



LE INTERVISTE DELL'OSSERVATORIO IMMOBILIARE



VALERIA FALCONE

1) Sintesi cv personale e professionale

Valeria Falcone è entrata in Colliers Italia Spa con il ruolo di CEO nel febbraio 2025. Prima di questo incarico, è stata Managing Director, Country Head Italy e, in seguito, Head of Value Add Investing Europe per Barings, dove dal 2016 ha ricoperto il ruolo di Fund Manager per i fondi value add pan-europei. In questa posizione, è stata responsabile della raccolta di capitali, della gestione e del raggiungimento degli obiettivi di rendimento per gli investitori.

Con un'esperienza complessiva di 28 anni nel settore immobiliare, Valeria ha lavorato per undici anni in Carlyle, ricoprendo vari ruoli, dalla gestione all'acquisizione del portafoglio italiano, fino a diventare Country Head Italia e Amministratore Delegato della SGR e della branch italiana nel 2011. E' stata Board Member per diverse società veicolo controllate in Germania e Svezia. In precedenza, ha lavorato per Pirelli & C. Real Estate (ora Prelios), Citibank e Astrim.

Valeria è Vice president di Assoimmobiliare – Confindustria ed è membro fondatore dell'Associazione Real Estate Ladies (AREL). Ha conseguito la laurea magna cum laude in Architettura presso il Politecnico di Milano e si è specializzata in real estate presso la Leeds Metropolitan University e la SDA Bocconi a Milano.



2) La realtà di Colliers Italia Spa

Colliers è una delle principali società globali di servizi professionali diversificati e di gestione degli investimenti. Operando attraverso tre piattaforme leader del settore - Real Estate Services, Engineering e Investment Management - Colliers vanta un modello di business consolidato, una cultura aziendale imprenditoriale e una filosofia di partnership unica, che guida la crescita e la creazione di valore. Grazie a una leadership esperta, Colliers ha costantemente fornito rendimenti annuali composti di circa il 20% per gli azionisti negli ultimi 30 anni. Con oltre 24.000 professionisti in 70 paesi, Colliers lavora in modo collaborativo per fornire consulenza e servizi specializzati volti a massimizzare il valore immobiliare per conduttori, proprietari e investitori. In Italia, Colliers opera attraverso le sedi di Milano e Roma, offrendo i suoi servizi su tutto il territorio nazionale (<https://www.colliers.com/en>).

3) Il rapporto della sua Azienda con Roma

Colliers è presente nel mercato romano con un ufficio operativo in via Leonida Bissolati, 76 ed un organico di oltre 20 dipendenti. I servizi svolti in sede di Roma riguardano prevalentemente Advisory & Transaction, Project, Property & Development Management, Valuation e Gestione degli investimenti (CGI SGR). Colliers è presente sul mercato romano anche attraverso una consolidata JV con il gruppo Progedil che si occupa di frazionamenti residenziali.

4) Il mercato immobiliare di Roma nel prossimo futuro

Il mercato immobiliare di Roma si conferma tra i più dinamici in Italia, con il comparto residenziale più ampio del Paese in termini di compravendite annuali e un volume d'affari di 9,4 miliardi di Euro l'anno. La

città sta attraversando una fase di rigenerazione urbana, con numerosi quartieri emergenti che stanno attirando sempre maggiore interesse. San Lorenzo, Ostiense e Garbatella sono alcune delle zone protagoniste di questa trasformazione, grazie a nuove infrastrutture, al potenziamento dei servizi e a un vivace fermento culturale. Questi contesti offrono opportunità di investimento interessanti, con prezzi ancora relativamente accessibili ma in crescita, rendendoli particolarmente attrattivi per giovani professionisti, famiglie e investitori alla ricerca di buone prospettive di rivalutazione.

Sono diverse le opportunità che il mercato immobiliare romano può cogliere in questa fase. In primo luogo, il Giubileo 2025, con una previsione di 32 milioni di pellegrini, si sta rivelando un importante catalizzatore per il comparto degli affitti brevi, dell'hospitality e del retail. Ma il vero impatto strutturale è rappresentato dalle numerose infrastrutture in corso di realizzazione in varie zone della città, interventi fondamentali anche per sostenere lo sviluppo dell'industria immobiliare nel medio-lungo periodo. Un ulteriore stimolo arriva dalla disponibilità di ampie aree destinate alla rigenerazione urbana, stimate in circa 11 km², che offrono l'opportunità di ridisegnare il tessuto urbano di interi quartieri. Un esempio significativo è rappresentato dal progetto Podium, pensato per creare nuovi spazi pubblici e infrastrutture con un'attenzione particolare alla sostenibilità ambientale e all'inclusione sociale.

Il grande potenziale di Roma risiede nel divario ancora da colmare, sia in termini di offerta immobiliare innovativa – basti pensare a quanto realizzato negli ultimi anni a Milano – sia in relazione ai valori immobiliari, ancora sensibilmente inferiori rispetto a quelli delle principali capitali europee. Il comparto residenziale ne è un esempio emblematico: i prezzi medi al metro quadro restano contenuti, nonostante una domanda sostenuta e in crescita. Questo scenario rappresenta un driver strategico per il riposizionamento del prodotto abitativo e per la riqualificazione energetica del patrimonio edilizio, oltre a offrire margini interessanti per un incremento dei valori immobiliari nel medio periodo. Anche il segmento del residenziale collettivo, come lo student housing, evidenzia forti potenzialità: la crescente richiesta di soluzioni abitative strutturate per studenti si scontra con una forte carenza di offerta, rendendo Roma una delle piazze più attrattive in Europa per questo tipo di investimento. Allo stesso modo, il bisogno di rinnovamento dello stock obsoleto e l'esigenza di accompagnare la crescita del turismo stanno alimentando l'interesse per i settori hotel e retail. Roma si conferma il mercato leader nel segmento alberghiero, assorbendo circa il 22% degli investimenti nazionali nel comparto. Infine, il settore della logistica sta attirando sempre più attenzione: con una dotazione di mq per abitante tra le più basse d'Europa e un'evoluzione accelerata dell'e-commerce, Roma e il Lazio si configurano oggi come un entry point strategico per nuovi investitori interessati a questo asset class in forte espansione.

Non mancano tuttavia le criticità da affrontare. In primo piano vi è la questione delle tempistiche e della complessità dei procedimenti urbanistici, che spesso finiscono per scoraggiare gli investitori. In questo contesto, l'amministrazione rischia di non riuscire ad attrarre tutte le risorse private necessarie per avviare concretamente i progetti di rigenerazione urbana e le grandi opere infrastrutturali. Un'altra sfida importante riguarda proprio le infrastrutture. Sebbene Roma stia compiendo progressi significativi, anche grazie all'impulso del Giubileo, la tempistica incerta di interventi strategici come la Linea C della metropolitana, lo Stadio della Roma o il completamento dell'Anello Ferroviario, così come i malfunzionamenti ricorrenti in alcune tratte metropolitane, continuano a penalizzare la percezione della città come Capitale moderna e proiettata al futuro. A ciò si aggiunge un fenomeno crescente di polarizzazione urbana. Da un lato, l'interesse degli investitori tende a concentrarsi nelle zone meglio servite, come EUR e Ostiense, a scapito delle periferie; dall'altro, la scarsa liquidità in molte aree semicentrali e periferiche accentua il divario tra centro e aree marginali, aggravando gli squilibri territoriali. Infine, pesa sul mercato la limitata disponibilità di immobili di Grado A e con certificazioni green, a fronte di un elevato stock obsoleto non conforme agli standard ESG. Questo fattore incide negativamente sull'attività transattiva nel segmento del commercial real estate, contribuendo al ritardo di Roma rispetto a Milano in termini di volumi di investimento, che infatti lo scorso anno hanno rappresentato solo il 15,6% del totale nazionale.

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

I Dottori Commercialisti svolgono un ruolo sempre più strategico nel supportare il mercato immobiliare corporate, in particolare a Roma, dove le complessità normative, urbanistiche e fiscali richiedono competenze multidisciplinari. In questo contesto, rivestono una funzione fondamentale in qualità di advisor

per l'ottimizzazione della gestione dei patrimoni immobiliari, assumendo spesso anche ruoli fiduciari. Il loro contributo si rivela cruciale in fase di due diligence immobiliare, che può comprendere anche l'acquisizione di quote societarie o di fondi immobiliari, nonché nella strutturazione delle operazioni, nell'efficientamento fiscale e operativo, nella definizione dei contratti e della governance societaria, e nella tutela degli interessi degli investitori, anche in una prospettiva di lungo periodo. Insomma, il ruolo dei commercialisti è di fondamentale importanza per prendere decisioni efficaci sulla valorizzazione o dismissione di un portafoglio immobiliare, perché è essenziale conoscere a fondo la composizione e le caratteristiche specifiche di ciascun asset. Questo tipo di analisi richiede un approccio strutturato e professionale, supportato da competenze specialistiche nel campo della valutazione. Infine, in un paese dove metà delle ricchezze private sono accumulate nell'immobiliare, stante il ruolo fiduciario che la categoria riveste nei confronti anche e soprattutto di famiglie private e family office, rappresentano un elemento cruciale per la smobilizzazione di patrimoni immobiliari tramandati di generazione in generazione che potrebbero, attraverso una consulenza finanziaria specialistica, attivamente entrare nel circuito degli investitori istituzionali favorendo l'ingresso di capitali anche stranieri che investano sul rinnovamento e la riqualificazione di immobili o di intere aree, contribuendo alla crescita economica delle città.

Intervista pubblicata a ottobre 2025

Osservatorio Immobiliare

Gottardo CASADEI - *Presidente*

Christian BIANCHI - *Vice Presidente*

Roberto LONGO

Francesca PANNELLA

Anna WRZESIEN