



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

LE INTERVISTE DELL'OSSERVATORIO IMMOBILIARE



MASSIMO LIVI

1) Sintesi cv personale e professionale

Massimo Livi nasce a Roma nel 1961. Dopo gli studi in Ingegneria Civile Edile e Fellow della Royal Institution of Chartered Surveyors (FRICS) è un membro esterno della CVT della Cassa del Notariato.

Dopo una esperienza presso la GI.CO S.p.A. in Algeria in qualità di Chef Bureau Technique come strutturista, entra in Gabetti S.p.A. nell'area real estate per il settore non residenziale fino a diventare, nel 2003, responsabile del Nord-Est e Centro Sud Italia. Il suo percorso prosegue in Abbey National Bank, dove arriva a ricoprire il ruolo di Responsabile Italia dell'area rischi del settore valutativo. Nel 2004 approda nell'advisory real estate in DTZ Italia S.p.A, fino a diventarne il Managing Director. per fondersi nel 2014 con C&W. Attualmente lavora in Jones Lang LaSalle S.p.A. ricoprendo la carica di Presidente e Legale Rappresentante della stessa. Massimo è coniugato (Emanuela) ed è padre di 2 figli (Alessandro e Massimiliano).



2) La realtà Jones Lang LaSalle S.p.a.

Jones Lang LaSalle S.p.a. è una società attiva nel settore immobiliare e nella gestione degli investimenti operante in tutto il mondo e quotata in borsa a New York (NYSE: JLL).

Società Fortune 500, JLL registra un fatturato annuo di 23,4 miliardi di dollari e attività in oltre 80 Paesi del mondo, con più di oltre 112.000 dipendenti. Presente in Italia dal 1990, JLL è attiva in tutto il territorio con sedi operative nelle città di Milano e Roma. Tra le principali attività svolte dalla società sono quelle di advisor ai clienti negli investimenti, locazioni, servizi professionali e con una diversificazione nella consulenza nell'ambito dell'energia e delle Infrastrutture. Crediamo soprattutto nel lavoro di squadra, nell'etica e nell'eccellenza. La società Tetris, general contractor, detenuta il 100% da JLL si occupa inoltre di fornitura di servizi di fit-out e allestimenti d'interni.

3) Il rapporto della sua Azienda con Roma

Jones Lang LaSalle S.p.A. è presente nel mercato romano dal 2006 con un ufficio operativo in via Bissolati 20 e un organico di circa 60 persone. I servizi svolti in sede di Roma riguardano prevalentemente quelli di investment, locazioni, servizi professionali e quelli di general contractor con la nostra società Tetris.

4) Il mercato immobiliare di Roma nel prossimo futuro

Il mercato immobiliare romano offre significative opportunità di crescita attraverso la diversificazione geografica - espandendosi oltre le aree tradizionali quali Eur e Centro storico verso quartieri emergenti - e per asset class, con particolare attenzione a settori come residenziale e logistica. Nel settore uffici, che permane uno di quelli tradizionali per la città, Roma ha registrato un notevole aumento degli investimenti nel 2024, raggiungendo circa 970 milioni di euro (inclusi asset da riconvertire) riducendo il divario con Milano, facendo presupporre una traiettoria positiva anche per il 2025. Anche il settore alberghiero, che sta avendo un notevole sviluppo e vede Roma tra le destinazioni di investimento principali, potrà beneficiare

dell'effetto catalizzatore del Giubileo 2025. Trasversalmente, inoltre, i fondi PNRR rappresentano un'ulteriore opportunità di crescita, stimolando investimenti anche nelle infrastrutture urbane. Tuttavia, persistono sfide come la scarsità di prodotti di qualità nel centro storico, la complessità burocratica, e la necessità di adeguare gli immobili agli standard ESG. La semplificazione urbanistica e la rigenerazione urbana saranno cruciali per sbloccare il pieno potenziale del mercato immobiliare romano, che mostra un tasso di assorbimento in crescita, specialmente per immobili di alta qualità.

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

Il ruolo dei Dottori Commercialisti nel mercato immobiliare è cruciale e può estendersi ben oltre la tradizionale consulenza fiscale e contrattuale. Con una specializzazione mirata, i commercialisti possono diventare veri e propri "decision maker" strategici per i loro clienti, sia investitori che utilizzatori finali. Oltre alla consulenza su trattamenti fiscali e contrattuali, possono offrire analisi finanziarie approfondite, guidare la scelta tra diverse asset class immobiliari, e ottimizzare la struttura degli investimenti. La loro expertise può essere determinante nella valutazione della sostenibilità economica a lungo termine e nell'integrazione di considerazioni ESG, contribuendo così a decisioni di investimento più informate e strategiche nel settore immobiliare.

Intervista pubblicata a giugno 2025

Autori delle interviste

Gottardo CASADEI, Walter BIANCHI, Roberto LONGO, Francesca PANNELLA, Anna WRZESIEN.