità di esecuzione (permessi, iter) e un tema di accessibilità sul residenziale che potrebbe tradursi in maggiore attenzione regolatoria.

In sintesi, Roma oggi premia chi sceglie posizioni prime o near-prime, progetta riqualificazioni profonde con KPI chiari ( $\text{kWh}/\text{m}^2$ ,  $\text{tCO}_2/\text{e}$ , classe EPC, performance impiantistica) e struttura il capital stack su leve “verdi”. È l’approccio più difensivo ma anche quello con il miglior profilo rischio-rendimento, in linea con la EU Taxonomy. Il percorso di rilancio passa dalla capacità di integrare strategia finanziaria, ESG e strumenti di conoscenza avanzata del patrimonio: esattamente la direzione che iniziative come Atlante hanno contribuito a tracciare.

##### **5) Quali ruoli, secondo la sua esperienza, possono avere i Dottori Commercialisti nell’ambito dei servizi a supporto del mercato immobiliare**

Nel perimetro delle iniziative che oggi vediamo più interessanti a Roma — rigenerazione di uffici “brown-to-green”, conversioni alberghiere, high-street prime e living in locazione (PRS e studentati) — i Dottori Commercialisti possono essere il ponte tra progetto industriale e sostenibilità economico-finanziaria. In pratica possono contribuire nel disegnare l’architettura fiscale dell’operazione (IVA su cessioni e locazioni, imposte indirette e locali, SIIQ/fondi, ruling quando utile) e quantificare l’impatto dei capex “deep retrofit” su ammortamenti, crediti d’imposta e incentivi.

Nella fase di finanziamento “verde”, contribuiscono a impostare KPI misurabili (riduzione  $\text{kWh}/\text{m}^2$ , classi energetiche, certificazioni) e a tradurli in covenant finanziari, oltre a validare la reportistica periodica richiesta da banche e investitori.

Infine, sul territorio romano possono mappare ed attivare bandi, contributi e agevolazioni locali/nazionali pertinenti a rigenerazione urbana, housing in locazione e riqualificazione energetica, massimizzando il rendimento netto.

In sintesi: integrati nel team di progetto, i Commercialisti trasformano una buona idea tecnica in un’operazione “bankable”, riducendo asimmetrie di rischio e migliorando ritorno e contendibilità dell’asset al momento dell’exit.

*Intervista pubblicata a gennaio 2026*

*Osservatorio Immobiliare*

Gottardo CASADEI - *Presidente*

Christian BIANCHI - *Vice Presidente*

Roberto LONGO

Francesca PANNELLA

Anna WRZESIEN