



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

Roma Quale Futuro - PROSPETTIVE DEL SETTORE IMMOBILIARE DALLA VOCE DEGLI OPINION LEADER E RUOLO ATTESO DAI DOTTORI COMMERCIALISTI

Considerazioni ed analisi emerse da:
Le interviste dell'**Osservatorio Immobiliare**

Ottobre 2025



"Il Dottore Commercialista è regista tecnico-finanziario delle operazioni (fisco, governance, business plan, covenant); funge da ponte fra capitale (banche e fondi) e progetto, anche con strumenti di finanza alternativa."

Osservatorio Immobiliare: Gottardo Casadei (Presidente); Christian Bianchi (Vicepresidente); Roberto Longo; Francesca Pannella; Anna Wrzesien



Indice

Introduzione	4
1) Impatto e diffusione dell'Osservatorio Immobiliare ODCEC Roma	5
2) Il mercato immobiliare di Roma: dimensioni e consistenze	5
3) Cenni di fiscalità del mercato immobiliare romano	6
4) Elenco degli intervistati in ordine alfabetico e ruolo	6
5) Metodo e finalità della sintesi delle considerazioni ed analisi	7
6) Driver macro-strutturali del mercato – tra opportunità e contraddizioni	8
7) Punti di forza e driver del mercato immobiliare romano	9
8) Punti di debolezza e rischi del mercato immobiliare romano	10
9) Il ruolo dei Dottori Commercialisti nel mercato immobiliare e delle costruzioni	11
10) Conclusioni e ringraziamenti	12



INTRODUZIONE

L’Osservatorio Immobiliare dell’ODCEC di Roma è stato istituito anche con il duplice scopo di: sostenere la formazione continua dei colleghi; dare voce diretta agli operatori e alle istituzioni che incidono sul mercato romano.

Sono state realizzate 35 interviste pensate per mettere a fuoco il punto di vista sul mercato immobiliare e il ruolo che i Dottori Commercialisti possono essere chiamati a svolgere a supporto del suo sviluppo.

Per “settore immobiliare” non intendiamo solo compravendite e locazioni, ma una filiera estesa: costruzioni, manutenzioni e appalti (pubblici e privati), impiantistica elettrica e termoidraulica, serramenti e falegnameria, restauro monumentale, oltre a intermediazione, property/asset management, facility e logistica di cantiere. È un ecosistema che coinvolge imprese industriali e artigiane, fornitori di prodotti e servizi, soggetti finanziari e pubbliche amministrazioni.

Dentro questa filiera, i Dottori Commercialisti presidiano la sostenibilità dei progetti: strutturazione fiscale e societaria, governance e controllo di gestione; pianificazione economico-finanziaria (studi di fattibilità, business plan), due diligence e reporting verso banche, Fondi, SGR e SIIQ; supporto a imprese di costruzioni, società immobiliari, intermediari, enti pubblici e religiosi nella gestione di appalti, incentivi ed adempimenti (ESG, sicurezza, urbanistica/edilizia, contabilità lavori). In sintesi, il Commercialista accompagna l’intero ciclo di vita dell’immobile.



1) IMPATTO E DIFFUSIONE DELL' OSSERVATORIO IMMOBILIARE ODCEC ROMA

L'Osservatorio Immobiliare dell'ODCEC di Roma ha voluto misurare l'impatto concreto del lavoro svolto non solo in termini di contenuti, ma di ascolto, visibilità e partecipazione.

Le 35 interviste raccolte dagli opinion leader del settore immobiliare e delle costruzioni sono state pubblicate su LinkedIn per dare voce diretta ai protagonisti del settore costruendo un dialogo reale tra impresa, finanza e professione.

Le pubblicazioni dell'Osservatorio Immobiliare hanno raccolto oltre 19.000 visualizzazioni e più di 250 interazioni dirette su LinkedIn. Inoltre, 108 professionisti e operatori hanno ritenuto i nostri contenuti degni di essere condivisi e rilanciati all'interno delle proprie reti.

Questi numeri, per un progetto nato solo con l'attuale Presidenza dell'ODCEC di Roma e sostenuto esclusivamente dall'entusiasmo dei colleghi e dall'impegno dei componenti dell'Osservatorio, rappresentano un risultato significativo e motivo di orgoglio collettivo.

Da tali evidenze emergono alcuni segnali chiari e incoraggianti:

- a) Il tema "mercato immobiliare romano" è percepito come serio, tecnico e autorevole. L'attenzione suscitata conferma il Real Estate come importantissimo ambito di analisi economica.
- b) Il tono delle interviste - voce degli operatori, non autocelebrazione - ha conferito credibilità all'Osservatorio. La scelta di raccontare il mercato "dal basso", attraverso esperienze dirette, ha generato autenticità.
- c) Le 108 condivisioni sono la prova più significativa del riconoscimento da parte degli stakeholders. Fondi immobiliari, società di sviluppo, banche, consulenti e istituzioni hanno trovato nei contenuti dell'ODCEC un punto di sintesi autorevole e utile per la propria attività.

Il percorso avviato proseguirà con l'obiettivo di consolidare questa rete di relazioni e conoscenze, trasformando l'Osservatorio in un punto di riferimento stabile per il dialogo tra professionisti, operatori e istituzioni. Un laboratorio di idee, dove la competenza economica, aziendale e fiscale dei commercialisti continua a generare valore per Roma e per il Paese.

2) IL MERCATO IMMOBILIARE DI ROMA: DIMENSIONI E CONSISTENZE

Quando parliamo di "immobiliare romano" intendiamo un ecosistema vasto: non soltanto compravendite e locazioni, ma l'intera filiera delle costruzioni (Ateco F41–43) e dei servizi connessi - impiantistica elettrica e termoidraulica, manutenzioni, serramenti e carpenterie, restauro monumentale, facility, property/asset management, intermediazione - fino ai veicoli e agli operatori professionali (SGR, SIIQ), nonché agli enti pubblici e religiosi.

La fotografia d'impresa rende l'idea della scala: 437.471 imprese registrate a fine 2024 nella provincia di Roma (primo per crescita), a testimoniare quanto la domanda immobiliare irradia nel tessuto produttivo locale (fonte: Camera di Commercio di Roma).

La scala demografica e lo stock abitativo spiegano l'ampiezza del mercato: i dati ISTAT ufficiali indicano 2.751.747 residenti nel Comune di Roma al 31 dicembre 2023 e 2.240.719 abitazioni



nella Città Metropolitana (pari al 6,4% delle abitazioni censite in Italia). È un bacino potenziale enorme per vendite, locazioni e riqualificazioni (fonti: Roma Capitale, Istat - Censimento 2021). Sul piano della dinamicità, Roma è stabilmente la prima città italiana per numero di compravendite residenziali: nel 2024 ha registrato 35.072 NTN, confermandosi per volumi al vertice tra le grandi città (fonte: Agenzia delle Entrate).

A completare il quadro delle consistenze non residenziali, lo stock di uffici cittadino è stimato in circa 11,2 milioni di m²: una massa critica che affianca il residenziale nel definire la dimensione del mercato direzionale (settore uffici e non residenziale).

3) CENNI DI FISCALITÀ DEL MERCATO IMMOBILIARE ROMANO

Nell'ambito dei bilanci comunali costituiscono una voce di entrata rilevante sia l'IMU (Imposta Municipale Propria) che la TARI (Tassa Rifiuti), entrambe collegate indissolubilmente ai beni immobili che ne rappresentano, direttamente per l'IMU e indirettamente per la TARI, il presupposto impositivo.

Con riferimento all'IMU, laddove si consideri che la prima casa è esente dall'imposta, il gettito fiscale risulta essere rappresentato principalmente da quanto versato dal settore produttivo immobiliare, che dunque rispetto ad altri compatti produttivi sconta, oltre l'imposizione diretta e indiretta, anche quella patrimoniale.

Tra i comuni italiani, Roma vanta il primato assoluto di gettito IMU: nel bilancio consuntivo comunale del 2024, l'IMU accertata per competenza ammonta a 1,396 miliardi di euro, quella riscossa a 1,204 miliardi di euro. Sempre nel bilancio consuntivo 2024 di Roma Capitale, la TARI accertata per competenza ammonta invece a 0,846 miliardi di euro e quella riscossa a 0,823 miliardi di euro. La somma del gettito di questi due tributi, pari a 2,242 miliardi di euro, rappresenta il 39% di tutte le entrate correnti accertate per competenza nel bilancio consuntivo 2024 di Roma Capitale.

Questi numeri da soli danno l'idea dell'importanza del settore immobiliare, non solo direttamente attraverso la ricchezza e i posti di lavoro creati, ma anche in termini di sostegno alle politiche pubbliche.

Inoltre, il gettito fiscale dei tributi locali correlati agli immobili, tenuto conto delle modalità di determinazione degli stessi tributi, ha un elevato grado di stabilità e può agevolare, quindi, la programmazione pluriennale degli investimenti comunali.

4) ELENCO DEGLI INTERVISTATI IN ORDINE ALFABETICO E RUOLO

- 1 Davide Albertini Petroni, *Presidente di Confindustria Assoimmobiliare*
- 2 Ofer Arbib, *CEO di Colliers Global Investors SGR S.p.A.*
- 3 Roberto Barbato, *Presidente FRIMM S.p.A.*
- 4 Lorenzo Bellicini, *Direttore e Amministratore delegato di CRESME Ricerche*
- 5 Paolo Benedetto, *Direttore Generale del Gruppo IPI*
- 6 Domenico Bilotta, *Direttore Generale di Investire SGR*



- 7 Roberto Busso, *Amministratore Delegato del Gruppo Gabetti*
- 8 Emanuele Caniggia, *Amministratore Delegato di DeA Capital Real Estate SGR*
- 9 Maurizio Carvelli, *CEO di Camplus*
- 10 Antonio Ciucci, *Amministratore Delegato della Ircop SpA e Presidente Ance Roma - ACER*
- 11 Paolo Clarizia, *Clarizia & Associati*
- 12 Andrea Cornetti, *Amministratore Delegato Real Estate e Infrastrutture di Azimut Libera Impresa SGR*
- 13 Maurizio de Gregorio, *CEO e General Manager di Mamacrowd (Azimut Group)*
- 14 Alfonso Di Bona, *Consigliere Delegato e Direttore Generale di Calcestruzzi-Heidelberg Materials*
- 15 Massimo Diotallevi, *Executive Director, Responsabile della sede di Roma di CBRE*
- 16 Valeria Falcone, *CEO di Colliers Italia SPA*
- 17 Paolo Gencarelli, *Responsabile immobiliare di Poste italiane*
- 18 Massimo Livi, *Presidente di Jones Lang LaSalle S.p.A.*
- 19 Alan Mantin, *Managing Director Development Hilton, Southern Europe*
- 20 Roberto Marchionni, *Amministratore delegato di Hero Comunicazione*
- 21 Luca Mazzoni, *Amministratore delegato di Protos Spa*
- 22 Fabiana Megliola, *Responsabile ufficio studi Gruppo Tecnocasa*
- 23 Arturo Nattino, *Amministratore Delegato e Direttore Generale Banca Finnat SpA.*
- 24 Mauro Pastore, *Direttore Generale del Gruppo BCC Iccrea*
- 25 Giovanni Paviera, *Partner di Vitale S.p.A.*
- 26 Oronzo Perrini, *Direttore Generale di REAM SGR*
- 27 Rodolfo Petrosino, *Senior Managing Director di Aridian Real Estate*
- 28 Marco Sangiorgio, *Amministratore delegato di Giubileo 2025 S.p.A.*
- 29 Giorgio Spaziani Testa, *Presidente di Confedilizia*
- 30 Michele Stella, *Amministratore delegato di Polis Fondi SGR*
- 31 Leonardo Tavani, *Direttore Generale di Marazzi Group*
- 32 David Vichi, *CEO di Revalo S.p.A.*
- 33 Franco Villani, *Vicepresidente di Federcostruzioni e delegato all'area Building di Federazione Anie (Associazione Nazionale Imprese Elettriche ed Elettroniche)*
- 34 Francesca Zirnstein, *Direttore Generale di Scenari Immobiliari*
- 35 Roberto Zoia, *Amministratore delegato e direttore generale di IGD SIIQ SPA*

5) METODO E FINALITÀ DELLA SINTESI DELLE CONSIDERAZIONI ED ANALISI

Per offrire una lettura autentica, non mediata del settore immobiliare romano, l'Osservatorio ha scelto di partire dall'ascolto diretto.

Le 35 interviste realizzate con protagonisti del mercato – istituzioni, investitori, costruttori, gestori, consulenti, banche - ponendo a ciascuno le stesse domande di fondo ci hanno fornito un quadro di quali sono oggi i punti di forza e di debolezza del mercato romano, e quale ruolo concreto possono assumere i Dottori Commercialisti per accompagnarne lo sviluppo.

Non si tratta di un'indagine statistica né di un report tecnico, ma di un osservatorio di campo. L'obiettivo è stato quello di far emergere idee, percezioni e priorità degli operatori che vivono quotidianamente la complessità del Real Estate.

Da queste voci abbiamo ricavato una mappa di tendenze, ma anche di contraddizioni: oppor-



tunità che Roma può cogliere e ostacoli che ancora la frenano.

Il valore di questo lavoro è che abbiamo scelto di guardare il mercato con gli occhi di chi lo costruisce, lo finanzia e lo gestisce, per restituire al lettore una prospettiva concreta, plurale e talvolta anche critica.

Questa impostazione, volutamente non celebrativa, è anche un invito alla professione a mettersi in discussione: capire dove il Dottore Commercialista è già protagonista e dove, invece, rischia di restare spettatore.

Le interviste, raccolte con schema omogeneo (4-5 domande ciascuna, di cui due fisse su punti di forza/debolezza e ruolo dei commercialisti), sono state analizzate trasversalmente e sintetizzate in quattro capitoli tematici.

Ciascun capitolo restituisce il punto di vista degli operatori, non quello dell'Ordine, con l'obiettivo di farne una base di lavoro comune per chi opera nelle costruzioni, nella finanza immobiliare e nella consulenza professionale.

Questo volume non è un punto d'arrivo, ma ci auguriamo possa essere l'inizio di un percorso:

- per i lettori, è uno strumento operativo per comprendere le dinamiche del mercato e i ruoli professionali emergenti;
- per l'ODCEC di Roma, rappresenta la base di un tavolo permanente di confronto e formazione, aperto al dialogo con tutto l'ecosistema immobiliare.

6) DRIVER MACRO-STRUTTURALI DEL MERCATO – TRA OPPORTUNITÀ E CONTRADDIZIONI

Le interviste restituiscono un consenso apparente ma non privo di ambiguità: Giubileo 2025, PNRR e grandi infrastrutture sono citati da tutti come i tre motori capaci di cambiare Roma. Ma dietro la retorica dell'opportunità, molti interlocutori mettono in guardia: *la capacità di execution resta il vero tallone d'Achille*.

Il Giubileo mobilita investimenti ingenti (4-5 miliardi di euro) e un pacchetto diffuso di interventi su viabilità, spazi pubblici e ricettività. Tuttavia, il rischio percepito è la dispersione; tanti micro-cantieri senza una regia urbana complessiva. Alcuni operatori parlano esplicitamente di "grande manutenzione straordinaria, non di trasformazione strutturale".

Il PNRR, e in particolare la misura "Caput Mundi", sta effettivamente accelerando procedure e gare, ma l'effetto reale sul mercato immobiliare non è ancora tangibile: i tempi amministrativi e la rigidità delle regole europee frenano la messa a terra. L'aspettativa diffusa è che le risorse arrivino, ma non necessariamente dove servono di più - in particolare sulla rigenerazione residenziale.

Sul fronte infrastrutturale, l'estensione della Metro C fino a Clodio-Mazzini (circa 2 miliardi di euro) è una delle poche opere in grado di incidere realmente sui valori immobiliari. Ma qui il dubbio è politico: *basterà un cantiere per riattivare un mercato, se non si accompagna a una visione urbana complessiva?*

Molti interlocutori insistono sul riequilibrio delle fonti di capitale, chiedendo più "capitale paziente" e meno "mordi e fuggi". È una richiesta fondata, ma non scontata: Roma attrae ancora



investitori opportunistici perché mancano prodotti istituzionali pronti. Il capitale paziente, per entrare, ha bisogno di pipeline solide e governance chiara, oggi ancora fragili.

Punti chiave

- Giubileo 2025: opportunità storica ma rischio frammentazione; impatti visibili su spazi pubblici e ospitalità, meno certi sulla qualità urbana complessiva.
- PNRR: iniezione di risorse ma governance complessa; tempi di spesa e cantierizzazione ancora da consolidare.
- Infrastrutture: Metro C e rete mobilità sono investimenti-chiave, ma serve continuità politica per garantire completamento e connessioni.
- Capitale e finanza: tutti chiedono più capitale domestico e istituzionale, ma il mercato non offre ancora strumenti e progetti adeguati.
- Burocrazia e incertezza: la lentezza procedurale resta la principale minaccia alla capacità di attrarre investimenti stabili.

7) PUNTI DI FORZA E DRIVER DEL MERCATO IMMOBILIARE ROMANO

Roma mantiene una resilienza strutturale che la distingue da altri mercati nazionali; la domanda è profonda, il tessuto proprietario diffuso e la città conserva un appeal globale fondato sul suo ruolo istituzionale, culturale e turistico.

L'insieme di Giubileo, PNRR e riforme urbanistiche in itinere (nuove NTA del PRG) sta riattivando circuiti di investimento in segmenti finora marginali: residenziale qualificato, ospitalità, uffici "value-add" e logistica urbana.

Gli operatori sottolineano che il driver trasversale è la rigenerazione, ma in forma incrementale: più micro-interventi diffusi sul costruito che grandi operazioni di espansione.

La sfida è coniugare sostenibilità economica e ambientale - più ESG che greenwashing - in un mercato che resta frammentato ma vivo.

Il comparto ospitalità si muove su due fronti: da un lato, l'upgrade verso il segmento luxury (con marchi internazionali e nuovi capitali), dall'altro il consolidamento dell'offerta mid-scale legata a turismo religioso e congressuale.

Student housing, senior living e healthcare rappresentano mercati emergenti più potenziali che maturi, ma con domanda in crescita costante.

Nel settore uffici, Roma offre stock pregiato ma datato: il vero spazio è nel repositioning verso standard ESG e di efficienza energetica, sostenuto da domanda pubblica e corporate.

In parallelo, gli investitori richiamano la necessità di capitale paziente, domestico e istituzionale, per sostenere un ciclo di rigenerazione duraturo, e guardano con interesse alle prime operazioni di finanza immobiliare innovativa (club deal, fondi locali, veicoli misti pubblico-privato).



Punti chiave

- Mercato resiliente e diversificato: Domanda ampia e profonda in più segmenti: residenziale, hospitality, logistica di prossimità, uffici riqualificati.
- Rigenerazione incrementale: Interventi diffusi sul patrimonio esistente più che grandi operazioni ex novo; focus su ESG e riuso urbano.
- Capitale paziente: Cresce l'interesse di Casse, fondi pensione e family office italiani; necessità di strutture di investimento locali stabili.
- Ospitalità e turismo: Il Giubileo stimola il segmento mid-high; il luxury resta di vetrina ma traina immagine e standard.
- Nuova geografia urbana: Aree semicentrali e direzionali (Eur, Tiburtina, Ostiense, San Giovanni) in progressiva rivalutazione.
- Uffici e spazi ibridi: Domanda crescente di ambienti flessibili, energeticamente efficienti e con mix di funzioni (lavoro, servizi, welfare).

8) PUNTI DI DEBOLEZZA E RISCHI DEL MERCATO IMMOBILIARE ROMANO

Le interviste restituiscono un quadro concorde: Roma resta un mercato attrattivo ma complesso da eseguire. I limiti non derivano dalla mancanza di domanda, bensì da una serie di fattori strutturali che rallentano l'azione e ne aumentano il rischio percepito.

Il primo nodo, la burocrazia, non è solo lentezza: è disomogeneità amministrativa. Ogni Municipio, ufficio tecnico o Soprintendenza interpreta le norme in modo differente, rendendo incerta la tempistica e difficile la bancabilità delle operazioni. Le semplificazioni introdotte negli ultimi anni restano spesso sulla carta: il tempo tra delibera e cantiere rimane troppo lungo per gli investitori istituzionali.

Il secondo fattore è la discontinuità infrastrutturale. La mobilità non è omogenea tra i quadranti: mentre il centro e alcune aree semicentrali (Tiburtina, Eur, Ostiense) si rafforzano, ampie zone restano sotto servite. La mancanza di una rete efficiente di trasporto pubblico e di collegamenti rapidi penalizza la redistribuzione della domanda e frena la scalabilità di nuovi progetti residenziali o direzionali.

Terzo, l'obsolescenza dello stock immobiliare. Gran parte degli uffici e del residenziale romano non risponde agli standard ESG richiesti da conduttori e finanziatori. Ciò comporta capex rilevanti e il rischio concreto di stranded asset, aggravato dal fatto che le banche e gli investitori stanno già penalizzando gli immobili energivori nei rating di credito e nei valori di perizia.

A questi elementi locali si sommano le variabili macroeconomiche: tassi d'interesse elevati, costi di costruzione in crescita e volatilità dei rendimenti. Tuttavia, a Roma il problema è amplificato da un premio per il rischio strutturale: molti operatori richiedono ritorni più alti rispetto ad altre piazze italiane, il che riduce la fattibilità di numerosi interventi.

Infine, emerge con forza il rischio di polarizzazione urbana. Senza un riequilibrio territoriale, la città rischia di consolidare tre mercati paralleli: un centro storico sempre più esclusivo, una fascia semicentrale in riposizionamento e una periferia che resta tagliata fuori da servizi e capitali. Se non accompagnata da investimenti infrastrutturali e sociali, questa divaricazione



potrebbe accentuare le disuguaglianze immobiliari e ridurre la coesione del mercato.
Punti chiave

- Burocrazia e incertezza procedurale: tempi lunghi e regole interpretate in modo difforme; gap tra semplificazioni formali e prassi effettive.
- Infrastrutture e mobilità: rete disomogenea tra quadranti; senza upgrade la città non può espandere valore oltre il centro.
- Obsolescenza e rischio ESG: grande parte dello stock richiede riqualificazioni costose; rischio di perdita di valore patrimoniale e creditizio.
- Fattori macro e rischio percepito: tassi, costi e volatilità pesano sulle marginalità; Roma sconta un differenziale di rendimento rispetto ad altri mercati italiani.
- Polarizzazione territoriale: crescente divario centro-periferia; rischio di esclusione immobiliare e sociale di intere aree urbane.
- Offerta rigida e patrimonio pubblico: scarsità di grandi aree libere, frammentazione proprietaria, Stato e enti pubblici ancora maxi-tenant con gestione poco efficiente.

9) IL RUOLO DEI DOTTORI COMMERCIALISTI NEL MERCATO IMMOBILIARE E DELLE COSTRUZIONI

Le interviste convergono su un messaggio chiaro: il Dottore Commercialista è, o dovrebbe diventare sempre di più, la regia tecnico-finanziaria che accompagna l'intera vita dell'operazione immobiliare - dall'ideazione alla gestione, dalla strutturazione alla valorizzazione.

Gli operatori lo considerano un interlocutore di fiducia, capace di unire competenze giuridiche, fiscali e finanziarie, ma osservano anche che la categoria deve compiere un salto culturale: da professione dell'adempimento a professione dell'orientamento e della progettazione strategica. Nella fase di origination, il commercialista è visto come la figura chiave nella scelta dei veicoli giuridici e societari, nella definizione della governance e nella pianificazione fiscale e patrimoniale per famiglie, imprese e investitori istituzionali. È colui che traduce il progetto in un business plan credibile, completo di DSCR, covenant e analisi di scenario, rendendolo bancabile e leggibile dal sistema finanziario.

Nella due diligence e nella strutturazione, il commercialista agisce come garante di trasparenza. Coordina verifiche contabili e fiscali, conduce valutazioni economico-finanziarie (DCF, multipli, sensitivity), cura i flussi informativi verso banche e fondi, e presidia le operazioni straordinarie, dalle acquisizioni ai turnaround.

Diversi interlocutori sottolineano che la sua presenza dà "certezza numerica" in un mercato dove la documentazione e i dati spesso mancano di standardizzazione.

Durante l'execution, il suo ruolo evolve in quello di controllore e facilitatore: monitoraggio economico-finanziario, rispetto dei covenant, gestione dei flussi di cassa, compliance a incentivi e normative ESG, controllo dei costi e dei contratti di appalto. È la figura che assicura continuità tra la fase di progettazione e quella operativa, mitigando i rischi e garantendo la trasparenza verso i finanziatori e gli stakeholder.

Un ambito emergente, più volte citato dagli intervistati, è quello del dialogo pubblico-privato. I



commercialisti possono supportare la Pubblica Amministrazione e i grandi tenant istituzionali nella valorizzazione del patrimonio immobiliare pubblico, nella costruzione di modelli costo/beneficio, nella predisposizione di partenariati pubblico-privato e nel reporting economico e di impatto. La loro competenza può contribuire a rendere più efficienti i processi di dismissione, valorizzazione e investimento del patrimonio dello Stato.

Infine, gli operatori invitano la categoria a posizionarsi in prima linea sulle nuove frontiere del settore: sostenibilità, digitalizzazione e finanza alternativa.

Il Dottore Commercialista è chiamato ad accompagnare imprese e investitori nella transizione ESG, nella rendicontazione di sostenibilità e nell'accesso a bonus e incentivi; a dialogare con il mondo del fintech e del crowdfunding interpretandone la normativa; e a diventare un ponte di fiducia tra capitale paziente e progetti immobiliari.

Il potenziale della professione, però, resta in parte inespresso. Gli operatori auspicano un'evoluzione verso un modello di consulenza integrata, capace di coordinare team multidisciplinari con ingegneri, architetti, energy manager e urbanisti.

La forza del commercialista - competenza economico-finanziaria, indipendenza, fiducia sociale - può diventare il fulcro di un ecosistema in cui la trasparenza e la sostenibilità siano elementi centrali della competitività.

Punti chiave

- Regia tecnico-finanziaria: coordinamento dei veicoli societari, governance, pianificazione fiscale e patrimoniale, business plan e bancabilità dei progetti.
- Due diligence e transazioni: analisi contabili e fiscali, valutazioni, strutturazione contrattuale, reporting verso banche e fondi, presidio di operazioni straordinarie.
- Execution e compliance: monitoraggio costi, controllo covenant, gestione incentivi e bonus edilizi, verifica ESG e reporting economico-finanziario.
- Dialogo pubblico-privato: supporto alla PA e ai grandi tenant istituzionali nella valorizzazione del patrimonio, nei PPP e nelle analisi costo/beneficio.
- Innovazione e sostenibilità: assistenza nella transizione ESG, accesso a incentivi, interpretazione normativa per fintech e crowdfunding, collegamento tra capitale paziente e progetti reali.
- Evoluzione della professione: da consulenti dell'adempimento a registi per la creazione del valore.

10) CONCLUSIONI E RINGRAZIAMENTI

Questo volume nasce da un esercizio semplice, ma non scontato: ascoltare.

Abbiamo raccolto trentacinque voci - operatori, istituzioni, investitori, costruttori, analisti - che ogni giorno costruiscono e interpretano il mercato immobiliare romano. Ne è emersa un'immagine nitida, a tratti incoraggiante, a tratti impietosa: Roma è un mercato vivo ma complesso,



pieno di potenzialità e di fragilità strutturali. E soprattutto, è un mercato che chiede competenza, trasparenza e visione.

Il primo insegnamento, per noi Dottori Commercialisti, è che non basta più essere i custodi della regolarità, serve diventare registi del valore. Le imprese e le istituzioni che abbiamo incontrato non chiedono solo consulenza fiscale o contabile; chiedono una guida capace di tradurre i progetti in numeri, i numeri in decisioni e le decisioni in risultati misurabili.

Questo è il vero spazio professionale che ci attende il passaggio dalla gestione alla direzione, dall'adempimento alla strategia.

Il secondo insegnamento è che la competenza, da sola, non basta. Occorre costruire reti di fiducia tra professionisti, investitori, pubblica amministrazione e cittadini.

Il mercato immobiliare è un ecosistema e il commercialista, con la sua visione economico-finanziaria, può essere il mediatore naturale tra capitale e territorio, tra logica del profitto e logica dell'impatto. Ma per esserlo, deve saper dialogare con mondi che tradizionalmente gli sono lontani: l'urbanistica, l'ambiente, la finanza alternativa, la tecnologia, la governance pubblica.

Il terzo insegnamento è forse il più scomodo, ma anche il più vero: come categoria dobbiamo imparare a misurarci con la realtà del cambiamento. Abbiamo una straordinaria reputazione tecnica, ma spesso comunichiamo poco e arriviamo tardi ai tavoli dove si decide. Questo progetto, nato come osservatorio, può diventare anche laboratorio permanente; un luogo dove la conoscenza professionale si traduce in proposta e in azione, a servizio della città e del suo sviluppo sostenibile.

Desideriamo ringraziare tutti gli intervistati che, con spirito costruttivo e spesso con coraggio, hanno condiviso le proprie esperienze e opinioni. Le loro parole non vanno archiviate, ma trasformate in linee guida operative per i professionisti e per l'Ordine; formazione su finanza immobiliare, ESG, digitalizzazione, valorizzazione del patrimonio pubblico, partenariati pubblico-privati.

Questo lavoro dimostra che quando la professione ascolta, studia e si espone, cresce.

Non è un punto d'arrivo, ma un punto di ripartenza: per Roma, per i suoi operatori, e per noi Dottori Commercialisti che vogliamo continuare ad essere non solo testimoni, ma protagonisti del suo futuro.

OSSERVATORIO IMMOBILIARE ODCEC ROMA:

Gottardo Casadei (Presidente)
Christian Bianchi (Vicepresidente)
Roberto Longo
Francesca Pannella
Anna Wrzesien



LE INTERVISTE DELL'OSSEVATORIO IMMOBILIARE



**CONFININDUSTRIA
ASSOIMMOBILIARE**

DAVIDE ALBERTINI PETRONI

1) Sintesi cv personale e professionale

Davide Albertini Petroni nasce a Roma nel 1962. Laureato in Ingegneria Civile, da gennaio 2024 è nominato Amministratore Delegato e Direttore Generale di COSTIM Group, gruppo industriale focalizzato sullo sviluppo immobiliare e sul general contracting, con investimenti immobiliari pari a circa 800 milioni e un fatturato consolidato di oltre 400 milioni di euro.

Dal 2009 al 2023 è stato Managing Director di Risanamento SpA, società immobiliare di property e development quotata alla Borsa di Milano, e Amministratore Delegato delle società controllate del gruppo. In precedenza, è stato Direttore delle società controllate della divisione Real Estate presso IPI Spa, società immobiliare del Gruppo Fiat. Fino al 2000, ha operato in primarie società di costruzioni, occupandosi della realizzazione di infrastrutture e edifici privati in Italia e in Europa.

Da luglio 2018 a luglio 2021 è stato Presidente di Urban Land Institute Italy. Da luglio 2023 è Presidente di Confindustria Assoimmobiliare. Davide Albertini Petroni è padre di tre figli.

2) La realtà di Confindustria Assoimmobiliare

Fin dalla sua fondazione nel 1997, Confindustria Assoimmobiliare rappresenta gli operatori e gli investitori istituzionali del real estate attivi in Italia, quali: SGR immobiliari, Siiq, fondi immobiliari, primari istituti bancari, compagnie assicurative, i più importanti developer italiani e internazionali, le società pubbliche che gestiscono grandi patrimoni immobiliari, le società dei servizi immobiliari, della consulenza, dei servizi legali. Aderiscono inoltre a Confindustria Assoimmobiliare anche associazioni tra imprese o tra professionisti, fondazioni, enti e istituzioni che abbiano interessi riconducibili al mercato immobiliare per affinità, complementarità o raccordo economico.

3) Il rapporto della sua Associazione con Roma

Confindustria Assoimmobiliare, con i suoi numerosi Associati impegnati a rispondere alle trasformazioni della città, rappresenta un osservatorio privilegiato sulle sfide future che riguardano Roma.

L'Associazione supporta l'amministrazione romana nell'individuazione di misure urgenti per segnare un vero cambio di passo per la città. Questo include nuovi approcci ai progetti di rigenerazione urbana, da considerare come pilastri dello sviluppo economico e sociale. Attraverso il dialogo pubblico-privato, Confindustria Assoimmobiliare crede sia possibile lavorare sulle



priorità di sviluppo sostenibile del territorio, definendo le aree da sviluppare, favorendo il riutilizzo del patrimonio dismesso e individuando gli specifici interventi di riqualificazione.

4) Il mercato immobiliare di Roma nel prossimo futuro

Opportunità da cogliere:

- Collaborazione tra investitori immobiliari e amministrazioni pubbliche

La prospettiva più interessante per il mercato immobiliare romano è rappresentata dalla costruzione di un dialogo aperto e continuo tra investitori e amministrazioni pubbliche. In altre capitali europee, questa collaborazione ha portato risultati concreti, attirando investimenti significativi e competenze strategiche. Anche a Roma, si può immaginare uno sviluppo integrato tra questi soggetti, volto a favorire nuovi paradigmi urbani come, a esempio, la realizzazione di quartieri in grado di offrire servizi di qualità in tempi brevi.

- Rigenerazione urbana e sostenibilità come chiavi di rilancio

La rigenerazione urbana non riguarda solo la trasformazione fisica delle aree, ma risponde anche a necessità sociali ed economiche attuali: pensiamo ai giovani, agli studenti, alle famiglie e agli anziani, categorie spesso escluse dal mercato abitativo tradizionale. Roma ha l'opportunità di promuovere spazi di *co-living*, *co-working* e altre soluzioni ibride, in cui le funzioni si intrecciano rispondendo ai nuovi stili di vita e migliorando la qualità urbana.

La città ha ottime potenzialità in un'ottica di innovazione, con la possibilità di intervenire sul patrimonio immobiliare energeticamente meno efficiente; grazie alla crescente richiesta di sostenibilità, la città può attirare investitori che abbiano come obiettivo una trasformazione integrata, che valorizzi il contesto sociale e ambientale di ogni intervento.

- Fondamentali economici e attrattività internazionale

Roma rimane tra le città più attraenti a livello mondiale: è conosciuta per la sua qualità della vita, l'immenso patrimonio culturale, l'elevato numero di spazi verdi, oltre a un basso consumo di suolo rispetto ad altre città europee. Anche dal punto di vista economico, il mercato immobiliare romano è interessante, con tempi di recupero degli investimenti immobiliari più rapidi rispetto a molte altre città europee. Roma può e deve aspirare a competere a livello internazionale per attirare grandi aziende, investitori e nuovi residenti.

Minacce da gestire:

- Regolamentazione rigida e complessità amministrativa

Una dei principali limiti per lo sviluppo del mercato immobiliare romano è rappresentato dalla rigidità di alcune normative, che spesso rendono difficile adattarsi rapidamente alle nuove esigenze di mercato. La rigenerazione urbana richiede flessibilità per rispondere alla domanda di spazi multifunzionali, come i complessi che integrano abitazioni, uffici e spazi per servizi. Per affrontare questa sfida, è necessario che le amministrazioni favoriscano un approccio che permetta di adattare gli spazi agli usi più utili per la comunità. Inoltre, è essenziale integrare queste regole senza perdere di vista la sostenibilità economica dei progetti. Gli investitori devono poter contare su un contesto normativo chiaro e stabile, dove siano garantite trasparenza e semplicità nei rapporti tra pubblico e privato. Solo così si può incentivare un mercato immobiliare competitivo e in grado di attirare capitali istituzionali, favorendo allo stesso tempo



il benessere e la qualità della vita per chi vive e lavora in città.

- Sfida della mobilità e investimenti infrastrutturali

Roma è una città estremamente estesa, con una densità abitativa relativamente bassa e un sistema di trasporti che fatica a rispondere alle esigenze moderne. Per rendere Roma competitiva, è fondamentale investire nella mobilità e in infrastrutture che possano ricucire le fratture urbane. Occorre rendere più accessibili le aree periferiche, incentivando una distribuzione equilibrata di funzioni e servizi su tutto il territorio. I grandi eventi - come il Giubileo del 2025 - possono offrire un'occasione per migliorare il sistema di trasporti e rendere Roma più competitiva.

- Valorizzazione del patrimonio pubblico

Un'altra sfida è rappresentata dalla difficoltà nel promuovere grandi progetti di rigenerazione urbana, in particolare nei grandi complessi pubblici ormai in disuso. Se Roma riuscirà a semplificare i processi e a creare un contesto regolamentare moderno e favorevole, potrà sbloccare ingenti capitali e dare avvio a una stagione di crescita che valorizzi le sue straordinarie potenzialità, sia per gli abitanti sia per i futuri investitori.

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

I Dottori Commercialisti possono fornire un importante supporto agli operatori del mercato immobiliare, offrendo consulenza fiscale e strategica in grado di aiutare le imprese nella gestione economica e finanziaria, l'ottimizzazione fiscale e la conformità normativa.

La loro esperienza è utile anche in operazioni più complesse, come quelle di valorizzazione immobiliare e rigenerazione urbana, attraverso una pianificazione finanziaria strutturata e attenta agli obiettivi degli investitori e del mercato.

Intervista pubblicata a Novembre 2024

Autori delle interviste

Gottardo CASADEI (Presidente), Walter BIANCHI (Vice Presidente), Roberto LONGO, Francesca PANNELLA, Anna WRZESIEN.



LE INTERVISTE DELL'OSSEVATORIO IMMOBILIARE



Global
Investors

OFER ARBIB

1) Sintesi cv personale e professionale

Ofer Arbib nasce in Israele nel 1965. Dopo aver lavorato all'estero per diversi anni si stabilisce in Italia nel 2000, anno in cui lancia il portale immobiliare casaclick.it, ceduto al Gruppo Pirelli con cui ha collaborato. Alla fine del 2001 diviene CEO di Elitrade, società fondata nel 1996 a Milano, alla guida della quale promuove valutazioni, acquisizioni, dismissioni e frazionamenti di numerosi portafogli immobiliari. Nel 2005 Elitrade diviene Colliers Elitrade, oggi Colliers international Italia S.p.A., società tra i principali player internazionali nei servizi di advisory immobiliare, di cui Arbib è CEO per 8 anni. Nel 2012, insieme ad altri soci, Arbib rileva Antirion SGR S.p.A., oggi Colliers Global Investors SGR S.p.A. divenendo CEO nel maggio del 2018.

2) La realtà di Colliers Global Investors SGR S.p.A.

È una delle società leader nel settore dei servizi professionali e nella gestione degli investimenti in ambito immobiliare.

Il nostro storico impegno a operare con integrità e la mentalità collaborativa hanno come risultato il successo a lungo termine e la capacità di offrire valore in maniera eccezionale ai nostri clienti e agli investitori in tutto il mondo.

Con sedi operative nelle città di Milano e Roma. La forza lavoro ammonta a circa un organico di 130 persone.

Ciò che ci distingue non è quello che facciamo, ma come lo facciamo. Attriamo talenti e facciamo crescere i leader nel settore, consentendo loro di pensare e agire in modo diverso per ottenere risultati eccezionali.

3) Il rapporto della sua Azienda con Roma

La società è presente nel mercato romano con un ufficio operativo in via Leonida Bissolati 76 e un organico di circa 24 persone.

Colliers a Roma offre un portafoglio completo di servizi immobiliari a conduttori, proprietari, investitori e sviluppatori declinati su scala locale, regionale e nazionale.

4) Il mercato immobiliare di Roma nel prossimo futuro

Il mercato immobiliare a Roma è sempre stato un'area di grande interesse per gli investitori, i proprietari di case e gli acquirenti.

Le tendenze del mercato nel corso del 2023 sono state influenzate da una serie di fattori, come la ripresa economica e l'interesse degli investitori esteri.



5) Opportunità da cogliere

Il mercato immobiliare romano risulta carente di immobili di qualità sia ad uffici che nel settore Hospitality specialmente nel centro della città. Mancano anche unità residenziali e studentatili.

- Creazione di prodotto di alta qualità può generare un incremento della domanda di uffici e quindi del take up.
- Innalzare l'offerta del settore alberghiero può aumentare l'afflusso turistico di qualità generando aumento del PIL.
- Roma offre un mercato primario meno saturo rispetto a Milano.
- Utilizzare l'attrattiva turistica della città per alberghi e residenziale per attrarre investitori sia istituzionali che privati specialmente stranieri.
- Ristrutturare immobili datati in chiave ecologica sia residenziale che uffici.
- Rispondere alla crescente domanda di posti letto per studenti universitari ancora molto carenti a Roma.
- Cogliere l'onda dello sviluppo delle infrastrutture in corso per il giubileo e grazie al PNRR

6) Minacce da gestire

- Carenza di immobili da sviluppare/ristrutturare a prezzi sostenibili
- Lungaggini burocratiche per l'ottenimento dei permessi a costruire e cambi di destinazioni d'uso. Questo comporta una tempistica incerta per gli investitori dal momento in cui comprano l'immobile fino all'uscita dell'operazione.

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

Supportare la crescita dell'economia della capitale a fronte di investimenti mirati nelle varie asset class.

Sensibilizzare l'amministrazione per velocizzare e snellire le procedure di rilascio permessi/cambi destinazione.

Proporre, data la peculiarità e la conoscenza della materia fiscale, agevolazioni che attraggano investimenti per tessuto immobiliare della città.

Intervista pubblicata a Dicembre 2024

Autori delle interviste

Gottardo CASADEI (Presidente), Walter BIANCHI (Vice Presidente), Roberto LONGO, Francesca PANNELLA, Anna WRZESIEN.



LE INTERVISTE DELL'OSSEVATORIO IMMOBILIARE



FRIMM
GRUPPO IMMOBILIARE

ROBERTO BARBATO

1) Sintesi cv personale e professionale

Roberto Barbato nasce a Castellammare di Stabia nel 1958. Dopo gli studi da geometra si avvicina al mercato dei servizi immobiliari in qualità di responsabile commerciale di Tecnocasa. A seguito degli eccellenti risultati raggiunti e, mosso dal desiderio di innovare e sperimentare quanto imparato, si mette in proprio e crea – con un gruppo di fidati collaboratori ancora oggi al suo fianco – un brand di servizi del tutto nuovo, che oltre a esser di supporto agli agenti immobiliari prevedesse anche lo sviluppo di progetti di edilizia destinati a una commercializzazione fully digital: nel 2000 nasce così Frimm.

2) La realtà di Frimm S.p.A.

Nei suoi 25 anni di storia, Frimm Spa si è affermata in Italia come realtà specializzata nelle open solutions per professionisti immobiliari, imprese e privati.

L'azienda è infatti passata da essere franchisor di tre diverse linee di prodotto per agenti immobiliari (FRIMM Franchising, REplat Franchising e FRIMM Academy) a implementare una divisione dedicata alla gestione di immobili commerciali (FRIMM Pistone), e una riservata agli investimenti e allo sviluppo immobiliare (FRIMM Real Estate Investing), branch che oggi vanta un track record di 630 unità abitative progettate, sviluppate e commercializzate.

FRIMM è anche provider del più grande e diffuso sistema di gestione immobiliare, Listing+, la più utilizzata piattaforma Multiple Listing Service con CRM integrato mai apparsa sul mercato immobiliare italiano. Grazie al successo e alla diffusione capillare di questo software, FRIMM vanta il terzo network immobiliare in Italia per numero di professionisti aderenti, con circa 2.700 agenti immobiliari operativi.

3) Il rapporto della sua Azienda con Roma

Fimm Spa è presente nel mercato romano con la sede nazionale in via Ferdinando di Savoia, a due passi da Piazza del Popolo, in cui lavorano circa 80 persone dislocate nei vari settori già citati. Inoltre ha sedi nelle principali città italiane, in particolare a Milano, Napoli, Salerno, Palermo. Senza alcun dubbio, Roma rappresenta la città con la più alta concentrazione di agenzie immobiliari appartenenti al network, con un totale di circa 270 uffici.

4) Il mercato immobiliare di Roma nel prossimo futuro

Il mercato immobiliare di Roma continua a essere un punto di riferimento strategico per il settore, grazie alla sua dinamicità e alla costante domanda abitativa.



Negli ultimi anni a Roma, il settore delle costruzioni ha subito un'evoluzione profonda, trainata dall'attenzione crescente verso i principi ESG. La nuova proposta abitativa non è più semplicemente il risultato di progetti ingegneristici e architettonici, ma rappresenta un vero e proprio strumento di trasformazione per un futuro più sostenibile. L'integrazione dei criteri ESG nei processi di sviluppo e nelle strategie aziendali sta contribuendo a rendere le città più vivibili, inclusive e rispettose dell'ambiente. Nel settore dello sviluppo immobiliare, Frimm ha scelto di concentrarsi sulla riqualificazione di aree dismesse o degradate, con l'obiettivo di rigenerare il tessuto urbano senza consumare nuovo suolo né demolire edifici di valore storico o culturale. Attraverso la divisione Real Estate Investing privilegiamo interventi su spazi già costruiti, spesso abbandonati da anni, per convertirli in ambienti moderni e sostenibili. Questo approccio non solo migliora la qualità urbana, ma tutela anche il patrimonio ambientale.

Nello scenario appena descritto, uno dei principali driver di crescita è rappresentato dalla rigenerazione urbana. A Roma sono previsti interventi di riqualificazione in diverse aree, che contribuiranno ad aumentare l'attrattività di alcuni quartieri e a offrire nuove opportunità di investimento. Il segmento del lusso e delle seconde case sta registrando un interesse crescente, sia da parte di acquirenti italiani che internazionali, grazie alla percezione della Capitale come città di grande valore storico e culturale.

Altra opportunità da cogliere è certamente rappresentata dal crescente flusso turistico e dall'aumento della domanda di affitti a medio e lungo termine, soprattutto da parte di studenti e lavoratori fuori sede, rappresentano un'importante opportunità. L'evoluzione della normativa sugli affitti brevi potrebbe stabilizzare questo mercato, rendendolo ancora più attrattivo per gli investitori immobiliari.

Così come anche la maggiore attenzione alla sostenibilità e agli incentivi per la riqualificazione energetica continueranno a generare interesse per gli interventi di ristrutturazione e per l'acquisto di immobili con standard energetici elevati.

Di contro, fra le 'minacce' possibili da gestire, c'è da dire che nel mercato immobiliare romano, la burocrazia e la lentezza nelle autorizzazioni urbanistiche restano fattori che incidono sulla rapidità delle transazioni e sullo sviluppo di nuovi progetti. Inoltre, il rischio di una bolla immobiliare in alcuni quartieri con forte domanda, come il centro storico e le zone semicentrali più richieste, potrebbe ridurre l'accessibilità al mercato per molte famiglie, rallentando il turnover degli immobili a causa dell'eccessivo rialzo dei prezzi. Se non accompagnato da adeguati investimenti in infrastrutture e servizi, il fenomeno della crescita urbana nelle zone periferiche potrebbe generare un effetto negativo sul valore degli immobili, con un divario sempre più marcato tra centro e periferia.

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

I Dottori Commercialisti rivestono un ruolo strategico nel mercato immobiliare, fungendo da figure chiave nell'ottimizzazione e nella gestione delle operazioni finanziarie e fiscali legate agli investimenti immobiliari. La loro competenza è fondamentale sia per i privati che per le aziende come Frimm, poiché forniscono consulenza qualificata su diversi aspetti determinanti per il buon esito delle transazioni.

Intervista pubblicata a Marzo 2025

Autori delle interviste

Gottardo CASADEI (Presidente), Walter BIANCHI (Vice Presidente), Roberto LONGO, Francesca PANNELLA, Anna WRZESIEN.



LE INTERVISTE DELL'OSSEVATORIO IMMOBILIARE



Promoting
Construction intelligence
since 1962

LORENZO BELLICINI

1) Sintesi cv personale e professionale

Lorenzo Bellicini (1957), esperto in economica delle costruzioni e di trasformazioni urbane e territoriali; si è laureato in architettura all'Università di Venezia ed è Direttore e Amministratore delegato di CRESME Ricerche.

2) La realtà di CRESME Ricerche Spa

CRESME Ricerche Spa è una società attiva nel settore delle costruzioni, nell'analisi delle trasformazioni urbane e territoriali e nel mercato immobiliare, parte del gruppo CRESME nato nel 1962, con sedi operative nelle città di Roma e di Venezia. CRESME dalla sua fondazione ha svolto attività di studio e di ricerca per le principali istituzioni italiane, nazionali e territoriali e per gli operatori privati del mercato divenendo un importante momento di incontro per il mondo delle costruzioni.

Tra le principali attività svolte dal Centro si menziona il "Rapporto Congiunturale e Previsionale del mercato delle costruzioni" e la fondazione e partecipazione al network Euroconstruct, che con altri 18 rilevanti partner di altrettanti paesi europei che analizza semestralmente le dinamiche del mercato delle costruzioni in Europa. Nell'ambito delle sue attività CRESME si occupa anche delle analisi del mercato immobiliare, delle previsioni della domanda e dei suoi comportamenti. Alla base delle attività del CRESME sta la qualità del gruppo stabile di esperti che vi lavora e gli importanti sistemi informativi originali di cui dispone.

3) Il rapporto della sua Azienda con Roma

CRESME spa è una società romana e ha la sua sede principale in piazza Mincio 2 a Roma.

4) Il mercato immobiliare di Roma nel prossimo futuro

Il mercato immobiliare a Roma è sempre stato un'area di grande interesse per gli investitori, i proprietari di case e gli acquirenti.

Le tendenze del mercato nel corso del 2023 sono state influenzate da una serie di fattori, come la ripresa economica e l'interesse degli investitori esteri.

5) Il mercato immobiliare di Roma nel prossimo futuro

Opportunità da cogliere

Le potenzialità di Roma nei prossimi anni sono importanti su vari piani economici e tecni-



co-culturali che vanno ben oltre quelli turistici. In sostanza se guardiamo alle varie fasi cicliche dello sviluppo urbano, dopo la significativa stagnazione negli anni 2000, -fase che è seguita in negativo all'importante dinamica di crescita e di ruolo vissuta da Roma nella seconda metà degli anni '90-, possiamo sostenere che i prossimi dieci-quindici anni saranno segnati dal "ritorno di Roma". Naturalmente non tutto è scontato ma possiamo dire che le condizioni, le opportunità e l'attenzione degli investitori nazionali e internazionali, in sostanza il "sentiment" per la Capitale è crescente. Questo potrà influire sul mercato immobiliare con una domanda crescente nei prossimi anni.

Minacce da gestire

Certo sulla base di quello che sta succedendo a livello internazionale, con gli effetti e i rischi che la politica dei dazi sta disegnando, anche lo scenario di oggettive opportunità per Roma a cui abbiamo fatto riferimento presenta minacce esogene di contesto pesanti e rispetto alle quali ad oggi è veramente difficile disegnare un quadro previsionale. Quindi le potenzialità ci sono, ma abbiamo bisogno di capire come si risolverà la "partita dei dazi" tra USA e Europa. Oggi l'indice di incertezza, come ha detto recentemente la direttrice del FMI, è "uscita dai grafici". E se c'è una cosa di cui chi investe ha bisogno è un po' di certezza. Allo stesso temo però la casa, in fasi di incertezza, è importante. In questo scenario l'amministrazione ha un ruolo importante sul tema della certezza delle decisioni e sui tempi di queste. L'investitore ha bisogno di decisioni e tempi certi. Inoltre va detto che con il ritorno di temi critici come "la domanda abitativa che fatica a trovare risposta dal mercato" e con l'aumento dei costi di costruzione e dell'affitto, si presentano condizioni più complesse a cui dare risposta in termini di edilizia popolare, edilizia sociale e edilizia di mercato. Servono in sostanza nuove modalità di definizione delle politiche e delle regole del mercato.

6) 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 può essere importante sul piano della crescita della correttezza, della trasparenza nei comportamenti di mercato e delle reali condizioni di mercato.

Intervista pubblicata a Settembre 2025

Autori delle interviste

Gottardo CASADEI (Presidente), Walter BIANCHI (Vice Presidente), Roberto LONGO, Francesca PANNELLA, Anna WRZESIEN.



LE INTERVISTE DELL'OSSEVATORIO IMMOBILIARE



PAOLO BENEDETTO

1) Sintesi cv personale e professionale

Paolo Benedetto, nato a Pinerolo (TO) nel 1984, è attualmente Direttore Generale del Gruppo IPI, carica che ricopre dall'aprile 2025. Siede altresì nel board di diverse società dello stesso Gruppo, tra cui IPI Agency e IPI Management Services.

Dopo la laurea triennale in Economia dei Mercati e degli Intermediari Finanziari e il Master of Science in Finance, entrambi conseguiti presso l'Università Bocconi di Milano, ha iniziato la sua carriera nel 2008 in qualità di analista finanziario nel Gruppo Arcotecnica, acquisito nel maggio 2017 dal Gruppo IPI. Da allora ha ricoperto incarichi di responsabilità crescente all'interno del Gruppo, tra cui quello di Advisory & Valuation Director in IPI Management Services e quello di Chief Strategy & Development Officer del Gruppo IPI.

Con una forte expertise nell'ambito della finanza immobiliare, è altresì Professore a contratto di real estate finance presso l'Università Bocconi e la SDA Bocconi School of Management. Autore di numerosi articoli e pubblicazioni, ha pubblicato due libri nell'ambito delle valutazioni immobiliari: «Valutazione Immobiliare – Metodologie e casi», Giacomo Morri & Paolo Benedetto, EGEA, 2017 e «Commercial Property Valuation: Methods and Case Studies», Giacomo Morri & Paolo Benedetto, Wiley 2019.

Membro e Registered Valuer RICS, ha fatto parte del board di RICS Italia dal 2016 al 2022. Siede attualmente nel Consiglio Generale di Assoimmobiliare.

2) La realtà del Gruppo IPI

Il Gruppo IPI (www.ipi-spa.com) è una Real Estate Management & Property Company: una società di servizi immobiliari con un patrimonio immobiliare proprio. Il Gruppo è operativo lungo tre principali linee di business:

A. la gestione e la valorizzazione del proprio patrimonio immobiliare, diversificato per destinazione d'uso e localizzazione, e composto da importanti immobili a reddito, da aree e complessi in valorizzazione e sviluppo e da immobili oggetto di trading;

B. l'erogazione – a favore di Clienti terzi, istituzionali e non – di servizi immobiliari tecnici (property & facility management, project & construction management, advisory & valuation,



due diligence & studi di fattibilità, progettazione, direzione lavori, gestione condominiale etc.) tramite le società IPI Management Services, IPI Engineering e IPI Condominium e di intermediazione (assistenza in fase di compravendita o locazione di immobili) tramite IPI Agency;

C. la gestione alberghiera ed extra-alberghiera tramite Lingotto Hotels. Ad oggi la società gestisce, in qualità di operatore white label, due hotel a Torino (DoubleTree by Hilton Lingotto e NH Lingotto Congress) per un totale di 380 camere, oltre a due complessi residenziali a Milano per un totale di 37 unità nella formula degli affitti brevi.

Il Gruppo IPI – che oggi conta circa 250 dipendenti e oltre 70 collaboratori – ha sede a Torino ed è presente sul territorio nazionale con proprie filiali dirette a Torino, Milano, Genova, Bologna, Padova, Firenze, Roma, Napoli e Bari.

3) Il rapporto della sua Azienda con Roma

Il Gruppo IPI è presente a Roma con un ufficio in Via Cavour 181/a, dove hanno sede tutte le società di servizi immobiliari del Gruppo (IPI Management Services, IPI Engineering, IPI Condominium e IPI Agency), per un totale di ca. 60 risorse. La presenza locale consente di presidiare non solo le attività per i Clienti sulla Capitale, ma anche in tutto il Centro e Sud Italia. I servizi sono erogati prevalentemente per Clienti istituzionali (quali SGR immobiliari), ma anche per società immobiliari e privati, con un focus sugli immobili di natura commerciale, senza escludere tuttavia anche patrimoni a destinazione residenziale.

4) Il mercato immobiliare di Roma nel prossimo futuro

Opportunità da cogliere

Il mercato di Roma ha un enorme potenziale inespresso, anche e soprattutto considerando l'estensione della città se rapportata, per esempio, a Milano. Se è vero che quest'ultima rappresenta il principale centro economico e finanziario a livello italiano e, pertanto, ha beneficiato nell'ultimo decennio di una forte crescita delle imprese alla ricerca di spazi a uso terziario, che hanno trainato a loro volta il mercato residenziale, Roma ha un patrimonio storico-artistico e culturale straordinario, oltre a essere il centro amministrativo e politico del Paese. Il mercato turistico-ricettivo e, di conseguenza, lo sviluppo o la riqualificazione di immobili a uso alberghiero ha certamente beneficiato di questi fattori, ma vi sono ancora ampi spazi di crescita. Anche lo stock a uso terziario e residenziale è obsoleto – in termini funzionali ed energetici, mentre è sempre più elevata la domanda di spazi di qualità da parte di investitori e utilizzatori finali.

Minacce da gestire

Le principali minacce sono rappresentate dalla burocrazia, dall'incertezza sui tempi di sviluppo e da infrastrutture non adeguate. Anche sfruttando i fondi PNRR, su quest'ultimo fronte si stanno compiendo dei passi avanti, ma permangono le difficoltà logistiche di una città che non agevola gli spostamenti e, di conseguenza, l'accessibilità agli immobili. Il vero tallone d'Achille – che allontana gli investitori nazionali e internazionali – è tuttavia rappresentato da un sistema amministrativo che non agevola gli sviluppi e le riqualificazioni immobiliari, con un'incertezza in termini di tempi e costi che mal si concilia con le esigenze di chi ha necessità di un ritorno sul proprio investimento.



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

I Dottori Commercialisti possono avere sicuramente un duplice ruolo nel supporto allo sviluppo del mercato immobiliare. Da un alto, tenuto conto del loro ruolo istituzionale, possono sensibilizzare la Pubblica Amministrazione nella semplificazione dei processi burocratici. Dall'altro, sono un alleato estremamente prezioso nel configurare ed efficientare le strutture economico-finanziarie e fiscali per gli investitori.

Intervista pubblicata a Ottobre 2025

Autori delle interviste

Gottardo CASADEI (Presidente), Walter BIANCHI (Vice Presidente), Roberto LONGO, Francesca PANNELLA, Anna WRZESIEN.



LE INTERVISTE DELL'OSSEVATORIO IMMOBILIARE

Investire



DOMENICO BIOTTA

1) Sintesi cv personale e professionale

Laureato in Economia e Commercio presso l'Università degli Studi di Roma "La Sapienza", ha oltre 30 anni di esperienza nel Real Estate e Finance avendo ricoperto ruoli di responsabilità in ambito Advisory, Property, Asset e Fund Management presso primari operatori immobiliari nazionali ed internazionali. Nel 1991, dopo aver prestato servizio come Ufficiale di complemento nel Corpo della Guardia di Finanza, inizia il suo percorso di crescita nella consulenza strategica presso Arthur Andersen MBA.

Nel 1995 nel Gruppo Ina Assitalia cura il riassetto degli investimenti e della gestione immobiliare che ha poi portato alla costituzione della prima Property Company quotata sul mercato italiano - Unim S.p.A. Tra il 1999 ed il 2009 è in Pirelli Real Estate con ruoli di responsabilità nelle aree del Property e del Fund Management. Nel 2009 entra in Investire SGR SpA nel ruolo di Direttore Generale per poi rivestire anche il ruolo di Consigliere esecutivo. Coniugato e padre di due figli.

2) La realtà di Investire SGR

Investire SGR è una società di gestione del risparmio indipendente attiva da oltre 20 anni nel settore immobiliare specializzata nelle attività di asset e investment management con una spiccata capacità su progetti di riqualificazione e rigenerazione urbana.

La società gestisce attualmente un patrimonio di circa 7,5 Miliardi di Euro distribuiti su 60 tra Fondi e Sicaf immobiliari riconducibili a oltre 180 investitori istituzionali nazionali ed internazionali. I principali progetti su cui la società è attiva riguardano il Living in tutte le sue declinazioni quali il Residenziale a reddito, le valorizzazioni finalizzate alla vendita frazionata, lo Student accommodation, il Senior housing e le Residenze sanitarie assistenziali. Nei mercati tradizionali è attiva nel settore degli Uffici e del Retail, dell'Hospitality, e della logistica. Da oltre 15 anni ha sviluppato una linea di attività a supporto delle Istituzioni finanziarie nella valorizzazione di asset distressed nel settore residenziale, industriale ed artigianale.

3) Il rapporto della sua Azienda con Roma

La Società ha il proprio Headquarter a Roma con un organico di 100 dipendenti su un totale di 140. Gli azionisti di maggioranza hanno un forte radicamento sulla Capitale che da sempre rappresenta uno dei principali mercati di interesse rappresentando circa il 30% dei progetti e delle masse in gestione con un focus sul settore del Living, degli uffici e dell'Hospitality.

Al fine di agevolare e supportare lo sviluppo della Capitale Investire si è resa promotrice insieme ad altre due SGR (Dea Capital e Fabrica) di una Fondazione (Fondazione Roma REgeneration) che oggi conta 12 soci istituzionali che stanno collaborando su diverse linee progettuali per formu-



lare proposte e progetti concreti per lo sviluppo della città di Roma www.romaregeneration.it. Roma rimane una delle principali città sulle quali la Società intende investire nei prossimi anni proprio in quanto ne riconosce il potenziale ancora inespresso.

4) Il mercato immobiliare di Roma nel prossimo futuro

Roma è dimensionalmente il mercato più esteso d'Italia ed anche il più rilevante per numero di transazioni. Guardando ai valori Milano rimane però la città più rilevante per investimenti ed anche su base comparativa territoriale la più dinamica (il territorio di Milano è pari a circa 1/8 di quello della Capitale). L'andamento dei prezzi di Roma ha sofferto i limiti strutturali della città e la sua bassa attrattività anche a ragione della particolare vetusta dello stock edilizio e la carenza di infrastrutture soprattutto al servizio della mobilità urbana. Siamo convinti che i processi di trasformazione in corso e le opportunità offerte dalla rigenerazione urbana siano una opportunità da non perdere per sfruttare il vantaggio competitivo che la Capitale può ancora esprimere diventando nuovamente un polo di attrazione grazie alle qualità storiche, artistiche, culturali e sociali.

Nei percorsi di trasformazione le minacce sono essenzialmente riconducibili alla discontinuità programmatica che deve andare oltre la continuità o discontinuità politica. A prescindere dalla governance politica i piani strategici di una città richiedono decenni per essere implementati. L'alternanza degli ultimi 25 anni ha determinato un sostanziale immobilismo che è stata la principale causa della perdita di competitività della Capitale. E' necessario non perdere l'abbrivio indotto dal PNRR e dal Giubileo 2025 e dare una visione di lungo termine alla città che possa favorire l'interesse degli investitori ed incrementare l'effetto leva tra capitale pubblico e privato.

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

Gran parte del patrimonio immobiliare italiano è riconducibile a proprietà familiari talvolta sottocapitalizzate non in grado di affrontare le sfide di rilevanti progetti di rigenerazione urbana nelle grandi città diventando un freno ai processi di rinnovamento. Riteniamo quindi che i Dottori Commercialisti – figure centrali nel supporto di tali Famiglie anche nei processi di successione generazionale - possano contribuire fattivamente per uno sviluppo del settore supportando i propri clienti verso soluzioni di governance strutturate favorendo la ricerca di soluzioni finanziarie che restituiscano il valore aggiunto che tali patrimoni possono offrire attraverso il contributo di operatori specializzati quali le SGR.

Intervista pubblicata a Settembre 2025

Autori delle interviste

Gottardo CASADEI (Presidente), Walter BIANCHI (Vice Presidente), Roberto LONGO, Francesca PANNELLA, Anna WRZESIEN.



LE INTERVISTE DELL'OSSEVATORIO IMMOBILIARE



gabetti
PROPERTY SOLUTIONS

ROBERTO BUSSO

1) Sintesi cv personale e professionale

Piemontese, di Savigliano (CN) Sposato, padre di due figli: Isabella ed Edoardo.

Laureato in Architettura e con Master Europeo in Real Estate Market & Town Planning, nel 1991 entra in REAG (Real Estate Advisory Group) società del Gruppo American Appraisal, ricoprendo diversi ruoli fino a diventare General Manager dal 2006. Nel 2012 entra nel Gruppo Gabetti con il ruolo di Presidente e Amministratore Delegato di Abaco Servizi, che riveste ancora oggi in Abaco Team, nuova denominazione della società, che opera nella sfera della consulenza tecnica e della gestione di grandi patrimoni immobiliari. Dal 2014 è Amministratore Delegato del Gruppo Gabetti e ricopre cariche in numerose altre società del Gruppo. Dal 2014 è Amministratore Delegato di Patrigest, società di consulenza specializzata in Advisory&Valuation e Presidente della holding Tree Real Estate per lo sviluppo della rete in franchising. Dopo aver già rivestito la carica per due anni, nel 2022 viene nuovamente nominato Amministratore Delegato di Gabetti Agency, società leader nella mediazione immobiliare. È Presidente di Wikicasa, portale immobiliare e Consigliere in Gabetti Lab, società leader in Italia per la gestione sostenibile degli immobili.

Dal 2021 è Vice Presidente vicario di Marchi Storici, associazione delle imprese iscritte al Registro dei marchi Storici di interesse Nazionale del MISE, con lo scopo di promuovere l'importanza strategica dei marchi storici in Italia e nel mondo.

2) La realtà del Gruppo Gabetti

Il nostro Gruppo – oltre settant'anni di attività, quotato in borsa dal 1990, iscritto al registro dei marchi storici italiani – è in Italia l'unico Full Service Provider per l'intero sistema immobiliare, un modello assolutamente distintivo rispetto agli altri operatori. Offriamo consulenza integrata in tutti i settori del Real Estate per soddisfare esigenze e aspettative di privati, aziende e operatori istituzionali. Il nostro sistema organizzativo si fonda sull'integrazione e sul coordinamento delle competenze specifiche di ciascuna società del Gruppo nell'ambito delle seguenti aree: Consulenza, Valorizzazione, Gestione, Intermediazione, Mediazione Creditizia e Assicurativa e Riqualificazione. Siamo l'unico player a disporre di sedi corporate nei maggiori capoluoghi del Paese, con presidio regionale, e a essere presente capillarmente in tutta Italia con le nostre reti in franchising: oltre 700 agenzie immobiliari e 1.300 imprese nell'ambito della riqualificazione.



3) Il rapporto della sua Azienda con Roma

Per noi Roma è molto importante, abbiamo ampliato la nostra sede in viale di Villa Grazioli e attualmente disponiamo di oltre 1.400 mq di ufficio che ospitano più di 100 colleghi. Volevamo creare anche nella capitale, come a Milano, un vero centro operativo del Gruppo per tutte le nostre società, in modo da aumentarne la sinergia e la cooperazione. È, al contempo, un luogo di formazione e di aggregazione per i nostri clienti, i nostri partner e i nostri colleghi che lavorano nelle agenzie in franchising del Gruppo. Inoltre a Roma ho la mia terza casa, dopo Savigliano e Milano, perché trascorro almeno due giorni la settimana nella capitale da più di dieci anni.

4) Il mercato immobiliare di Roma nel prossimo futuro

Roma è la città eterna e, come tale, è per definizione una città che ha un forte attrazione sulle persone, che sia per viverci, per lavorarci o semplicemente per visitare le sue bellezze. Non vi è persona al mondo, infatti, che non vorrebbe visitarla almeno una volta nella vita. Questo si riflette sulla dinamicità del suo mercato immobiliare dove, quello della casa, rimane il primo mercato italiano in termini di unità transate per anno. Se consideriamo anche che circa il 50% del patrimonio edilizio residenziale della città è stato costruito tra gli anni 60' e 80', ecco che si apre un'enorme opportunità di mercato che è data dalla riqualificazione energetica di questo patrimonio. Roma ha bisogno di costruire il suo futuro, ed eventi come il Giubileo, forse l'opportunità dell'expo e la possibile realizzazione dello stadio, possono essere delle occasioni sulle quali intelaiarlo. E deve farlo al più presto se vuole attirare e catalizzare gli investimenti istituzionali. Nel mercato corporate, infatti, Roma fa un quarto rispetto a Milano in termini di volumi di investimento. E, paradossalmente, è proprio il fatto di non aver investito in questi anni a renderla più appetibile agli investitori, per i quali lo sbilanciamento tra domanda e offerta è il driver che guida maggiormente nelle scelte di investimento. Milano infatti si avvicina verso la saturazione, e gli investitori potrebbero spostare l'attenzione appunto da Milano verso la capitale. Roma quindi deve saper cogliere questa opportunità e ridurre il gap tra una domanda di immobili commerciali sempre più ESG compliant e un prodotto che sostanzialmente non esiste ancora. In questo senso, gli investimenti nel prossimo futuro saranno caratterizzati principalmente da operazioni di asset allocation value added, ma è necessario snellire le procedure burocratiche e i tempi di realizzazione, che sono il vero male nell'attrazione investimenti. Roma è un mercato assolutamente di interesse e avrebbe tutte le caratteristiche per diventare un mercato core nelle asset class residenziale, student housing, hospitality, e logistica.

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

I Dottori Commercialisti come consulenti hanno un ruolo fondamentale nell'ambito della ri-strutturazione del debito e nella rivalutazione del bilancio con un sottostante immobiliare. Inoltre, nella gestione, acquisizione o dismissione dei beni immobili, affiancano il cliente nella definizione degli strumenti migliori non solo in relazione all'impatto fiscale degli asset e delle società che li detengono, ma anche nella determinazione dell'impatto fiscale collegato al ciclo di vita dell'asset in ogni sua fase.

Avere un quadro chiaro e dettagliato del patrimonio immobiliare è la chiave per definire la migliore strategia di dismissione e/o valorizzazione in base alla tipologia di asset di cui è composto il patrimonio. Questo livello di conoscenza è possibile ottenerla grazie a una consulenza specifica nel processo valutativo gestito da team dedicati, noi per esempio in Gabetti abbiamo una società, Patrigest, specializzata in Advisory e Valuation.



Intervista pubblicata a Dicembre 2024

Autori delle interviste

Gottardo CASADEI (Presidente), Walter BIANCHI (Vice Presidente), Roberto LONGO, Francesca PANNELLA, Anna WRZESIEN..



LE INTERVISTE DELL'OSSEVATORIO IMMOBILIARE



EMANUELE CANIGGIA

1) Sintesi cv personale e professionale

Emanuele Caniggia è nato a Roma nel 1965. Nella sua storia imprenditoriale c'è il varo della Ar.Co. Graph nel 1988, la fondazione di Abaco Servizi nel 1996, società operante nei servizi immobiliari, che ha portato con diverse acquisizioni, alla nascita di Abaco Team. Nel 2006 ha ceduto il 65% di Abaco Team alla Gabetti Property Solutions, restando AD fino al 2011. Nell'ottobre 2012 ha dato vita a Innovation RE, con il gruppo Dea Capital, di cui è stato AD fino al 2014. Dal 28 aprile 2014 è Amministratore Delegato di Dea Capital Real Estate SGR, la Società di Gestione del risparmio con 13 miliardi di masse, il cui azionista è il gruppo De Agostini. È attualmente anche Vicepresidente con delega al mercato dei capitali di Confindustria Assoimmobiliare.

2) La realtà DeA Capital Real Estate SGR

DeA Capital Real Estate SGR è la principale Società di Gestione del Risparmio in Italia nel comparto dei fondi immobiliari. Siamo specializzati nella gestione di Fondi di Investimento Alternativi (FIA) con un focus su immobili core e core plus, ovvero asset di alta qualità, localizzati in aree strategiche e locati a conduttori solidi e affidabili.

Gestiamo attualmente circa 13 miliardi di euro attraverso 52 fondi immobiliari – di cui due quotati sul segmento MIV di Borsa Italiana – oltre a una SICAF. Il nostro patrimonio include più di 550 immobili, con una concentrazione significativa – il 65% – nelle due principali città italiane: Roma e Milano.

Ma ciò che ci contraddistingue davvero è la composizione della nostra clientela: più di 100 investitori istituzionali italiani e internazionali, che scelgono di affidarcì la gestione dei loro capitali grazie alla nostra solidità, trasparenza e competenza.

Dal punto di vista valoriale, siamo una realtà che ha sempre posto al centro della propria strategia i principi di legalità, etica e rispetto dei diritti umani, anticipando molte delle istanze oggi riassunte nei criteri ESG – ambientali, sociali e di governance – che consideriamo fondamentali non solo per attrarre investitori, ma anche per generare impatti positivi duraturi per le città, i territori e le comunità.



3) Il rapporto della sua Associazione con Roma

Roma è una città centrale per la nostra attività. È la Capitale, ma anche un mercato immobiliare complesso, dinamico, in evoluzione. Abbiamo un ufficio operativo in via Mercadante che impiega circa 70 persone: una struttura solida e ben integrata nel territorio, che riflette la stessa operatività della sede di Milano.

La presenza a Roma non è solo simbolica. Attualmente gestiamo nella Capitale un patrimonio di circa 3,7 miliardi di euro, un dato che conferma la nostra fiducia e il nostro impegno in un mercato che, nonostante le sue criticità storiche, sta vivendo una fase di rinnovato interesse. Il nostro approccio a Roma è quello di un investitore attivo, che non si limita a detenere asset ma che punta alla loro valorizzazione attraverso progetti di rigenerazione urbana, riqualificazione e partnership con gli stakeholder pubblici e privati.

4) Il mercato immobiliare di Roma nel prossimo futuro

Lo vediamo con ottimismo e pragmatismo. Roma è una città con enormi potenzialità: ha un patrimonio unico al mondo, una posizione geografica strategica, una domanda strutturale che va ben oltre il ciclo economico.

Quello che sta cambiando – e in positivo – è il clima istituzionale. L'amministrazione capitolina, sotto la guida della Giunta Gualtieri, sta finalmente affrontando in modo strutturale le sfide urbanistiche e infrastrutturali della città.

Noi di DeA Capital Real Estate siamo convinti che la rigenerazione urbana rappresenti una delle principali leve di sviluppo per il prossimo decennio. Intervenire su patrimoni degradati o sottoutilizzati, restituire loro valore economico, funzionale e sociale, significa dare nuova vita a interi pezzi di città.

Un esempio concreto è il progetto di riqualificazione di Palazzo Marini, in piazza San Silvestro, destinato a diventare un nuovo hotel della catena Four Seasons. È un intervento di grande valore strategico, sia per la qualità dell'immobile sia per la posizione iconica nel cuore della Capitale. Il progetto, che prevede la fusione catastale tra due edifici storici, punta a restituire funzionalità e prestigio a un complesso che per anni è rimasto inutilizzato.

Ma non ci fermiamo qui: stiamo lavorando insieme a Roma Capitale alla riqualificazione dell'intera piazza San Silvestro, a pochi passi da via del Corso e dalla Fontana di Trevi. L'obiettivo è trasformarla in una delle prime piazze smart della città, un luogo pubblico moderno, accessibile, efficiente e attrattivo. Crediamo che questo tipo di interventi possa davvero cambiare il volto di Roma nei prossimi anni.

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

Un ruolo fondamentale, sempre più trasversale e strategico. I Dottori Commercialisti non sono più solo consulenti fiscali: sono partner essenziali nella strutturazione di operazioni complesse, nella gestione di patrimoni immobiliari, nei processi di acquisizione e dismissione, nelle operazioni straordinarie (fusioni, scissioni, conferimenti), ma anche nelle aste giudiziarie e nelle ristrutturazioni aziendali.

Nel settore immobiliare, che per sua natura è capital intensive, i Commercialisti rappresentano un presidio tecnico e legale imprescindibile. La loro capacità di costruire scenari, valutare impatti fiscali, gestire la governance societaria e relazionarsi con banche e investitori, li rende interlocutori privilegiati sia per le società di gestione che per gli investitori istituzionali.

In particolare, quando si parla di asset management evoluto, il contributo dei Commercialisti



può fare la differenza. Gli investitori professionali cercano affidabilità, trasparenza, visione strategica. Per ottenere questi risultati è fondamentale un lavoro di squadra ben coordinato, che coinvolga gestori, tecnici, advisor e consulenti qualificati.

In quest'ottica, i Commercialisti possono anche diventare catalizzatori di nuovi sviluppi immobiliari, contribuendo a creare le condizioni economiche e giuridiche per attivare investimenti che abbiano un impatto positivo sulla collettività.

Intervista pubblicata a Giugno 2025

Autori delle interviste

Gottardo CASADEI (Presidente), Walter BIANCHI (Vice Presidente), Roberto LONGO, Francesca PANNELLA, Anna WRZESIEN.



LE INTERVISTE DELL'OSSEVATORIO IMMOBILIARE



INSTITUTIONAL & PUBLIC RELATIONS ■ TEAM

camplus |

MAURIZIO CARVELLI

1) Sintesi cv personale e professionale

Maurizio Carvelli, coniugato, tre figli, si è laureato presso l'Università degli Studi di Bologna in Economia e Commercio. Vive a Bologna.

La sua attività di imprenditore inizia nel 1980 quando, all'età di venti anni, fonda una cooperativa di gestione di appartamenti per studenti universitari.

E' tra i fondatori della Conferenza dei Collegi Universitari di merito, collegi riconosciuti e accreditati presso il ministero dell'Università e della Ricerca. Nel 1991 è cofondatore della Fondazione CEUR la più grande realtà tra i collegi di merito. Nel 2007 lancia il marchio Camplus, oggi primo provider italiano nel settore dello student-housing, che opera anche in Spagna e Francia e che raccoglie diverse società che lavorano nel campo della gestione di appartamenti e di residenze universitarie, di servizi di consulenza immobiliare e di ristorazione. Nel 2023 è cofondatore di REUNI che con oltre 25.000 posti letto è l'associazione che riunisce i principali operatori privati nel mercato dello student housing di cui è attualmente presidente.

2) La realtà di Camplus

Camplus è il principale operatore di student-housing in Italia, in grado di offrire soluzioni flessibili e diversificate per soddisfare ogni esigenza: collegi di merito universitari – 11 strutture riconosciute e accreditate dal MUR, Ministero dell'Università e della Ricerca – 60 residenze per studenti italiani e internazionali alla ricerca di indipendenza ma anche di una comunità, e oltre 4500 appartamenti per studenti universitari, giovani professionisti, turisti, visiting professor e ricercatori. Camplus ha saputo estendere il concetto di ospitalità a nuovi modelli abitativi, creando una vera e propria filosofia capace di coniugare le esigenze dello studente e del viaggiatore smart. La rete Camplus, articolata su tre format – collegi di merito, residenze, appartamenti – conta oggi 12.000 posti letto in 16 città italiane (Milano, Torino, Bologna, Roma, Firenze, Palermo, Venezia, Modena, Catania, Cesena, Padova, Verona, L'Aquila, Udine, Ferrara e Pavia) e in Spagna (Pamplona, Siviglia, Valencia, Oviedo e Salamanca).



3) Il rapporto della sua Azienda con Roma

Camplus è presente a Roma con 900 posti letto. L'offerta è così articolata: 1 collegio di merito, Camplus Pietralata in Via del Cottanello 12, 4 residenze: Camplus Cottanello in Via del Cottanello 25, Camplus Prati in Via Alcide De Gasperi 4, Camplus Toscani in Via Antonio Toscani 49-59, Camplus San Pietro in Via del Cottolengo 30. L'Hotel Camplus Roma Centro in Via Montebello 8. 15 appartamenti dislocati nel centro della città. Roma è l'unica città in cui Camplus è presente con tutti i suoi servizi. Questa fotografia fa di Roma una città centrale e strategica per il nostro modello di business. Camplus ha anche un rapporto consolidato con Lazio Disco, ente regionale per il diritto allo studio, per il quale mette a disposizione circa 200 posti letto per studenti provenienti dalle loro graduatorie rivolte agli studenti bisognosi e meritevoli ma privi di mezzo. Le iniziative di sostegno e supporto agli studenti fuori sede si articolano anche attraverso borse di studio e agevolazioni di retta per l'85% degli studenti dei collegi di merito.

4) Il mercato immobiliare di Roma nel prossimo futuro

La città di Roma può contare su una offerta di posti letto in residenze universitarie, da intendersi quali collegi di merito, enti per il diritto allo studio, gli enti religiosi e le strutture private, di circa 9.000 posti letto. Tralasciando la parte di offerta proveniente dai singoli privati che mettono a disposizione la loro casa per studenti, offerta storicamente forte e oggi fortemente in flessione per via degli affitti brevi, la città conta su una copertura del fabbisogno di posti letto a circa l'11% sul numero di fuori sede che ogni anno popolano la Capitale, numero che si aggira intorno ai 70000 ai quali sommare 15000 provenienti dalle 62 università americane. Confrontandoci con i mercati esteri, possiamo dire che una percentuale adeguata di posti letto dovrebbe attestarsi attorno al 20%. Roma oggi dovrebbe quasi raddoppiare la disponibilità di posti letto in residenze. Questo sta già avvenendo perché, ad esempio, se guardiamo al bando 481 nell'ultimo anno sono stati presentati circa 1300 posti letto, di questi non sappiamo quanti effettivamente vedranno la luce ma sono emblematici di un mercato dinamico. Negli ultimi 10 anni, inoltre, abbiamo assistito ad una crescita esponenziale di immatricolati fuori sede, studenti che si iscrivono per la prima volta ad un ateneo romano, e che hanno portato Roma al secondo posto tra tutte le città di Italia, seconda solo a Milano. E' un trend che stiamo guardando da tempo e che si è ormai consolidato. Il calo demografico potrebbe essere, nei prossimi anni, una variabile che può cambiare il dato. Ad oggi, però, possiamo dire che Roma rispetto al passato, è più attrattiva per gli studenti, soprattutto per gli esteri (la categoria di studenti che cresce più di tutti). Il mercato è quindi in fermento, nell'ultimo anno è dietro solo a Milano per numero di transazioni in student-housing. Guardando questi dati e analizzando il nuovo contesto competitivo prevediamo che nel 2027 Roma possa arrivare ad avere circa 4.000 nuovi posti letto. Questi elementi di dinamicità richiedono alla città di mettersi in moto su più fronti: l'abitare, la mobilità e la socialità. Fattori che riguardano sia il pubblico che il privato. Per questo una collaborazione tra queste due facce della stessa medaglia, orientata allo studente e quindi con un forte valore etico e sociale, è e sarà l'elemento cruciale per accompagnare Roma nel diventare una città anche universitaria.

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

Il mercato dello student-housing e, più in generale, quello che definirei il mercato della mobilità è sotto la lente di ingrandimento di tutti i decison maker, italiani ed esteri. Sono infatti in atto profondi cambiamenti normativi e fiscali. L'indubbia competenza dei dottori commercialisti e



degli esperti contabili può in questo momento storico essere centrale per rinnovare il settore. Inoltre, il mercato dello student-housing è un mercato diverso da tutti gli altri perché per la sua natura stessa deve avere un valore fortemente sociale. Per questo, richiede un impegno costante e paziente da parte sia di chi investe e, chiaramente, anche da parte di chi si assume l'onere e l'onore del rapporto con lo studente. Il mondo dei dottori commercialisti e degli esperti contabili può quindi giocare un ruolo da protagonista per rendere queste operazioni ancora più sostenibili per gli studenti e le loro famiglie all'interno di una logica che sia di mercato ma che guardi ad un ritorno positivo per le comunità di riferimento. Questo può tramutarsi, in particolare attraverso la Cassa, in borse di studio a sostegno del percorso accademico in favore di studenti, borse che possono favorire la mobilità e l'ingresso nel mondo del lavoro anche verso la figura del dottore commercialista; e anche la possibilità di mettere a disposizione immobili o investimenti per l'edilizia universitaria.

Intervista pubblicata a Settembre 2025

Autori delle interviste

Gottardo CASADEI (Presidente), Walter BIANCHI (Vice Presidente), Roberto LONGO, Francesca PANNELLA, Anna WRZESIEN.

LE INTERVISTE DELL'OSSEVATORIO IMMOBILIARE



ANCE | ROMA - ACER

ANTONIO CIUCCI

1) Sintesi cv personale e professionale
Ingegnere, romano, classe 1969 Antonio Ciucci è Amministratore Delegato della Ircop SpA e Presidente dell'Associazione dei Costruttori Romani dall'aprile del 2022, dopo cinque anni in carica come Vicepresidente alle Opere pubbliche di ANCE ROMA - ACER. Antonio Ciucci è sposato e padre di 2 figlie.

2) La realtà ANCE ROMA - ACER

ANCE ROMA - ACER è l'Associazione che riunisce i costruttori romani, dal 1944. Con i suoi ottanta anni di storia, ANCE ROMA - ACER è da sempre vicina alle imprese edili di Roma e Provincia, offrendo servizi e assistenza personalizzata ai suoi iscritti. I nostri associati lavorano sia nel campo delle opere pubbliche e dell'edilizia privata. La nostra realtà è tra le più rappresentative strutture territoriali dell'ANCE (Associazione Nazionale dei Costruttori Edili) a sua volta federata a Confindustria ed è componente dell'organizzazione regionale ANCE LAZIO

3) Il rapporto della sua Associazione con Roma

Roma è la nostra città ma anche la dimensione che definisce la nostra identità, di imprenditori e di cittadini. Il nostro legame è forte e nel tempo siamo cresciuti di pari passo diventando uno dei settori più significativi del PIL di tutta l'area metropolitana. Oggi, ancora una volta, siamo protagonisti della grande trasformazione urbana che sta modificando il volto della Capitale d'Italia e che riuscirà a renderla una grande metropoli più competitiva, più vivibile, sostenibile e maggiormente rispondente ai bisogni delle famiglie e delle imprese. Un processo di manutenzione e rigenerazione incentivato grazie ai tanti investimenti pubblici. Faccio riferimento soprattutto ai fondi del Giubileo e del PNRR, che fanno di Roma un cantiere a cielo aperto. Possiamo affermare con certezza che Roma è più attrattiva e al passo con le esigenze dei romani, così come dei tanti visitatori che arrivano da ogni parte del mondo. Manca indubbiamente una legge nazionale per conferire, al pari delle altre grandi capitali europee, maggiori poteri e stanziamenti; ma siamo ottimisti e fiduciosi che ci siano tutte le condizioni e l'impegno politico per farlo.

4) Il mercato immobiliare di Roma nel prossimo futuro

La città di Roma, per le sue note peculiarità, è un territorio di grande attrazione. Secondo Sce-
nari Immobiliari Roma ogni giorno è vissuta, complessivamente, da circa 4,7 milioni di persone



di cui il 59% residente e la restante parte costituita da domiciliati, pendolari stabili ed occasionali, turisti, studenti.

Roma Capitale nella Conferenza sulla Casa ha annunciato un disagio abitativo già presente per 114.000 famiglie.

Rispondere a questo disagio e, più in generale, ai fabbisogni infrastrutturali intesi in senso ampio e connessi con un così grande volume di popolazione che coinvolge la città, deve essere l'obiettivo della trasformazione urbanistica di Roma per il prossimo futuro. In questo quadro rappresentano risposte urgenti, sia l'attivazione dei programmi urbanistici già programmati, necessariamente da rivedere, ma in tempi rapidi, per rispondere alle nuove esigenze espresse dalla città, sia le nuove iniziative di rigenerazione urbana in un'ottica di riduzione del consumo di suolo.

La rigenerazione urbana, in particolare, deve essere considerata come un ulteriore motore per lo sviluppo economico, l'innovazione e la sperimentazione di nuovi modelli soprattutto sociali. Consideriamo che il patrimonio immobiliare esistente è sempre più vecchio. Qualche numero, ma significativo: circa il 90% del patrimonio edilizio residenziale è stato costruito prima del nuovo millennio; circa l'80% dei fabbricati è nelle classi energetiche meno efficienti e solo circa un 2% in classe A.

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

I Dottori Commercialisti sono al fianco delle nostre imprese per supportarci nei settori di loro competenza. Come sappiamo il rapporto è imprescindibile e gli imprenditori edili si affidano ai commercialisti per affrontare le più diverse tematiche, in applicazione delle norme. Il settore fiscale e tributario è in costante evoluzione e per noi è necessario avere professionisti che siano aggiornati. Sono certo che il ruolo dell'Ordine sia fondamentale proprio per la sua funzione di formazione che svolge. Per noi questa è indubbiamente una garanzia.

Intervista pubblicata a Giugno 2025

Autori delle interviste

Gottardo CASADEI (Presidente), Walter BIANCHI (Vice Presidente), Roberto LONGO, Francesca PANNELLA, Anna WRZESIEN.



LE INTERVISTE DELL'OSSEVATORIO IMMOBILIARE



CLARIZIA ASSOCIATI

PAOLO CLARIZIA

1) Sintesi cv personale e professionale

Paolo Clarizia nasce a Roma nel 1982. Dopo gli studi in Giurisprudenza e una breve esperienza in Corte di Giustizia dell'Unione Europea, ottiene il titolo di avvocato e consegue il dottorato di ricerca in diritto amministrativo. Dal 2013 presiede l'Associazione dei Giovani Amministrativisti.

Ricercatore in diritto amministrativo presso la Link Campus University e Avvocato Cassazionista presso la boutique legale Clarizia e Associati. Si occupa di tutte le tematiche del diritto amministrativo, dagli appalti pubblici all'urbanistica ed edilizia, passando per il diritto dell'energia e dell'ambiente.

2) La realtà di Clarizia e Associati

Lo studio, che affonda le origini nell'ultra-centenaria tradizione familiare, tra i molteplici ambiti di attività, si occupa di assistere sia investitori privati che realizzano interventi di rigenerazione urbana o edilizia convenzionata su tutto il territorio nazionale, sia amministrazioni, tra le quali, ad esempio, la Soprintendenza speciale di Roma Capitale e molteplici enti locali. Lo studio si occupa quindi di tutti gli aspetti relativi all'applicazione del diritto urbanistico e dell'edilizia non solo sul territorio della Capitale, ma in tutta Italia.

3) Gli investitori di cosa si occupano prevalentemente e qual è il vostro supporto?

Collaboriamo con gli investitori (nazionali e stranieri) nella gestione di tutti i rapporti con le amministrazioni e i Comune, in particolare con il DPAU (Dipartimento di pianificazione urbanistica di Roma capitale) per l'ottenimento dei titoli edilizi, l'approvazione di eventuali varianti progettuali, consegna delle aree, eventuali espropri, tutte le problematiche connesse non solo alla realizzazione dell'edilizia privata, ma anche eventuali opere pubbliche portate a scomputo degli oneri di urbanizzazione; in altre parole tutto ciò che occorre porre in essere per la realizzazione di opere di urbanizzazione primaria e secondaria. Infatti la previsione di nuovi insediamenti edilizi comporta necessariamente la realizzazione delle infrastrutture e delle attrezzature indispensabili (strade residenziali a servizio degli insediamenti, gli spazi di sosta o di parcheggio, le fognature; la rete idrica la rete di distribuzione dell'energia elettrica e del gas per usi domestici o industriali la pubblica illuminazione gli spazi di verde attrezzato) affinché ad ogni area edificabile consegua



l'idoneità insediativa e ogni edificio sia concretamente utilizzabile. Così come la previsione di asili, scuole o impianti sportivi (opere secondarie).

4) Un'opportunità da cogliere sicuramente è la pubblicazione delle nuove NTA (Norme Tecniche Attuative) del Comune di Roma.

Sì. A dicembre dopo diciassette anni dall'ultima modifica l'Assemblea Capitolina di Roma capitale ha adottato le modifiche delle NTA del PRG.

L'iter di approvazione delle varianti al Piano Regolatore Generale e alle Norme Tecniche Attuative del Comune di Roma è tracciato dall'art. 66 bis della L. R. n. 38/1999.

La disciplina è stata recentemente modificata con la L. R. n. 19/2022 e, in prima applicazione, le nuove disposizioni stabiliscono che Roma Capitale provvede all'approvazione delle varianti al Piano regolatore generale e alle norme tecniche attuative secondo un iter molto più snello e rapido. Le varianti sono adottate dall'Assemblea capitolina, previa consultazione degli enti pubblici e delle organizzazioni sociali, culturali, ambientaliste, economico-professionali e sindacali interessate.

Le varianti una volta adottate sono depositate in libera visione al pubblico e qualsiasi cittadino ha trenta giorni per esprimere le proprie osservazioni. Successivamente l'Assemblea capitolina si esprime sulle osservazioni presentate e approva le varianti apportando le modifiche conseguenti al recepimento delle osservazioni ritenute accogliibili.

Le varianti adottate, dopo essere trasmesse alla Regione per una valutazione del contenuto, sono approvate e pubblicate sull'albo pretorio di Roma Capitale.

Tuttavia, nella specie c'è stato qualche intoppo. La soprintendenza speciale di Roma capitale non è stata coinvolta o sentita durante l'iter istruttorio. Conseguentemente ha chiesto formalmente al DPAU la sospensione dell'iter e l'avvio di un tavolo tecnico con gli uffici, che è stato prontamente avviato, con i conseguenti rallentamenti. Anche se la Regione Lazio ha approvato molto rapidamente la variante.

5) Quali le maggiori novità?

I principali interventi riguardano:

- la semplificazione delle procedure per gli oltre duecento piani integrati di rigenerazione previsti dal PRG e per la formazione dei programmi preliminari;
- la conferma della tutela del centro storico e della sua residenzialità: si mantengono gli attuali confini della Città storica e si esclude la possibilità di intervenire con aumenti volumetrici;
- nuovi perimetri delle destinazioni d'uso: nella destinazione urbanistica "residenziale" è stata introdotta la sottocategoria turistico-ricettiva che include: bed and breakfast, affittacamere e case per vacanza. La nuova sottocategoria sarà disciplinata da un nuovo regolamento ad hoc su commercio e sulle strutture turistico-ricettive extralberghiere;
- eliminazione delle norme che limitavano le dimensioni degli hotel a massimo 60 posti letto;
- estensione del contributo straordinario a tutte le più rilevanti valorizzazioni in centro storico;
- restrizioni alle ulteriori trasformazioni dell'agro romano;
- disciplina specifica per il recupero dei fabbricati abbandonati;
- disciplina specifica per l'housing sociale, ivi inclusi studentati e senior housing;
- norme in tema di recupero delle sale cinematografiche, impiantistica sportiva e utilizzo del litorale;
- aggiornamento della Carta per la Qualità con l'introduzione, tra l'altro, di nuovi immobili da tutelare (villini storici del I e II Municipio, nonostante le molteplici impugnazioni dei proprietari dei 246 nuovi inserimenti) ed eliminazione di quelli per i quali non appare più necessario uno specifico regime di tutela, favorendone la rigenerazione.



6) Quali opportunità?

Con la riforma delle NTA (Norme Tecniche Attuative) vi è da parte di Roma Capitale un'interessante propensione per la rigenerazione urbana con la trasformazione delle aree già urbanizzate, attraverso la riqualificazione e riutilizzo del patrimonio esistente per una riduzione del consumo del suolo, consentendo molti investimenti anche nel centro storico, alla luce dell'interesse pubblico a ripopolare il centro, realizzando le infrastrutture e i servizi necessarie per agevolare la vita dei cittadini residenti al centro.

L'attività svolta dallo studio in questo ambito, dal momento che si tratta di investimenti e di piani di sviluppo e rigenerazione urbana deve necessariamente essere sviluppata assieme alle figure del commercialista e dell'esperto contabile, al fine di supportare l'azienda nella redazione e verifica dei piani economico finanziari, delle linee di finanziamento e della contabilità, anche nell'ambito della realizzazione di eventuali opere a scomputo.

Intervista pubblicata a Aprile 2025

Autori delle interviste

Gottardo CASADEI (Presidente), Walter BIANCHI (Vice Presidente), Roberto LONGO, Francesca PANNELLA, Anna WRZESIEN.



LE INTERVISTE DELL'OSSEVATORIO IMMOBILIARE



azimut
libera impresa

ANDREA CORNETTI

1) Sintesi cv personale e professionale

Andrea Cornetti nasce a Roma nel 1968. Dopo gli studi in Economia consegue un Master in Business Administration e inizia il suo percorso professionale a New York. Dopo alcune esperienze in diverse società di consulenza aziendale, nel 2007 inizia la sua esperienza nel settore della finanza immobiliare in Fimit SGR, l'attuale DeA Capital RE SGR, per poi approdare nel 2013 in Prelios SGR. Ha fatto il passaggio da direttore generale di Prelios SGR ad Amministratore Delegato real estate e infrastrutture di Azimut Libera Impresa SGR (ALI) nel novembre 2019, tre mesi prima che iniziasse la pandemia in Italia, trovandosi a cominciare una nuova sfida nel momento più difficile, ma pieno di entusiasmo. Andrea è sposato con Paola e padre di 2 figlie, Guendalina e Marta.

2) La realtà Azimut Libera Impresa SGR

ALI è la SGR italiana del Gruppo Azimut dedicata agli investimenti alternativi. Tra i principali prodotti finanziari gestiti dalla SGR, spicca il fondo Infrastrutture per la Crescita – ESG (IPC), riservato agli investitori professionali, che investe in infrastrutture sociali con il fine di generare una crescita positiva sull'economia, sull'ambiente e sulla società con un approccio ESG, supportando il benessere sociale delle persone e la crescita economica, e realizzando una redditività di lungo periodo a favore degli investitori. Il fondo IPC, che ha avviato la sua operatività nel 2021, ha raccolto circa 755 milioni di euro da 26 investitori istituzionali, prevalentemente di matrice previdenziale ed ha già effettuato 28 investimenti per un valore complessivo superiore ai 900 milioni di euro nel settore sanitario, della formazione, senior e student housing e della transizione energetica e digitale energetica e digitale.



3) Il rapporto della sua Azienda con Roma

ALI è presente nel mercato romano con un ufficio operativo che ospita la maggioranza dei dipendenti facenti parte della divisione real estate ed infrastrutture. 6 degli investimenti del fondo IPC sono stati fatti a Roma ed hanno riguardato le diverse asset class oggetto di investimento del fondo. A titolo di esempio, si segnala l'operazione di ha perfezionato l'operazione di riqualificazione degli ex Magazzini MAS in Roma, Via dello Statuto - in disuso da ormai diversi anni – ed avviato la rifunzionalizzazione del complesso edilizio secondo un progetto condiviso con il futuro Gestore (l'Accademia Costume e Moda) per adattarlo ad uso educativo e formativo con importanti ricadute positive sull'intero quartiere dell'Esquilino e di Piazza Vittorio.

4) Il mercato immobiliare di Roma nel prossimo futuro

Opportunità da cogliere

Roma sta attraversando una fase di trasformazione urbana che offre diverse occasioni di investimento. La città è al centro di importanti iniziative di rigenerazione urbana, con il recupero di aree dismesse e la creazione di nuovi poli commerciali e residenziali. Roma offre numerose possibilità per lo sviluppo di asset class innovative in cui attualmente c'è carenza di offerta. Un esempio rilevante è il mercato dello student housing, che rappresenta una forte opportunità grazie alla presenza di importanti atenei e alla crescente domanda di alloggi di qualità per studenti universitari. Altre asset class, come le residenze senior, gli spazi di co-living o i centri logistici urbani, stanno emergendo come segmenti di grande potenziale, rispondendo a nuove esigenze abitative e lavorative nella città. Anche il settore hospitality presenta ottime prospettive, alimentato dall'interesse internazionale per il turismo e dalla sempre maggiore attrattività della città come destinazione di eventi e conferenze.

Minacce da gestire

Non mancano le sfide. Una delle principali minacce è rappresentata dalla lentezza nei processi autorizzativi e burocratici, che può ritardare o scoraggiare gli investimenti. Inoltre, la crescente attenzione ai criteri ESG e alle normative energetiche pone il rischio di obsolescenza per gli immobili meno qualificati, che necessitano di importanti interventi per essere competitivi. Tra le principali sfide, il tema dell'adeguamento delle infrastrutture rappresenta un punto critico. Roma necessita di miglioramenti significativi in termini di mobilità urbana, trasporti pubblici e servizi di base per rendere più attrattivi i nuovi sviluppi immobiliari. La mancanza di infrastrutture adeguate può limitare il successo delle operazioni immobiliari e rappresenta un fattore che investitori e sviluppatori devono affrontare con attenzione e una visione strategica di lungo termine.

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

Una parte rilevante del patrimonio immobiliare, che potrebbe beneficiare di significativi interventi di valorizzazione e sviluppo, è in mano a soggetti privati. In questo contesto, i Dottori Commercialisti rivestono un ruolo centrale, fornendo consulenza e supporto in aree strategiche che spesso si rivelano decisive per il successo delle operazioni.

Innanzitutto, i commercialisti aiutano i privati a orientarsi all'interno del complesso quadro normativo e fiscale, individuando le soluzioni più vantaggiose per la gestione del patrimonio immobiliare. Questo include la pianificazione fiscale di operazioni di acquisto, vendita, locazione o ri-strutturazione degli asset, con l'obiettivo di ottimizzare l'impatto tributario e garantire il rispetto delle normative vigenti.

Oltre a ciò, i Dottori Commercialisti - insieme agli altri professionisti come consulenti finanziari



e notai - offrono un contributo determinante nella pianificazione successoria. Questo aspetto è cruciale, considerando che molti patrimoni immobiliari sono tramandati tra generazioni. Attraverso un'accurata pianificazione e l'adozione di strumenti giuridici e fiscali adeguati, i commercialisti consentono una gestione più fluida dei passaggi generazionali, riducendo i conflitti familiari, ottimizzando le imposte di successione e preservando il valore degli asset per il lungo termine. Infine, i Commercialisti possono affiancare i privati anche nella valutazione della redditività degli investimenti immobiliari, fornendo analisi di scenario, proiezioni finanziarie e studi di fattibilità. In questo modo, agevolano le decisioni strategiche e aiutano i proprietari a cogliere nuove opportunità di sviluppo o diversificazione del patrimonio immobiliare. In sintesi, la figura del Dottore Commercialista è fondamentale per mettere in atto interventi efficaci e ben strutturati, sostenendo i privati non solo nella gestione delle questioni fiscali e patrimoniali, ma anche nel favorire la valorizzazione e la crescita sostenibile del patrimonio immobiliare nel lungo termine.

Intervista pubblicata a Maggio 2025

Autori delle interviste

Gottardo CASADEI (Presidente), Walter BIANCHI (Vice Presidente), Roberto LONGO, Francesca PANNELLA, Anna WRZESIEN.



LE INTERVISTE DELL'OSSEVATORIO IMMOBILIARE



MAURIZIO DE GREGORIO

1) Sintesi cv personale e professionale

Maurizio de Gregorio nasce a Napoli l'11 dicembre 1968. Dopo la Laurea in Ingegneria Elettronica conseguita con lode a Firenze e un MBA ottenuto presso l'Università di Malta, ha costruito un percorso professionale di oltre vent'anni focalizzato sull'innovazione tecnologica nei settori Telco, IT e Fintech. La sua carriera è caratterizzata da una forte impronta imprenditoriale, avviata già durante gli anni universitari con una società di sviluppo software, e proseguita poi con la fondazione e guida di diverse startup (come Aniketos nel settore delle energie rinnovabili e Parterre nel data-tech, dove ha applicato algoritmi di AI per l'analisi predittiva). Ha dimostrato capacità nel trasformare idee innovative in business concreti, gestendo team e sviluppando piattaforme tecnologiche avanzate (cloud, microservizi, API). Ha ricoperto ruoli di leadership tecnica e di prodotto (CTO/CPO) in contesti internazionali (come Valendo GmbH a Berlino) e in grandi aziende (come Telecom Italia, dove ha contribuito al lancio del 3G e gestito prodotti innovativi). La sua expertise spazia dallo sviluppo software al product management, con una passione specifica per l'applicazione dell'Intelligenza Artificiale come leva strategica per la trasformazione aziendale. Attualmente è Chief Executive Officer (CEO) e General Manager di Mamacrowd (Azimut Group), la piattaforma leader in Italia per l'equity crowdfunding. Da gennaio 2025 ricopre anche il ruolo di CEO di Synodia S.p.A., nuova iniziativa del Gruppo dedicata al crowdfunding immobiliare.

MAMACROWD
AZIMUT GROUP

2) La realtà Mamacrowd S.r.l.

crowdfunding, attiva sia nel finanziamento di startup e PMI innovative sia nel crowdfunding immobiliare. Nel segmento specifico del crowdfunding per startup e imprese, deteniamo una quota



di mercato del 67% in Italia, confermando la nostra posizione dominante.

Ci occupiamo di connettere investitori (privati e professionali) con realtà imprenditoriali e progetti immobiliari italiani in cerca di capitali per finanziare la loro crescita e sviluppo.

Abbiamo la sede principale a Milano, ma il nostro team opera efficacemente con un modello di lavoro flessibile e diffuso, grazie a un ampio utilizzo dello smart working che permette a diversi collaboratori di vivere e lavorare da altre città italiane. La forza lavoro ammonta a circa un organico di circa 20 dipendenti.

Tra le principali attività svolte dalla società annoveriamo: la selezione e la pubblicazione di campagne di crowdfunding (sia equity per imprese che lending/equity per immobiliare), la gestione della piattaforma tecnologica, le attività di marketing e comunicazione per la promozione delle campagne e della piattaforma stessa, e il supporto a imprese, sviluppatori immobiliari e investitori durante tutto il processo.

Mamacrowd opera come società autorizzata e vigilata da Consob e Banca d'Italia, garantendo i più alti standard di trasparenza e sicurezza per tutti gli utenti della piattaforma.

A ulteriore dimostrazione di quanto il Gruppo Azimut creda nel potenziale del crowdfunding immobiliare, a gennaio 2025 abbiamo costituito Synodia S.p.A., una nuova società creata da Mamacrowd insieme a un partner industriale con competenza decennale nel settore immobiliare. La compagine sociale include anche altri soci qualificati come Thaleia S.p.A. ed Elaia S.p.A. Questa nuova realtà, di cui sono Amministratore Delegato, si focalizzerà specificamente sul crowdfunding immobiliare e inizierà ad operare a partire dall'autunno 2025, rafforzando ulteriormente la nostra presenza e specializzazione in questo mercato.

3) Il rapporto della sua Azienda con Roma

Mamacrowd S.r.l. non ha una sede fisica operativa su Roma. Tuttavia, la capitale rappresenta un mercato di grande importanza strategica per noi, soprattutto nel settore immobiliare. Abbiamo infatti finanziato numerose operazioni e progetti immobiliari di successo proprio su Roma, collaborando attivamente con sviluppatori e operatori locali. Gestiamo i rapporti e le attività sul territorio romano principalmente attraverso la nostra struttura centrale e le relazioni digitali, mantenendo un forte presidio sul mercato.

Roma è strategica per il mercato immobiliare per diverse ragioni:

- **Mercato Profondo e Diversificato:** Offre opportunità sia nello sviluppo/riqualificazione di aree e immobili, sia negli investimenti a reddito, grazie a una domanda solida in vari segmenti (residenziale, uffici, hospitality).
- **Attrattività Internazionale:** Lo status di Capitale e l'interesse globale garantiscono liquidità e resilienza al mercato.
- **Dinamismo:** Eventi come il Giubileo possono ulteriormente stimolare specifici settori e progetti.

4) Il mercato immobiliare di Roma nel prossimo futuro (Ottica Piattaforma)

Dal nostro punto di vista di piattaforma che seleziona opportunità di investimento, il mercato immobiliare romano offre uno scenario dinamico con fattori chiave da considerare:

Fattori di Attrattività per gli Investimenti:

- **Flusso di Opportunità:** La domanda sostenuta in segmenti come il residenziale di qualità, l'hospitality e la logistica genera un continuo deal flow di progetti potenzialmente finanziabili attraverso la nostra piattaforma.



- **Catalizzatori di Sviluppo:** Grandi eventi come il Giubileo e i fondi PNRR agiscono da acceleratori, creando opportunità specifiche di riqualificazione e sviluppo che possono offrire rendimenti interessanti per gli investitori.
- **Interesse Internazionale e Liquidità:** L'appeal globale di Roma supporta la valorizzazione degli asset nel tempo e contribuisce alla liquidità del mercato, un fattore importante per le strategie di exit degli investimenti.
- **Potenziale di Rigenerazione:** Le aree da riqualificare offrono l'opportunità di partecipare a progetti trasformativi ad alto impatto, spesso ben allineati con l'interesse degli investitori verso la sostenibilità e l'innovazione.

Fattori di Rischio da Monitorare e Mitigare:

- **Complessità Esecutiva:** La burocrazia e i tempi autorizzativi richiedono un'accurata selezione dei proponenti e dei partner operativi, oltre a una rigorosa analisi delle tempistiche nei business plan dei progetti che offriamo.
- **Pressione sui Costi e Marginalità:** L'aumento dei costi di costruzione impone un'attenta valutazione della sostenibilità economica e della marginalità attesa dei singoli deal proposti sulla piattaforma.
- **Contesto Macroeconomico:** L'incertezza generale e l'andamento dei tassi influenzano sia la propensione all'investimento sia le condizioni di finanziamento e di exit; fattori che integriamo nelle nostre analisi di scenario.
- **Standard ESG:** La crescente importanza dei criteri di sostenibilità rappresenta un fattore chiave nella selezione dei progetti, richiedendo valutazioni specifiche sia sui costi di adeguamento sia sull'attrattività futura dell'asset per gli investitori.

In sintesi, Roma è un mercato con grande potenziale, ma che richiede un'attenta analisi e selezione per offrire ai nostri investitori opportunità solide e ben gestite.

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

Dal nostro punto di vista come Mamacrowd, i Dottori Commercialisti sono figure chiave nell'ecosistema del crowdfunding, agendo su più fronti a supporto sia degli investitori che delle imprese proponenti, in particolare nel settore immobiliare:

- **Supporto agli Investitori:** La gestione fiscale degli investimenti in economia reale, specialmente tramite piattaforme, può essere complessa. I commercialisti aiutano gli investitori a navigare correttamente aspetti come la gestione di plusvalenze e minusvalenze, l'applicazione di regimi specifici (come i PIR Alternativi), e gli obblighi legati al ruolo di sostituto d'imposta, garantendo la compliance e ottimizzando il carico fiscale.
- **Supporto ai Proponenti (Imprese e Sviluppatori):** Per noi è fondamentale che le aziende e i progetti immobiliari presentati sulla piattaforma siano solidi e ben strutturati. I commercialisti sono cruciali nell'accompagnare i proponenti in questa preparazione, as-



sistendoli nella redazione di business plan accurati, nelle valutazioni, nella due diligence preliminare e nella strutturazione di operazioni societarie o immobiliari complesse, anche straordinarie. Questo lavoro preliminare eleva la qualità delle opportunità offerte ai nostri investitori.

- **Garanzia di Qualità e Comprensione:** La loro expertise aiuta anche noi come piattaforma a valutare la solidità finanziaria e fiscale dei proponenti e a comprendere meglio la struttura di operazioni immobiliari articolate, contribuendo al nostro processo di selezione e mitigazione dei rischi.

In conclusione, il commercialista non è solo un consulente tecnico, ma un facilitatore essenziale che contribuisce alla trasparenza, alla qualità e all'efficienza del mercato del crowdfunding, a beneficio di tutti gli attori coinvolti: investitori, imprese e la piattaforma stessa.

Intervista pubblicata a Luglio 2025

Autori delle interviste

Gottardo CASADEI (Presidente), Walter BIANCHI (Vice Presidente), Roberto LONGO, Francesca PANNELLA, Anna WRZESIEN.



LE INTERVISTE DELL'OSSEVATORIO IMMOBILIARE



**Heidelberg
Materials**

ALFONSO DI BONA

1) Sintesi cv personale e professionale
Alfonso Di Bona è Consigliere Delegato e Direttore Generale di Calcestruzzi-Heidelberg Materials (la ex Calcestruzzi Spa del gruppo Italcementi). Vanta una lunga esperienza all'interno della società. Dal 2023 riveste anche la carica di Vice Presidente di Atecap, l'Associazione Tecnico Economica del Calcestruzzo Preconfezionato, con sede a Roma, che da trent'anni rappresenta e tutela gli interessi dei produttori italiani di calcestruzzo preconfezionato.

2) La realtà Heidelberg Materials

Heidelberg Materials Italia Calcestruzzi è l'azienda leader nella produzione e commercializzazione di calcestruzzo con una presenza diffusa e radicata sul territorio con oltre 100 impianti di produzione. Le attività di business sono fortemente integrate con il business del cemento. Da sempre mantiene uno stretto legame con la filiera del mondo delle costruzioni. La società ha contribuito alla realizzazione di importanti opere, tra cui il Ponte San Giorgio a Genova, diverse tratte della TAV, il Ponte di San Rocco al Porto, il MAXXI a Roma, alcuni macro lotti dell'Autostrada A3 Salerno-Reggio Calabria, il Mose a Venezia, il Quadrilatero Marche-Umbria, il ponte Adriatico a Bari, l'Alta Velocità BS-VR, il tunnel del Terzo Valico e la diga foranea a Genova. Oggi è impegnata nei lavori di costruzione di importanti infrastrutture in tutta Italia3.

3) Il rapporto della sua Azienda con Roma

Roma è una delle aree più interessanti dal punto di vista commerciale. La società è presente con 4 impianti di produzione del calcestruzzo che si integrano con la cementeria del gruppo presente a Colleferro. L'aspetto oggi più interessante di questi impianti è che sono in grado di fornire oltre ai calcestruzzi tradizionale, anche prodotti sostenibili secondo le aspettative delle imprese e dei progettisti. Due dei nostri impianti, infatti, hanno una particolare certificazione chiamata CSC, con l'obiettivo di promuovere la trasparenza e la sostenibilità del settore del calcestruzzo. Un fiore all'occhiello, poi, è la nostra business unit dedicata alle pavimentazioni drenanti, architet-



toniche e industriali, che offre un servizio chiavi in mano ai nostri clienti.

I nostri prodotti sono stati utilizzati per la Chiesa Dives in Misericordia a Tor Tre Teste, le pavimentazioni di Villa Torlonia, il Ponte della Musica, il MAXXI, The Social Hub (Ex Dogana San Lorenzo), l'Adduttrice Acea Ottavia Trionfale, l'ampliamento dell'Ospedale S. Andrea, la riqualificazione dell'Ex Poligrafico dello Stato in Piazza Verdi

4) Il mercato immobiliare di Roma nel prossimo futuro

Stiamo cogliendo diversi segnali dal mercato immobiliare che sembra si stia spostando/allargando da Milano a Roma. Sicuramente è una città che necessita interventi di riqualificazione e rigenerazione urbana secondo quelle che sono le tendenze del costruire sostenibile. Oggi, le nuove tendenze riguardano la sostenibilità proprio delle infrastrutture che possono diventare un "motore" dello sviluppo economico e sociale del Paese. Quali sono le sfide? Riduzione delle emissioni di CO2; riduzione dei consumi degli aggregati naturali tramite la sostituzione con gli aggregati riciclati; riduzione del consumo della risorsa idrica tramite il riutilizzo dell'acqua. Le minacce possono essere rappresentate dai prodotti di scarsa qualità, non certificati secondo le normative e gli standard di qualità richiesti che possono mettere a rischio la sicurezza delle infrastrutture e dei cittadini.

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

Un contributo che può venire dai Dottori Commercialisti è l'attenzione al tema della sostenibilità. Oggi anche per le piccole e medie imprese sono necessari requisiti di sostenibilità per accedere ai finanziamenti delle banche e in questa opera di sensibilizzazione i Dottori Commercialisti sicuramente possono essere un valido supporto.

Intervista pubblicata a Luglio 2025

Autori delle interviste

Gottardo CASADEI (Presidente), Walter BIANCHI (Vice Presidente), Roberto LONGO, Francesca PANNELLA, Anna WRZESIEN.



LE INTERVISTE DELL'OSSEVATORIO IMMOBILIARE



CBRE

MASSIMO DIOTALLEVI

1) Sintesi cv personale e professionale

Massimo Diotallevi vanta oltre 20 anni di esperienza nel mondo real estate e ricopre il ruolo di Executive Director, Responsabile della sede di Roma di CBRE da gennaio 2024. Nel corso del suo percorso professionale si è occupato di progettazione e strutturazione di operazioni immobiliari, oltre ai rapporti con gli investitori istituzionali. Prima di approdare in CBRE, ha ricoperto incarichi di importanza crescente in primarie società di consulenza e di investimento e, da ultimo in ordine temporale, è stato Responsabile Area Patrimonio Immobiliare di Ferrovie dello Stato Italiane S.p.A. e Responsabile Progetti Immobiliari Speciali di FS Sistemi Urbani Srl.

2) La realtà di CBRE

CBRE Group, società Fortune 500 e S&P 500 con sede a Dallas, è la più grande società al mondo di consulenza immobiliare (in base al fatturato 2023). La società impiega oltre 130.000 dipendenti (includendo le consociate) e supporta i clienti in oltre 100 paesi. CBRE offre una vasta gamma di servizi integrati, tra cui servizi di facility management, compravendita e locazione immobiliare, project management, gestione immobiliare, gestione degli investimenti, valutazioni immobiliari, consulenza strategica e strategie di sviluppo.

3) Il rapporto della sua Azienda con Roma

La città di Roma ha intrapreso un percorso di trasformazione che la porterà a un rinnovamento nei servizi e nelle infrastrutture, generando così un grande impatto nel settore immobiliare, nel commercio e nell'offerta turistica della città. CBRE, consapevole dell'importante fase di rigenerazione che sta vivendo Roma, intende mettere la propria expertise al servizio della Città. A tal riguardo CBRE sta implementando un piano strategico in cui Roma ha un ruolo centrale, con l'obiettivo di incrementare la propria presenza nella città. Questo piano prevede anche una serie di appuntamenti periodici, dal titolo "RomE on Stage", che permettono di creare occasioni di riflessione, confronto e aggregazione tra i diversi stakeholder del mercato immobiliare romano. Tra le iniziative più importanti che CBRE sta svolgendo per la Città si segnala, inoltre, l'ingresso della società tra i soci della Fondazione Roma REgeneration, che ha l'obiettivo di fornire alla città una vision per la creazione di un modello organico di crescita sostenibile.



4) Il mercato immobiliare di Roma nel prossimo futuro

Il mercato immobiliare di Roma si presenta estremamente promettente per il futuro, grazie a una combinazione di fattori favorevoli. Gli investimenti recenti, legati al Giubileo e al PNRR, insieme alla normalizzazione delle politiche monetarie della BCE, stanno attirando nuovamente gli investitori nel settore del commercial real estate. Un'occasione importante per la città, che in questo momento presenta i fondamentali dei mercati occupier in ottima salute. A Roma, infatti, si registra una forte domanda di spazi da parte delle aziende, specialmente nelle aree centrali e prestigiose, con livelli di vacancy ai minimi storici.

La digitalizzazione, l'attenzione ai criteri ESG e i nuovi stili di lavoro e di consumo, stanno trasformando il rapporto tra immobili e utilizzatori finali, rendendo il recupero del patrimonio esistente e la creazione di nuovi immobili delle aree di grande interesse per gli investitori. Il mercato di Roma in questo momento, infatti, offre margini di crescita dei canoni di locazione e rendimenti competitivi rispetto ad altre città europee.

Negli ultimi anni il mercato di Roma ha concentrato anche la maggior parte degli investimenti in Hotel. Questi investimenti hanno fatto leva sul potenziale ancora in parte inespresso di Roma come destinazione del turismo internazionale di alta fascia, che nei prossimi anni potrà ulteriormente consolidarsi, contribuendo ad attrarre nuovi investimenti.

Un altro settore potenzialmente di grande interesse per Roma è il Living, dove la città può beneficiare di prezzi ancora molto competitivi per chi vuole investire in questo mercato, a fronte di canoni di locazione in costante aumento, che testimoniano una grande domanda di residenze in affitto (Build-to-rent), studentati e altre forme alternative di residenza (Co-living, Short-term-rent, Senior Living etc).

Spostandoci dal centro della città, è importante menzionare il ruolo crescente di Roma tra i mercati più dinamici del settore Industrial & Logistics. Anche qui si continuano a registrare livelli di vacancy molto bassi a fronte di una forte domanda di spazi. Questo scenario può offrire agli investitori importanti opportunità per creare valore, consolidando la vocazione della città come centro logistico nazionale.

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

Il settore del Real Estate nel corso degli ultimi anni si è profondamente evoluto, adottando un approccio di analisi delle performance, definizione delle previsioni economico finanziarie e gestione dell'asset allocation estremamente professionale ed in linea con le migliori practice economico finanziarie.

I Dottori Commercialisti rappresentano una figura chiave nel fornire una visione professionale approfondita, supportando l'analisi dei risultati di gestione delle aziende e offrendo una consulenza fondamentale agli operatori del settore per monitorare continuamente le performance dei loro asset e per ottimizzare la loro gestione anche dal punto di vista fiscale.

Riteniamo che i Dottori Commercialisti siano un partner insostituibile per il settore del real estate, grazie alla loro capillare presenza nel mondo imprenditoriale e al consolidato rapporto di fiducia con gli imprenditori.

Intervista pubblicata a Febbraio 2025

Autori delle interviste

Gottardo CASADEI (Presidente), Walter BIANCHI (Vice Presidente), Roberto LONGO, Francesca PANNELLA, Anna WRZESIEN.



LE INTERVISTE DELL'OSSEVATORIO 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. È 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 Assoimmobiliarre – 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

Autori delle interviste

Gottardo CASADEI (Presidente), Walter BIANCHI (Vice Presidente), Roberto LONGO, Francesca PANNELLA, Anna WRZESIEN.



LE INTERVISTE DELL'OSSEVATORIO IMMOBILIARE



**RESPONSABILE IMMOBILIARE
DI POSTE ITALIANE**

PAOLO GENCARELLI

1) Sintesi cv personale e professionale

Paolo Gencarelli si è laureato in Ingegneria Civile alla Università "La Sapienza" di Roma ed ha conseguito un MBA al Massachusetts Institute of Technology.

Dopo una prima esperienza in consulenza in Bain & Company è entrato nel gruppo Capi-talia come Responsabile dell'Area Immobili ed a seguito della fusione con il Gruppo Uni-credit è diventato Amministratore Delegato di Unicredit Real Estate e successivamen-te responsabile Group Real Estate & Supply Chain, allargando le responsabilità all'area acquisti, cost management e demand ma-nagement dell'IT.

Nel 2017 è entrato in Poste Italiane e dopo un primo periodo come Responsabile Acqui-sti è diventato Responsabile Immobiliare di gruppo.

2) Poste Italiane e la Direzione Immobiliare

Poste Italiane rappresenta la più grande piattaforma integrata e omnicanale di servizi in Italia con 120.000 risorse e sedi operative dislocate su tutto il territorio nazionale. Tra le principali attività svolte annoveriamo logistica, corrispondenza e pacchi, servizi finanziari e assicurativi, sistemi di pagamento, rete mobile e fissa, energia.

Il patrimonio immobiliare di Poste Italiane, secondo solo a quello della Pubblica Amministrazione, è caratterizzato da oltre 13.800 immobili e circa 5,6 milioni di mq, comprende uffici direzionali, uffici postali e centri di smistamento/recapito ed è gestito da oltre 600 colleghi presenti a Roma ed in oltre 30 sedi su tutto il territorio nazionale.

La nostra principale iniziativa è il progetto Polis che prevede il rinnovamento dei 6.933 uffici po-stali nei comuni con popolazione inferiore a 15.000 abitanti con un investimento complessivo di 1,2 miliardi di Euro, finanziato per 800 milioni dal PNRR. Gli uffici postali saranno completamente rinnovati per migliorare immagine, funzionalità e fruibilità per la clientela. Saranno introdotti de-vice per l'automazione dei servizi (totem multifunzione, ATM evoluti e locker pacchi aperti h24) ed interventi di efficientamento energetico (smart building in ogni ufficio, 1.000 impianti fotovoltaici sulle coperture e 5.000 colonnine per il pubblico).

Gli uffici postali Polis diventano "Sportelli Unici" per la erogazione dei servizi della Pubblica Am-ministrazione (documenti di identità e passaporti, certificati anagrafici, certificati giudiziari, cer-tificati previdenziali) e permettono di accelerare la trasformazione verso il digitale del rapporto tra cittadini e Pubblica Amministrazione, dotando, quest'ultima, di un punto di accesso unico e vicino ai cittadini, nei territori in cui la diffusione di servizi digitali incontrava oggi le maggiori dif-ficoltà.



3) Il rapporto della sua Azienda con Roma

Poste Italiane è presente nel mercato romano con il suo quartier generale ubicato in zona Eur oltre a 230 immobili di cui 20 Siti Logistici e 210 uffici postali.

Nel patrimonio immobiliare vi sono molti esempi di rilievo della architettura razionalista del '900 quali il palazzo di Piazza Bologna e alla Piramide.

Tra le iniziative recenti segnaliamo il recupero del Circolo di Poste Italiane, denominato "Casina Poste", che nasce su una vasta area a ridosso del Tevere all'altezza del Ponte della Musica, in una zona di Roma particolarmente ricca di strutture ricreative e culturali.

La struttura, inaugurata per la prima volta nel 1931, è stata oggetto di un'importante riqualificazione con la realizzazione di un moderno ed efficiente centro ricreativo e sportivo.

In occasione del Giubileo è stato inoltre realizzato e quindi donato allo Stato Vaticano il nuovo ufficio postale mobile, posizionato in Piazza San Pietro ed in sostituzione di un vecchio camper mobile che svolgeva da anni le stesse funzioni.

4) Gli uffici condivisi e gli spazi di Coworking, ci può descrivere le prospettive di questo mercato e l'offerta di Poste Italiane sulla città di Roma?

Negli ultimi anni si sta sviluppando anche in Italia la domanda di uffici flessibili con una prima forte espansione a Milano in cui oggi sono presenti oltre 150 spazi e un progressivo incremento di offerta su Roma, con oltre 70 centri disponibili.

All'interno del progetto Polis, Poste Italiane ha avviato la iniziativa "Spazi per l'Italia" finalizzata a realizzare la più grande rete nazionale di ambienti di lavoro flessibili attraverso la rifunzionalizzazione di una parte del proprio patrimonio immobiliare.

Entro la fine del 2026, saranno resi disponibili spazi ufficio completamente ristrutturati, funzionali e sostenibili in 250 immobili situati nelle zone centrali delle grandi città e dei piccoli centri per offrirli ad aziende e professionisti.

Attraverso un investimento importante sul territorio nazionale, che conferma il nostro contributo nel percorso di crescita economica del Paese, vogliamo offrire ai cittadini, alle aziende e ai professionisti del territorio, luoghi fisici moderni, attrezzati e dotati di tutti i servizi che potranno essere utilizzati con durate flessibili ed a prezzi molto competitivi.

La nostra rete di uffici rappresenta una opportunità per i dotti commercialisti sia di trasferire la propria sede principale in spazi nuovi e centrali sia di acquisire spazi con modalità flessibili per sedi secondarie a Roma o in tutta Italia.

A Roma è in corso la realizzazione dei primi due spazi, nei quartieri Prati e San Giovanni, ai quali seguiranno altri sette spazi a Piazza San Silvestro, Piazza Bologna, Piramide, Trionfale, Casilina, Cinecittà, Ostia.

Nel resto del Lazio sono già disponibili Frosinone, Rieti, Fiumicino, San Felice Circeo e Tuscania. Seguiranno Gaeta, Civitavecchia, Velletri, Aprilia e Viterbo.

Intervista pubblicata a Maggio 2025

Autori delle interviste

Gottardo CASADEI (Presidente), Walter BIANCHI (Vice Presidente), Roberto LONGO, Francesca PANNELLA, Anna WRZESIEN.

LE INTERVISTE DELL'OSSEVATORIO 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 diversi-



ficazione 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 (Presidente), Walter BIANCHI (Vice Presidente), Roberto LONGO, Francesca PANNELLA, Anna WRZESIEN.



LE INTERVISTE DELL'OSSEVATORIO IMMOBILIARE



Hilton

ROBERTO MARCHIONNI

1) Sintesi cv personale e professionale

Roberto Marchionni nasce a Trieste nel 1960. Dopo la laurea in Economia Aziendale presso l'Università Commerciale Luigi Bocconi nel 1984 entra in Saatchi & Saatchi a Milano. Nel 2001 si trasferisce a Roma come direttore generale della società, ruolo che ricopre fino al 2009. Nel 2010, insieme ad alcuni soci, avvia Hero Comunicazione herocom.it, società di comunicazione on e off line, di cui è amministratore delegato. Due passioni lo accompagnano da sempre: i cani e gli sport da combattimento.

2) La realtà Hilton

Hilton è un'azienda leader nel settore dell'ospitalità mondiale con oltre 100 anni di esperienza. Fondata da Conrad Hilton nel 1919, Hilton oggi conta quasi 7.400 hotels aperti in 124 paesi e oltre 3.000 hotels in pipeline. Il nostro portfolio è composto di 22 marchi che coprono dal segmento economy al lusso.

L'attuale strategia di sviluppo di Hilton è focalizzata ad accordi di management, dove Hilton gestisce gli hotels in nome e per conto delle proprietà, e ad accordi di franchising, dove Hilton concede l'utilizzo del marchio e degli strumenti di marketing e distribuzione a operatori qualificati nella gestione alberghiera.

3) Il rapporto della sua Azienda con Roma

Hilton è stata la prima compagnia alberghiera internazionale ad aprire a Roma già nel 1963 con l'apertura del Rome Cavalieri oggi parte del marchio Waldorf Astoria, che ha da poco compiuto 60 anni di attività. Da allora la presenza di Hilton si è allargata ed oggi conta 10 strutture operative in rappresentanza di 7 marchi con oltre 2.200 camere.

4) Il mercato immobiliare alberghiero di Roma nel prossimo futuro

Opportunità da cogliere:

- Interesse degli investitori stranieri a investire in strutture immobiliari alberghiere o con potenzialità di trasformazione in esercizi alberghieri;
- Crescita dei flussi turistici internazionali e in particolare dall'Asia che sosterranno la crescita della domanda turistica e quindi quella alberghiera.



Minacce da gestire:

- Disponibilità di assets con potenzialità e dimensioni di interesse per attività alberghiera;
- Valori immobiliari spesso disallineati con le potenzialità dell'attività alberghiera;
- Infrastrutture adeguate della città per la sostenibilità dei flussi turistici

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

I grandi marchi ed operatori globali come Hilton, che ha una base di clientela fidelizzata con oltre 173 milioni di soci *Hilton Honors* che contribuiscono al oltre il 60% delle nostre camere occupate nel mondo, consentono alle strutture alberghiere di "performare" mediamente meglio di strutture indipendenti.

I Dottori Commercialisti rappresentano una fondamentale figura di supporto all'analisi dei risultati di gestione ed attraverso la loro consulenza possono aiutare i loro clienti a definire le strategie di sviluppo delle loro aziende indirizzandoli verso forme di collaborazione con *players* mondiali come Hilton per assicurare alle attività una competitività nel tempo. Pur non investendo direttamente negli immobili, Hilton ha chiaramente rapporti con investitori specializzati nel settore che sono interessati ad acquisire immobili già alberghieri o con possibilità di trasformazione in albergo, da poter poi gestire con i marchi di Hilton. I Dottori Commercialisti sono ovviamente i primi ad avvertire quando un immobile di un proprio cliente non "performa" in modo adeguato e può indirizzare e supportare la propria clientela nella fase di eventuale dismissione o valorizzazione.

Intervista pubblicata a Ottobre 2025

Autori delle interviste

Gottardo CASADEI (Presidente), Walter BIANCHI (Vice Presidente), Roberto LONGO, Francesca PANNELLA, Anna WRZESIEN.



LE INTERVISTE DELL'OSSEVATORIO IMMOBILIARE



ROBERTO MARCHIONNI

1) Sintesi cv personale e professionale

Roberto Marchionni nasce a Trieste nel 1960. Dopo la laurea in Economia Aziendale presso l'Università Commerciale Luigi Bocconi nel 1984 entra in Saatchi & Saatchi a Milano. Nel 2001 si trasferisce a Roma come direttore generale della società, ruolo che ricopre fino al 2009. Nel 2010, insieme ad alcuni soci, avvia Hero Comunicazione herocom.it, società di comunicazione on e off line, di cui è amministratore delegato. Due passioni lo accompagnano da sempre: i cani e gli sport da combattimento.

2) La realtà di Hero Comunicazione

Hero Comunicazione opera su tutto il territorio nazionale, con due sedi operative a Roma e Milano. Nel 2015 nasce Hero Real Estate realestatehero.it, hub dedicato alla comunicazione nel mercato immobiliare. In questi anni Hero Real Estate ha lavorato per alcuni fra i più importanti player del settore come Investire SGR, Invesco, Kryalos SGR, ma anche con realtà emergenti come SAIA e JMC SpA. Oltre che su progetti di sviluppo e vendite frazionate la società ha lavorato anche nei compatti della logistica, del retail e del project management con clienti come Logicor e Drees & Sommer.

3) Il rapporto della sua Azienda con Roma

Hero Real Estate nasce a Roma lavorando con clienti come Domus Italia e Intermedia (Gruppo Caltagirone) e Investire SGR e ha nella capitale un ufficio operativo, oltre che la sede legale, in via Vincenzo Bellini 22.

Hero RE è in grado di affiancare i clienti in tutte le attività di comunicazione: dalla definizione del posizionamento dei progetti di sviluppo al naming e alla brand identity, dalla realizzazione delle planimetrie commerciali, render, video con droni, alla produzione dei siti web, dalla comunicazione on line come le campagne Meta e Google Ads alle campagne stampa e affissione, fino alla realizzazione di applicativi come planimetrie navigabili e virtual tour. Sempre con un approccio strategico che garantisce coerenza e pertinenza a tutti i materiali di supporto al progetto.



4) Il mercato immobiliare alberghiero di Roma nel prossimo futuro

Opportunità da cogliere

Sicuramente Roma presenta moltissime opportunità per quanto riguarda la necessità crescente di progetti di rigenerazione e riqualificazione urbana: il caso delle ex Caserme di Via Guido Reni è decisamente un esempio illuminante.

Va inoltre considerato il fatto che il mercato milanese, driver del settore immobiliare negli ultimi 10-15 anni, si trova oggi in una fase di maturità che sta portando gli investitori a guardare con interesse a Roma come un mercato con grandi possibilità di crescita.

Minacce da gestire

La lentezza burocratica e l'interpretazione spesso troppo rigida dei vincoli urbanistici che portano a non avere alcuna certezza sui tempi di approvazione dei progetti, nonché degli eventuali interventi richiesti. Nella mia esperienza questo porta soprattutto gli investitori esteri a guardare al mercato romano con scetticismo.

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

Sulla base della nostra esperienza i Dottori Commercialisti svolgono un ruolo chiave nel mercato immobiliare offrendo consulenza fiscale, contabile e societaria. Supportano nella valutazione economico-finanziaria degli investimenti, nella gestione delle operazioni immobiliari, nella pianificazione fiscale e patrimoniale, nonché nella due diligence e nelle operazioni straordinarie. Tutto questo in generale ma in particolare per le aziende di medie dimensioni spesso non organizzate internamente per far fronte alla complessità del mercato immobiliare.

Intervista pubblicata a Ottobre 2025

Autori delle interviste

Gottardo CASADEI (Presidente), Walter BIANCHI (Vice Presidente), Roberto LONGO, Francesca PANNELLA, Anna WRZESIEN.



LE INTERVISTE DELL'OSSEVATORIO IMMOBILIARE



LUCA MAZZONI

1) Sintesi cv personale e professionale
Luca Mazzoni nasce a Napoli nel 1973. Già nel corso degli studi in Economia inizia il percorso professionale in Kpmg Advisor Corporate Finance dove si occupa prevalentemente di Real Estate e Infrastrutture. Insieme a Kpmg, alle Generali ed Interbanca, dapprima come socio di minoranza, si occuperà del rilancio, della valorizzazione mediante diversificazione della Protos, della quale è Amministratore Delegato da circa 25 anni. Luca è stato membro del Comitato del Fondo Scarlatti di Generali SGR ed ha assunto negli anni ruoli in numerosi Consigli di Amministrazione. È libero docente presso il Master Emafim della Luiss e relatore in Convegni e Workshop. Appassionato e cultore di Musica Classica, Storia ed antropologia a cui si dedica nel poco tempo libero.

2) La realtà Protos

Il DNA di Protos presenta un fattore differenziante costituito dalla elevata capacità di analisi e mitigazione del rischio tecnico-ingegneristico: tale fattore evolutivo invariato nei 40 anni di storia, e nato dal credito a medio-lungo termine, si è poi adattato in funzione delle rinnovate esigenze del mercato. In tal senso Protos Group è diventata, in particolare negli ultimi 20 anni, market leader nella consulenza tecnica integrata nel mondo del technical advisor (prevalentemente a favore dei così detti risk takers, ovvero Banche, Assicurazioni, Fondi ed Enti Pubblici) nei settori del Real Estate, Energie Rinnovabili, Infrastrutture e Loan Data Management. Con competenze trasversali ed indipendenti Protos ha superato un volume di affari consolidato di oltre 40 milioni di euro con un network di circa 500 professionisti, prevalentemente ingegneri nelle sedi di Roma, Milano ed un network su tutto il territorio nazionale.

3) Il rapporto della sua Azienda con Roma

Roma rappresenta da sempre per Protos, il primo "centro di produzione" italiano nonostante la frammentazione della clientela in gran parte ormai sulla piazza milanese. Nei nostri uffici lavorano circa 150 ingegneri, in prevalenza Project Manager che, insieme al team di Milano, coordinano



la rete territoriale e i progetti esteri. La gestione di migliaia di progetti, di oltre 500 Clienti di cui circa 50 istituzionali

Roma, inoltre, ha una storia di Grandi Imprese che si sono affermate sia in Italia che all'estero operando su progetti particolarmente complessi che hanno rappresentato un vero e proprio laboratorio di ingegneri altamente qualificati, anche grazie ad un'Università di eccellenza.

4) Il mercato immobiliare di Roma nel prossimo futuro

Roma si qualifica come capitale in grande fermento grazie ad una serie di manifestazioni di rilievo internazionale, alcune già confermate, altre in attesa di conferma, che la vedranno protagonista nel prossimo quinquennio.

Tali eventi avranno ricadute socio-economiche non trascurabili e altresì impatteranno sulla gestione del territorio, sia da un punto di vista di realizzazione di infrastrutture relative alla viabilità, sia di edifici ad hoc necessari alla buona riuscita delle manifestazioni.

Opportunità da cogliere:

- Roma è attesa dal Giubileo 2025 e, a lungo termine, dal Giubileo straordinario per l'anniversario della Redenzione 2033-2034. Le celebrazioni per l'Anno Santo rientrano nell'asse temporale di attuazione del PNRR,
- Per quanto riguarda il Giubileo 2025, l'obiettivo è la realizzazione di 135 progetti per un totale di 2,1 mld, per facilitare e sostenere il rapporto tra la città di Roma e i pellegrini. Gli interventi riguardano molteplici aspetti della città, come la riqualificazione dei luoghi della Roma cristiana e pagana, il potenziamento della viabilità, la manutenzione straordinaria delle linee della metropolitana e la riqualificazione di strutture per l'accoglienza.
- PNRR – Le opportunità per Roma
Roma è interessata in particolare da due Missioni del PNRR:

Missione 1: digitalizzazione, innovazione, competitività, cultura, con due interventi principali: uno relativo al turismo, valorizzazione dell'attrattività di Roma attraverso la riqualificazione di percorsi turistici minori e uno relativo allo sviluppo dell'industria cinematografica, con il Progetto Cinecittà, che prevede il rilancio di un polo europeo strategico. In particolare, l'investimento del PNRR garantirà a Cinecittà circa 300 milioni di € che si divideranno su tre linee d'azione:

- Costruzione di nuovi studi e recupero di quelli esistenti, insieme alla realizzazione di nuovi teatri di alto livello con edifici supplementari;
- Investimento innovativo per potenziare le attività di produzione e formazione del Centro Sperimentale per la Cinematografia;
- Attività per lo sviluppo di infrastrutture (live set di produzione virtuale) sia per uso professionale che didattico attraverso l'e-learning.

Missione 2: infrastrutture per una mobilità sostenibile che prevede un rafforzamento dei collegamenti infrastrutturali diagonali con il potenziamento delle tratte Roma-Pescara, Roma-Ancona e Roma-Perugia, oltre alla chiusura dell'anello di Roma.

La vision del futuro disegna una città globale in grado di interpretare i nuovi modi di abitare contemporanei e di valorizzare tutti i suoi quartieri, puntando al cambiamento, alla rigenerazione mediante la sinergia tra pubblico e soggetti privati; il primo si impegna nella creazione



degli strumenti urbanistici corredati da una normativa di riferimento di facile comprensione e l'investitore privato promuove progetti in grado di riqualificare porzioni di città in disuso, palazzi storici abbandonati nel rispetto della normativa ma introducendo destinazioni d'uso appetibili per il mercato immobiliare. Fondamentale è iniziare dalla riqualificazione energetica del patrimonio immobiliare che, come evidenziato anche da un recente studio della Banca d'Italia, consente di conseguire valori decisamente più elevati in caso di migliore classamento energetico.

Minacce da gestire:

Il vero problema strutturale di Roma è associato alla estensione dell'area metropolitana, simile a quella di Londra e Parigi, rispetto al numero di abitanti, decisamente inferiore alle due grandi città europee. Roma non rientra e non rientrerà mai, tra le cd "efficienti" città europee di media dimensione (Milano, Francoforte, Vienna etc) con 1-2 milioni di abitanti ma si colloca quindi in una fascia che è possibile definire "ibrida"; a questo bisogna aggiungere la perdita degli Headquarter di Banche, Assicurazioni (ormai stabilitesi quasi totalmente a Milano) ed alle forti azioni di spending review che hanno caratterizzato il mondo pubblico, nonché l'ex mondo Iri e delle partecipazioni statali. Bisogna quindi puntare ad altre azioni strategiche di riqualificazione, iniziando da una capacità di attrazione di un turismo "che spende", ambasciate, organizzazioni internazionali, oltre a canalizzare meglio il rilevante Pil che Roma è in grado di generare. Oltre a questo bisognerebbe dare una maggiore sicurezza (soprattutto in termini di certezze e semplificazioni urbanistiche dal Campidoglio e dalla Regione) agli imprenditori romani ed ai grandi patrimoni presenti, per riavviare un trend positivo di investimenti di sviluppo soprattutto orientati alla riqualificazione.

Passando ad una view macro, il mercato immobiliare di Roma è stato in forte espansione negli ultimi anni, con prezzi in aumento e un aumento della domanda. Tuttavia, ci sono alcune minacce che potrebbero frenare la crescita del mercato nel 2024.

- La prima minaccia è l'inflazione. L'inflazione è in aumento in tutto il mondo, e questo ha portato ad un aumento dei tassi di interesse e dei tassi dei mutui, facendo ridurre il potere di acquisto dei consumatori e riducendo le possibilità di accedere alle linee di credito da parte di possibili investitori.
- La seconda minaccia è la recessione. L'economia mondiale sta rallentando, e questo potrebbe a sua volta generare incertezza sui mercati e indurre un atteggiamento attendista da parte di investitori.
- La terza minaccia è l'instabilità generata sui mercati internazionali dai conflitti geopolitici

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

Gli iscritti all'ODCEC già si confrontano con il mercato immobiliare in relazione ai diversi ruoli che possono rivestire: curatori, commissari, asseveratori, delegati alla vendita, sindaci, revisori, amministratori.

Seppure con esigenze differenti sono obbligati a dover disporre di una corretta valutazione degli immobili che ricadono nel perimetro dell'attività svolta, non solo in termini astratti ma spesso con esigenze di monetizzazione. Debbono inoltre saper gestire le proprietà immobiliari qualora vengano chiamati in funzione di amministratori a qualsiasi titolo.

Sono dunque aree di interesse del Dottore Commercialista la valutazione immobiliare sia a scopo di vendita che di adeguata rappresentazione nei bilanci delle imprese, il finanziamento delle operazioni immobiliari, la gestione di portafogli e fondi immobiliari.



Il ruolo che i Dottori Commercialisti possono svolgere nell'ambito dei servizi a supporto del mercato immobiliare può variare a seconda delle esigenze specifiche dei clienti e delle transazioni immobiliari coinvolte. Alcuni di questi ruoli includono:

- *Consulenza fiscale* mediante consulenza ai venditori e investitori immobiliari per l'ottimizzazione degli aspetti fiscali delle transazioni.
- *Valutazione degli immobili* mediante processi valutativi per decisioni di investimento.
- *Pianificazione successoria* supportando i proprietari immobiliari a pianificare la successione dei loro beni.
- *Consulenza finanziaria* offrendo consulenza finanziaria per l'acquisto di immobili, aiutando i clienti a ottenere finanziamenti e a pianificare l'investimento immobiliare.
- *Consulenza aziendale* qualora le transazioni immobiliari coinvolgano aziende o investimenti immobiliari commerciali.
- *Gestione delle controversie* in caso di dispute tra le parti coinvolte in transazioni immobiliari.
- *Consulenza per investimenti immobiliari* mediante una consulenza più strategica per gli investitori immobiliari, aiutandoli a identificare opportunità di investimento, a valutare i rischi e a pianificare una strategia di portafoglio immobiliare.

Intervista pubblicata a Ottobre 2024

Autori delle interviste

Gottardo CASADEI (Presidente), Walter BIANCHI (Vice Presidente), Roberto LONGO, Francesca PANNELLA, Anna WRZESIEN.



LE INTERVISTE DELL'OSSEVATORIO IMMOBILIARE



FABIANA MEGLIOLA

1) Sintesi cv personale e professionale
Laureata in economia aziendale presso l'Università Luiss Guido Carli di Roma, consegne nel 1998 M.B.A. presso Profingest Bologna. Opera dal 1999 nell'ambito dell'Ufficio Studi del Gruppo Tecnocasa del quale diventa responsabile nel 2006. Si occupa di analizzare il mercato immobiliare residenziale, industriale e turistico sulla base dei dati provenienti dalle agenzie affiliate presenti sul territorio nazionale. Supervisiona e coordina le pubblicazioni del Gruppo inerenti l'andamento del real estate quali Osservatorio Immobiliare (nelle versioni Residenziale, Turistico e Immobili per l'Impresa) e Casa Trend. Partecipazione in qualità di relatore a convegni, conferenze e trasmissioni televisive e radiofoniche sul settore immobiliare.

2) La realtà del Gruppo Tecnocasa

Il Gruppo Tecnocasa, fondato e presieduto dal Dott. Oreste Pasquali, nasce nel 1986 come rete di agenzie di intermediazione immobiliare in franchising alle quali si affiancano successivamente quelle di mediazione creditizia. Attraverso la creazione di marchi di rete e rami d'azienda complementari fra loro, il Gruppo cresce nel tempo sia dal punto di vista numerico, sia da quello organizzativo. La politica della creazione del valore unita alla focalizzazione sulla competitività del business hanno permesso al Gruppo Tecnocasa leader a livello nazionale ed europeo, di crescere nel tempo; ad oggi conta oltre 4.000 agenzie e 14 mila collaboratori in tutto il mondo.

3) La capillarità delle agenzie sul territorio nazionale e nella Capitale

La presenza capillare delle agenzie affiliate Tecnocasa e Tecnorette sul territorio nazionale permette di avere una conoscenza approfondita delle diverse realtà immobiliari. E' infatti l'Ufficio Studi del Gruppo Tecnocasa che raccoglie e analizza tutti i dati provenienti dalla rete del Gruppo Tecnocasa ed effettua rilevazioni puntuali e scientifiche che trovano il pieno riscontro dei pro-



fessionisti del settore e degli organi di informazione, confluendo poi nella pubblicazione "Osservatorio Immobiliare Gruppo Tecnocasa". In Italia sono oltre 2.800 le agenzie affiliate; a Roma sono presenti 370 punti vendita. Da qui la capacità del Gruppo e dei suoi esponenti di sviluppare indagini anche sul mercato della Capitale, come quelle presentate in occasione della Conferenza Stampa di Roma dello scorso aprile. In particolare, il Gruppo Tecnocasa è presente a Roma con 265 agenzie in città e 101 in provincia per un totale di oltre 1.600 collaboratori attivi. All'interno del Gruppo sono presenti due comparti specializzati, uno dedicato al residenziale (355 agenzie affiliate) e uno agli immobili per l'impresa (11 agenzie affiliate).

4) Il mercato della casa a Roma. In crescita prezzi, canoni e transazioni

Roma si inserisce nel solco nazionale che ha visto un recupero delle transazioni dovuto al ribasso dei tassi di interesse che ha dato una spinta alla domanda abitativa. In città parliamo di 35.072 transazioni concluse nell'anno 2024 con una crescita del +2% rispetto al 2023. Lato prezzi, secondo le analisi dell'Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa, nella seconda parte del 2024 i valori immobiliari di Roma hanno messo a segno un aumento dell'1,4%. Le aree centrali sono aumentate dello 0,9%. Crescono i valori nel centro storico di Roma. Ad animarlo sono prevalentemente acquirenti italiani che comprano come abitazione principale o per investimento. Si contano anche diversi americani che acquistano. In Fontana di Trevi, piazza del Popolo, piazza di Spagna ovvero i luoghi più rappresentativi di Roma, si toccano i 10 mila € al mq con punte di 15 mila € al mq per piccoli tagli con terrazzo. La disponibilità di spesa parte da 500 mila €. Anche in piazza Navona e in piazza Barberini i prezzi sono in aumento, mentre si registra un lieve ribasso per le case posizionate in Ludovisi Veneto. Permane la carenza di offerta abitativa in locazione e per un bilocale si registrano canoni di locazione medi di 1300-1400 € al mese con punte anche di 2000 € al mese, se affittati con finalità turistica. Si chiedono spazi esterni, presenza di ascensore. Importante segnalare che nel 2024 la quota di stranieri che hanno acquistato a Roma è dell'8,3%, il valore più alto registrato in città negli ultimi anni. Sono soprattutto interessati agli immobili di pregio. Questi ultimi rappresentano un importante segmento di mercato e Tecnocasa registra che dal 2021 i valori di queste tipologie hanno visto un aumento dell'8%. Una costante crescita a conferma di una domanda sempre più dinamica di tali soluzioni. Per quanto riguarda gli affitti, Roma i canoni di locazione sono in aumento su tutte le tipologie: +4,8% monolocali, +5,2% bilocali e +5,0% trilocali. Nella Capitale il mercato delle locazioni ha registrato un aumento significativo che ha interessato tutte le aree della città dal momento che a causa del Giubileo sempre più proprietari hanno destinato l'abitazione agli affitti brevi.

5) Il comparto degli immobili commerciali nella Capitale

Spostandoci sul comparto non residenziale, per quanto riguarda la città di Roma, in via della Conciliazione, strada che porta a San Pietro, il mercato dei negozi evidenzia una richiesta di spazi in affitto da destinare alle attività turistiche (vendita di gadget, oggettistica sacra) e ristorazione considerando che la zona è sottoposta a contingentamento delle licenze. In via della Conciliazione si affitta intorno a 1200 € al mq annuo. Altra strada importante per lo shopping romano è via Cola di Rienzo dove si insediano i brand più importanti di abbigliamento e accessori. I canoni di locazione si aggirano intorno a 720 € al mq annuo. Bene anche le vie traverse di Cola di Rienzo (via Fabio Massimo e via Andrea Doria) dove, oltre a negozi di abbigliamento, si insediano anche gallerie d'arte, servizi alle imprese e alle persone. I canoni di locazione sono di 420 € al mq annuo. Aumenta la richiesta di spazi di chi decide di aprire studi medici. Gli investitori sono sempre più orientati verso l'acquisto di negozi a reddito e chiedono rendimenti annui lordi intorno a 5%-6% per i negozi posizionati nei punti di elevato passaggio in via Cola di Rienzo e dell'8,5% annuo lordo per quelli nelle vie traverse ma sempre con buon transito. A ovest della



città in zona Boccea si registra buon riscontro sulle principali vie di passaggio pedonale e veicolare (via di Boccea, via Baldo degli Ubaldi, piazza Irnerio, piazza Giureconsulti, via Gregorio VII). In generale c'è interesse e sulle vie più importanti si affitta anche a 720 € a mq annuo. E' difficile trovare spazi liberi. Si insediano attività di ristorazione etnica, attività in franchising e anche supermercati che spesso occupano spazi lasciati liberi da altri supermercati. L'apertura di questi ultimi è legata anche alla presenza di case vacanza e B&B. In via Gregorio VII la vicinanza del Vaticano determina anche la richiesta di spazi per aprire attività legate al turismo.

6) La sinergia tra i professionisti nel real estate: la figura dei Dottori Commercialisti

Il ruolo dei dottori commercialisti è sempre più importante per il settore immobiliare che si interfaccia con una normativa sempre più articolata e segnala una crescente richiesta di preparazione, attenzione, professionalità da parte di clienti sempre più esigenti rispetto al passato. Coloro che acquistano e vendono casa devono essere supportati da professionisti che li guidino in ogni fase della compravendita. Da qui l'importanza di affidarsi a Consulenti Immobiliari preparati, abilitati e appartenenti a realtà che possano offrire servizi a supporto. Il Dottore Commercialista è infatti tra le figure professionali che hanno un ruolo anche nella compravendita immobiliare e un rapporto con le agenzie di intermediazione di riferimento.

Intervista pubblicata a Agosto 2025

Autori delle interviste

Gottardo CASADEI (Presidente), Walter BIANCHI (Vice Presidente), Roberto LONGO, Francesca PANNELLA, Anna WRZESIEN.



LE INTERVISTE DELL'OSSEVATORIO IMMOBILIARE



BANCA FINNAT

ARTURO NATTINO

1) Sintesi cv personale e professionale

Arturo Nattino nasce a Roma nel 1964. Dopo gli studi in Economia si sposta a New York presso una banca d'affari per specializzarsi. Trascorso un periodo a Milano presso la Borsa Valori rientra a Roma presso Banca Finnat di cui attualmente è Amministratore Delegato e Direttore Generale. È anche Presidente di Investire SGR, la società del Gruppo operativa nel settore dei fondi immobiliari. Arturo è coniugato e padre di tre figli.

2) L'attività di Investire SGR

Investire SGR è una società indipendente di asset e investment management nel settore del real estate attiva da oltre 20 anni. Investire SGR è parte del Gruppo Banca Finnat e conta circa 140 dipendenti nelle due sedi di Roma e Milano.

Con un patrimonio in gestione di oltre 7 miliardi di euro suddiviso in oltre 60 fondi, Investire SGR è oggi un vero e proprio player integrato, un unicum nel settore immobiliare italiano, grazie alla sua ampia gamma di competenze trasversali che coprono l'intera catena del valore, acquisite gestendo investimenti e progetti articolati, anche in settori molto complessi.

3) Il rapporto della sua Azienda con Roma

Investire SGR è presente nel mercato romano con un ufficio operativo in via Po 16a e un organico di circa 100 persone. Gli investimenti in portafoglio attualmente sono circa 1,7 miliardi di euro con prospettive di ulteriori significativi incrementi.

4) Il mercato immobiliare di Roma nel prossimo futuro

Il mercato romano sta sicuramente diventando interessante per gli investitori anche in termini relativi. I segmenti che saranno maggiormente attrattivi saranno l'hospitality e gli uffici, essendo poca offerta di uffici efficienti. Anche il residenziale, nelle varie declinazioni sarà un mercato interessante. Ovviamente bisognerà monitorare con attenzione i tassi di interesse in quanto un perdurare di tassi elevati potrebbe significativamente incidere sul mercato immobiliare.

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 può essere sicuramente l'affiancamento agli imprenditori e alle famiglie nella pianificazione finanziaria di iniziative immobiliari complesse anche con riguardo a:



- definizione delle migliori strutture per il governo societario
- definizione delle migliori strutture anche contrattuali per l'efficienza fiscale dei flussi reddituali ordinari e straordinari
- Definizione del budget/business plan e gestione del reporting operativo e finanziario.

Intervista pubblicata a Settembre 2024

Autori delle interviste

Gottardo CASADEI (Presidente), Walter BIANCHI (Vice Presidente), Roberto LONGO, Francesca PANNELLA, Anna WRZESIEN.



LE INTERVISTE DELL'OSSEVATORIO IMMOBILIARE



MAURO PASTORE

1) Sintesi cv personale e professionale
Mauro Pastore nasce a Roma nel 1965. Dal 2001 al 2004 ha ricoperto la carica di Direttore Generale della Federazione delle Banche di Credito Cooperativo del Lazio, Umbria, Sardegna. Nell'ottobre 2004 è entrato in BCC di Roma come Vicedirettore Generale, diventandone il Direttore Generale nel dicembre 2010 e ricoprendo questo ruolo fino al giugno 2019, quando viene nominato Direttore Generale del Gruppo BCC Iccrea. Laureato con lode in Economia e Commercio alla Sapienza, è Dottore Commercialista e iscritto all'Albo dei Revisori Contabili.

2) La realtà del Gruppo BCC Iccrea

Il Gruppo BCC Iccrea è un gruppo attivo nel settore bancario e finanziario, costituito da 113 Banche di Credito Cooperativo e da altre società bancarie, finanziarie e strumentali controllate da BCC Banca Iccrea. Oltre alle BCC, il Gruppo ha circa 50 sedi operative su tutto il territorio nazionale di cui quelle principali nelle città di Roma, Milano e Firenze. Il Gruppo BCC Iccrea è il maggiore gruppo bancario cooperativo italiano, tra i primi gruppi in Italia per solidità patrimoniale e liquidità e il secondo per numero di sportelli, l'unico gruppo bancario nazionale a capitale interamente italiano e tra i 7 istituti bancari a rilevanza sistematica in Italia.

3) Il rapporto della sua Azienda con Roma

Il Gruppo BCC Iccrea è presente nel mercato romano con la sua sede principale in Via Lucrezia Romana 41, che conta circa 1.700 persone, oltre che con le filiali bancarie del territorio. Complessivamente, il Gruppo attraverso le sue BCC vanta 68 sportelli a Roma e 185 in tutto il Lazio.

4) Il mercato immobiliare di Roma nel prossimo futuro

Opportunità da cogliere

- *Grandi eventi fra cui il Giubileo 2025*: si stimano investimenti per circa 4,8 miliardi di euro destinati a nuove infrastrutture e all'adeguamento di quelle presenti a servizio del territorio. PNRR e altri fondi nazionali genereranno nuove opportunità e faranno accrescere ulteriormente l'at-



trattività della capitale per gli investitori, ma anche per imprese, famiglie, e permetteranno di consolidare ulteriormente la posizione che la Capitale ha nel settore del turismo.

- *Progetti di rigenerazione urbana*: sono da volano per attrarre capitali e consentono di promuovere la riqualificazione di aree degradate o di tessuti edilizi disomogenei o incompiuti intervenendo sul patrimonio immobiliare obsoleto, sia pubblico che privato, dal punto di vista architettonico ma anche in termini di efficienza energetica. È bene rilevare che sembra sia stato avviato l'iter progettuale di alcuni interventi rilevanti anche in zone semicentrali (per citarne alcuni, ex Ama-Montagnola o ex Fiera di Roma sulla Via C. Colombo) e in zone fragili e strategiche, che stanno rinascendo grazie a interventi integrati che consentiranno di migliorare la vita sociale e culturale dei residenti (Tor Bella Monaca, Corviale, Porto Fluviale e Santa Maria della Pietà).

- *Semplificazione dei processi normativi/autorizzativi* dovuti all'introduzione delle nuove norme tecniche di attuazione del piano regolatore: seppur ancora in corso di definizione da parte del Comune, offriranno l'opportunità di attrarre ulteriori operatori, fino ad oggi alla finestra in attesa di semplificazioni e di certezza dei tempi approvativi.

Minacce da gestire

- Lo sviluppo del mercato immobiliare dovrebbe andare di pari passo con investimenti nel miglioramento delle infrastrutture e dei trasporti a servizio della capitale che permetterebbero effettivamente di migliorare la vivibilità e collegare agevolmente ogni quadrante di una città tra le più grandi e congestionate in Europa.
- Il momento di preoccupazione globale, i tassi d'interesse sostenuti e l'incertezza legata ai processi autorizzativi edilizi potrebbero limitare l'interesse degli investitori verso l'immobiliare a favore di altre asset class più liquide o con normative meno volatili.

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

I Dottori commercialisti possono rivestire un ruolo centrale e fondamentale nelle operazioni immobiliari, finalizzato ad ottimizzare gli aspetti fiscali, societari e patrimoniali a supporto degli operatori. Il ruolo di contatto con il tessuto imprenditoriale è fondamentale quindi sia nelle fasi di setup delle operazioni che in quelle di monitoraggio successive, per offrire supporto agli operatori negli adempimenti normativi tempo per tempo vigenti, ma anche al fine di ottimizzare le strategie delle operazioni e quindi potenzialmente migliorare le performance dell'investimento.

Intervista pubblicata a Agosto 2025

Autori delle interviste

Gottardo CASADEI (Presidente), Walter BIANCHI (Vice Presidente), Roberto LONGO, Francesca PANNELLA, Anna WRZESIEN.



LE INTERVISTE DELL'OSSEVATORIO IMMOBILIARE



VITALE

GIOVANNI MARIA PAVIERA

1) Sintesi cv personale e professionale

Giovanni Maria Paviera nasce a Torino nel 1959. Dopo gli studi in Economia e alcune esperienze lavorative in IFIL e in Arthur Andersen si sposta a Milano.

Ha maturato esperienze come Ceo in Generali Real Estate e City Life, successivamente è stato Ceo di Cdp Immobiliare e Head of Real Estate di Cdp. Attualmente è Partner di Vitale spa, banca d'investimento italiana, dove segue le attività di real estate. Giovanni è padre di una figlia di 8 anni (Ginevra Maria).

2) La realtà di Vitale S.p.A.

Vitale spa è una società attiva nel settore dell'investment banking, è la principale realtà privata del settore con sedi operative nelle città di Milano e Roma. È stata fondata nel 2001 da Guido Roberto Vitale e da un gruppo di professionisti con una vasta esperienza in società internazionali attive nell'investment banking. Nella nostra società lavorano circa 60 persone. Siamo un gruppo di professionisti accomunati da visione imprenditoriale, visione e competenza, al servizio dei nostri clienti per accompagnarli e guiderli attraverso ogni fase della vita aziendale. Dalla sua fondazione Vitale è stato consulente finanziario in oltre 520 progetti per un controvalore complessivo di oltre 110 miliardi di euro.

3) Il rapporto della sua Azienda con Roma

Vitale spa è presente a Roma dal 2014 con un ufficio in via Boncompagni 16.

4) Il mercato immobiliare di Roma nel prossimo futuro

Il mercato immobiliare romano, è cresciuto in modo significativo negli ultimi anni anche per effetto dell'attività di soggetti pubblici e privati. Nel 2024, sono stati investiti a Roma 1,7 miliardi di euro, il 17% degli investimenti totali in Italia, in forte crescita rispetto ad una media del 11% nel biennio 2020-2024. E ci sono margini per crescere e non solo nel settore degli hotel, dove negli ultimi anni si sono sviluppati molteplici progetti di hotel cinque stelle; a Roma solo il 5% dell'offerta complessiva di hotel è a cinque stelle. Ma le prospettive sono molto interessanti anche per gli altri segmenti del settore immobiliare. Ad esempio se si guarda al settore residenziale,



la stima di domanda per i prossimi 10 anni è di circa 90.000 nuove case, per un investimento di oltre 23 miliardi di euro. L'altro elemento di particolare rilievo è la rinnovata attenzione della Città, per gli investitori immobiliari internazionali; da qualche anno sia il Sindaco Gualtieri che i principali Assessori partecipano al Mipim, il più importante evento immobiliare per investitori in Europa, evento ideale per incontrare tutti gli investitori internazionali più importanti e per presentare le opportunità che vi sono e vi saranno per investire in progetti immobiliari pubblici e privati a Roma. La presentazione di 60 progetti di rigenerazione urbana in formato "digital twin" che viene fatta al Mipim da qualche anno è certamente uno strumento molto efficace per spiegare a tutti gli investitori come si stia rinnovando Roma. Per ultimo vorrei citare la Fondazione Roma REgeneration (composta da 12 soci) che ha recentemente lanciato un concorso di idee per la Capitale del Futuro, che ha visto i soci fondatori mettersi a ragionare e riunire competenze per immaginare un nuovo volto della città. Mi sembra un'iniziativa interessante e che è in linea con le riflessioni che stanno portando avanti tutte le più importanti città del Mondo. Sono quindi molto ottimista su Roma e sul suo futuro.

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 nell'ambito dei servizi a supporto del mercato immobiliare è fondamentale. Rappresentano infatti il punto di contatto principale e a volte unico tra il mondo imprenditoriale e il mercato immobiliare. A loro, sia per la profonda conoscenza che hanno delle aziende, si rivolgono gli imprenditori quando hanno una tematica immobiliare. Sono quindi uno snodo fondamentale per creare quel rapporto di fiducia ma anche per individuare il soggetto che possa rispondere in modo adeguato alle esigenze immobiliari delle aziende. Auspico in tal senso maggiori iniziative per favorire una conoscenza tra i Dottori Commercialisti e il mondo dei servizi immobiliari.

Intervista pubblicata a Agosto 2025

Autori delle interviste

Gottardo CASADEI (Presidente), Walter BIANCHI (Vice Presidente), Roberto LONGO, Francesca PANNELLA, Anna WRZESIEN.



LE INTERVISTE DELL'OSSEVATORIO IMMOBILIARE



ORONZO PERRINI

1) Sintesi cv personale e professionale
Oronzo Perrini nasce a Fasano di Brindisi nel 1966. Laureato in Scienze Economiche e Bancarie all'Università di Siena, ha iniziato la sua carriera in Arthur Andersen & Co (1992-1996), occupandosi della revisione contabile di importanti realtà finanziarie. È stato poi Direttore Amministrativo del Gruppo Immobiliare Tirrena (1996-2005) e successivamente Direttore Amministrativo e Finanziario del Gruppo Sorgente S.p.A. (2005-2007), con responsabilità anche su fondi internazionali. Da settembre 2007 lavora presso REAM SGR. Durante la sua attività come Direttore, prima Operativo, poi Esecutivo e infine, dal 2015, come Direttore Generale di REAM SGR, ha contribuito al consolidamento della strategia social di REAM SGR, attraverso l'istituzione dei Fondi Social & Human Purpose e Fondo Piemonte C.A.S.E., che ha tra i propri sottoscrittori CDP Real Asset SGR, e successivamente l'ingresso di REAM SGR nel settore healthcare, con l'istituzione dei fondi GERAS e GERAS 2, arrivando a gestire oltre 450 milioni di Euro nell'asset class.

2) La realtà di REAM SGR

REAM SGR S.p.A. è una società attiva nel settore dei Fondi di Investimento Alternativo Immobiliare con unica sede a Torino. Attualmente REAM SGR gestisce 16 FIA immobiliari, per un asset under management pari a 1,6 miliardi di Euro. Il nostro patrimonio comprende oltre 100 immobili suddivisi in oltre 40 città italiane con un focus sulle asset class hospitality, healthcare e student housing. La strategia di REAM SGR è quella di investire con un approccio responsabile e innovativo, integrando criteri ESG agli investimenti al fine di creare valore sostenibile per i territori all'interno della quale gli interventi vengono realizzati. Riqualifichiamo immobili con attenzione all'ambiente, offrendo un portafoglio diversificato e puntando su soluzioni certificate per soddisfare investitori istituzionali nazionali e internazionali.

3) Il rapporto della sua Azienda con Roma

Roma è la città dove nel 2006 è nata REAM SGR prima di spostarsi a Torino nel 2009. Il legame con la Capitale, però, resta forte: nel 2011 prende vita il Fondo Sympleo, dedicato alla valorizzazione di un portafoglio di immobili di proprietà di ACRI.

Oggi, REAM SGR è presente a Roma con un asset di rilievo: l'Istituto Dermopatico dell'Immacolata, ultima acquisizione nella città, parte del portafoglio healthcare del Fondo GERAS 2. Un investimento che conferma la volontà di REAM di continuare a contribuire allo sviluppo e alla



riqualificazione del tessuto urbano e sanitario romano.

Inoltre, a partire da gennaio di quest'anno REAM SGR fa parte di Fondazione Roma REgeneration, la Fondazione istituita, per iniziativa di DEA Capital SGR, Investire SGR e Fabrica Immobiliare SGR, nel 2023 con l'obiettivo di supportare Roma nella crescita e nella sostenibilità ambientale, sociale ed economica, con focus sullo sviluppo di un modello urbano e di una visione organica di crescita strategica. Osserviamo sempre con grande interesse il mercato immobiliare di Roma, in particolare nei segmenti hospitality, healthcare e student housing, che sono attualmente il nostro principale focus. Si tratta di ambiti che rispondono a bisogni reali e in continua evoluzione, soprattutto in una città come Roma, dove la domanda è alimentata da un mix di turismo internazionale, invecchiamento della popolazione e presenza di importanti poli universitari. La città sta vivendo una fase di trasformazione urbana e sociale molto interessante, e questo apre spazi concreti per investimenti innovativi e in linea con i principi ESG. Crediamo che Roma possa offrire opportunità di valore, sia attraverso il recupero di strutture esistenti sia sviluppando nuovi progetti capaci di dialogare con il contesto e generare impatto positivo per il contesto in cui vengono realizzati.

4) Il mercato immobiliare di Roma nel prossimo futuro

Il mercato immobiliare di Roma si trova di fronte a una fase di trasformazione profonda, ricca di opportunità ma anche di sfide complesse. Tra le opportunità principali vi è la crescente richiesta di immobili sostenibili ed efficienti dal punto di vista energetico, spinta sia da normative europee che da una maggiore sensibilità ambientale. La Capitale, con il suo vasto patrimonio architettonico e la presenza di ampie aree da riqualificare, offre spazio per progetti innovativi, soprattutto nel residenziale e nel turistico-ricettivo.

Tuttavia, permangono alcune minacce strutturali: una burocrazia spesso lenta e complessa, la scarsità di terreni edificabili ben collegati, l'incertezza normativa e il rischio di speculazione nei quartieri in via di trasformazione. A ciò si aggiungono le sfide legate all'adattamento climatico e alla rigenerazione urbana.

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

Oggi più che mai, il ruolo dei Dottori Commercialisti nel mercato immobiliare è centrale e strategico. Non rappresentano più soltanto consulenti fiscali, ma anche dei partner fondamentali per investitori, sviluppatori e operatori del settore. Il loro contributo va dalla pianificazione fiscale alla redazione dei contratti, dalla due diligence alla valutazione patrimoniale degli asset. Ma soprattutto, per rispondere ad una delle sfide più importanti che il settore immobiliare sta attraversando, possono essere protagonisti nella transizione sostenibile, aiutando i loro clienti ad accedere a incentivi per la rigenerazione urbana e ad applicare concretamente i criteri ESG nei progetti. In una città come Roma, ricca di potenzialità ma anche di complessità normative e operative, le competenze trasversali di cui sono dotati i Dottori Commercialisti risultano essere essenziali per trasformare le opportunità in operazioni immobiliari solide, trasparenti e orientate al futuro. Da non dimenticare è il ruolo attivo dei Dottori Commercialisti, che continuano a sostenere con convinzione progetti di valorizzazione immobiliare, non solo a Roma ma in tutto il Paese. Un contributo solido alla crescita e alla rigenerazione del patrimonio urbano italiano.

Intervista pubblicata a Agosto 2025

Autori delle interviste

Gottardo CASADEI (Presidente), Walter BIANCHI (Vice Presidente), Roberto LONGO, Francesca PANNELLA, Anna WRZESIEN.

LE INTERVISTE DELL'OSSEVATORIO IMMOBILIARE



ARDIAN

RODOLFO PETROSINO

1) Sintesi cv personale e professionale

Rodolfo Petrosino nasce a Milano nel 1963. Dopo il conseguimento del diploma di maturità scientifica, si laurea in Architettura presso il Politecnico di Milano nel 1989. Successivamente si specializza in transazioni immobiliari alla Bocconi di Milano.

Dopo un'esperienza presso Deutsche Bank Fondimobiliari S.p.A. come responsabile delle acquisizioni e della gestione del primo fondo immobiliare italiano, approda in Morgan Stanley Real Estate Fund, dove ricopre il ruolo di Executive Director, coordinando le operazioni immobiliari in Italia e gestendo un portafoglio di 5 miliardi di euro.

Successivamente, diventa Chief Operating Officer prima di Pirelli Real Estate e dopo di IDEA FIMIT SGR, contribuendo alla creazione della più grande società di gestione immobiliare italiana. Nel 2015 entra in Bizzi & Partners Development come Managing Director per il mercato nordamericano, gestendo importanti progetti tra New York e Miami.

Attualmente è Senior Managing Director di Ardian Real Estate, responsabile per il mercato del sud Europa, dove guida la piattaforma immobiliare del gruppo, con una massa gestita di circa 6 miliardi di euro.

2) La realtà Ardian Real Estate

Ardian, fondata nel 1996 e guidata da Dominique Senequier, è una società globale di private equity con \$177 Bn di asset in Europa, Americhe, Asia e Medio Oriente con 19 sedi operative in tutto il mondo, 1050 dipendenti e 350+ investment professionals. L'azienda ha una vasta esperienza in Private Equity, Real Assets e Credito. La piattaforma Real Estate, lanciata nel 2015, si concentra sul mercato immobiliare europeo, offrendo agli investitori internazionali opportunità ad alto potenziale. In pochi anni, Ardian ha raggiunto una posizione di rilievo grazie alla cura per gli aspetti ESG ed alta qualità dei progetti completando operazioni in Francia, Germania, Italia e Spagna per un totale di circa 6 miliardi di euro. Il team di Ardian Real Estate ha un solido track record, implementando una strategia Value-Add innovativa - con i fondi AREEF I, AREEF II e AREEF III - volta ad acquisire immobili ben posizionati in città chiave europee da riposizionare secondo i più elevati standard internazionali. Inoltre, di recente, Ardian Real Estate ha lanciato in partnership con Rockfield un fondo Core+ Evergreen che investe in studentati presenti nei principali mercati europei oltre ad aver lanciato una JV con Kering targetizzando l'acquisizione di immobili retail high street nei principali mercati globali.



3) Il rapporto della sua Associazione con Roma

Storicamente Ardian ha chiuso varie operazioni nella Capitale, tra le quali Via del Corso 232, Via del Corso 518, Via Colombo 80 e Via Vittorio Veneto 89. Ricordiamo la recente vendita dell'asset a Deka in Via Vittorio Veneto 89, attuale sede di Deloitte e Amazon, per un valore di circa €285m tramite il fondo AREEF I, stabilendo il nuovo Prime Cap Rate di Roma. Continuiamo a credere nel valore del mercato Real Estate della città, vedendo nel patrimonio storico presente tanti edifici con importante potenziale di riposizionamento che aderiscono perfettamente alla nostra strategia di investimento.

4) Il mercato immobiliare di Roma nel prossimo futuro

Opportunità da cogliere:

- Mercato resiliente
- Assets di pregio storico ma obsoleti
- Carenza di asset moderni che possano allinearsi alle esigenze dei conduttori
- Il mercato di Roma mostra segnali di miglioramento, con un ritorno graduale degli investitori istituzionali e una crescente attenzione alle operazioni di conversione degli immobili
- Grazie alla domanda di spazi ad alto livello di efficientamento energetico, cresce l'interesse per il riposizionamento di edifici ad uso ufficio

Minacce da gestire:

- Vincoli normativi: Regolamenti urbanistici e vincoli su edifici storici possono complicare i progetti di sviluppo

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

Il Dottori Commercialisti nel settore immobiliare potrebbero svolgere le seguenti funzioni:

- Consulenza Fiscale e Tributaria: Assistenza nella pianificazione fiscale di investimenti immobiliari, ottimizzando la struttura fiscale e garantendo la conformità alle normative vigenti
- Assistenza nelle Transazioni e Due Diligence: Analisi approfondite durante l'acquisto o la vendita di immobili, identificando rischi e opportunità per una gestione efficace del patrimonio.

Intervista pubblicata a Giugno 2025

Autori delle interviste

Gottardo CASADEI (Presidente), Walter BIANCHI (Vice Presidente), Roberto LONGO, Francesca PANNELLA, Anna WRZESIEN.



LE INTERVISTE DELL'OSSEVATORIO IMMOBILIARE



Giubileo2025_{SpA}
www.societagiubileo2025.it

MARCO SANGIORGIO

1) Sintesi cv personale e professionale
Marco Sangiorgio, nato a Roma nel 1963, è Amministratore Delegato di Giubileo 2025 SpA Società interamente controllata dal Ministero dell'Economia e delle Finanze. Laureato in Economia e Commercio, dopo alcune esperienze nel settore bancario, per più di vent'anni si è occupato della gestione di fondi immobiliari. Tra l'altro, è stato Direttore Generale di Fimit SGR (ora Dea Capital Real Estate SGR), Direttore Generale di CDP Investimenti SGR (ora CDP Real Asset SGR) del gruppo Cassa depositi e prestiti e Condirettore Generale di REDO SGR S.p.A. – Società Benefit. Ha curato l'avvio e la gestione di numerosi fondi immobiliari quotati e non quotati. In particolare, ha gestito fondi ad apporto pubblico e privato e fondi nei settori del social housing, della rigenerazione e valorizzazione degli immobili ex pubblici e delle attività turistico-ricettive. In Assoimmobiliare è stato Vicepresidente e presidente del Comitato Rigenerazione Urbana.

2) La realtà Giubileo 2025 SpA

Società Giubileo 2025 è stata costituita al fine di assicurare l'attuazione degli interventi funzionali all'accoglienza e alle celebrazioni del Giubileo della Chiesa cattolica per il 2025.

Il programma degli interventi in vista del Giubileo è stato approvato con DPCM e conta 323 interventi per un valore complessivo di 4.785 milioni di euro.

La Società, a supporto del Commissario Straordinario di Governo per il Giubileo (il Sindaco di Roma Roberto Gualtieri), svolge le funzioni di stazione appaltante per circa 100 interventi ed è responsabile del monitoraggio, della rendicontazione e dei pagamenti relativamente a 297 interventi per 2.747 milioni di euro. Svolge il ruolo di soggetto attuatore su 26 interventi per circa 110 milioni di euro. In particolare, è impegnata nella progettazione ed esecuzione di importanti progetti infrastrutturali nella città di Roma, come la trasformazione di Via Ottaviano e di Piazza del Risorgimento, la manutenzione straordinaria di tratti del Tevere, la ristrutturazione di quattro mercati nei quartieri Prati, San Giovanni e Garbatella, la realizzazione di un innesto autostradale sulla A24, oltre ad altre opere diffuse (edicole votive, cammini, sagrati, bagni pubblici, segnalética etc.).

La Società si occuperà anche dell'allestimento di grandi eventi giubilari oggi programmati nelle aree adiacenti a San Pietro (Via della Conciliazione, Piazza Pia, Piazza Risorgimento) e a Tor Vergata (Giubileo dei Giovani).

Giubileo 2025 SpA è stata costituita solo poco più di due anni fa, ma grazie a un'organizzazione



basata su risorse umane altamente specializzate e adeguati strumenti tecnologici, sta svolgendo il proprio mandato con velocità ed efficienza.

3) Il rapporto della sua Associazione con Roma

Il Giubileo del 2025, oltre a essere un appuntamento fondamentale per milioni di pellegrini in tutto il mondo, è una grande opportunità per la città di Roma. Qui si concentra la maggior parte degli interventi previsti dal Programma di riqualificazione, che indica delle priorità su:

- grande manutenzione straordinaria
- sostituzione di elementi infrastrutturali
- talune opere iconiche

La preparazione dell'evento prevede infatti interventi su viabilità, mobilità e trasporti, oltre a lavori di ammodernamento con particolare riguardo alle vie d'acqua, al verde e ai parchi.

Ma il piano di rigenerazione urbana interesserà anche quattro piazze iconiche di Roma: Piazza Pia, Piazza San Giovanni, Piazza del Risorgimento e Piazza dei Cinquecento. Sono previste opere di riqualificazione nelle aree intorno al Vaticano, sui percorsi giubilari e sui cammini dei pellegrini, mentre si interverrà con azioni di manutenzione straordinaria e di riqualificazione dello spazio pubblico nella provincia di Roma e in altri centri del Lazio. In tutta la Regione saranno rinnovati e potenziati presidi medici e strutture di pronto soccorso.

Fa parte integrante del piano degli interventi per il Giubileo la misura del PNRR denominata "Caput Mundi" destinata al recupero e al restauro di numerosi siti archeologici e monumenti storici cittadini

4) Il mercato immobiliare di Roma nel prossimo futuro

Il grande piano di investimenti (Giubileo, PNRR, Metro tra gli altri) che interessa la Capitale soprattutto in termini di infrastrutture e mobilità rappresenta un fattore che avrà senz'altro ripercussioni positive per il mercato immobiliare romano. Effetti positivi potranno essere generati in tutti i settori economici, perché una città meglio infrastrutturata favorisce tutte le imprese e tutti i cittadini. Non si tratta solo di migliorare l'immagine della città per favorire il turismo, che è senz'altro uno dei motori principali dell'economia della città. La trasformazione in atto, infatti, deve puntare a valorizzare non solo le bellezze storiche e artistiche ma anche gli altri asset fondamentali che la caratterizzano.

Occorre ad esempio che Roma valorizzi il suo ruolo di città universitaria, accogliendo e coltivando giovani eccellenze favorendone la presenza in città. In particolare, lo sviluppo di moderne strutture di student housing sarebbe altamente auspicabile. Ma la città si deve dare anche l'obiettivo strategico di trattenere le giovani eccellenze una volta terminati i percorsi universitari, sviluppando la ricerca e l'imprenditorialità.

Roma vanta strutture senza eguali per ospitare congressi e grandi eventi, che, insieme all'attuale sviluppo dell'offerta alberghiera a cinque stelle, possono migliorare la qualità del turismo. Il trend del mercato alberghiero è in crescita e sta scoprendo nuove prospettive e strategie nel segmento luxury, per il quale è indispensabile realizzare servizi e infrastrutture di supporto. Roma è anche una città dello sport, in grado di ospitare con successo manifestazioni di visibilità globale. La recente esperienza della Ryder Cup, terzo evento sportivo televisivo a livello mondiale, è stato un caso esemplare di grandissimo successo.

Infine, pensiamo all'industria cinematografica, settore che può essere ulteriormente sviluppato, insieme a quello della musica e dell'arte contemporanea.

Le occasioni non mancano, sta ai player vincere le sfide.



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

L'approfondita conoscenza del tessuto imprenditoriale romano, con i suoi bisogni e punti di forza, permetterà alla categoria dei commercialisti di affiancare le imprese in un percorso di crescita, sviluppo e innovazione, cogliendo le opportunità che saranno innescate grazie agli investimenti attivati.

Intervista pubblicata a Novembre 2024

Autori delle interviste

Gottardo CASADEI (Presidente), Walter BIANCHI (Vice Presidente), Roberto LONGO, Francesca PANNELLA, Anna WRZESIEN.



LE INTERVISTE DELL'OSSEVATORIO IMMOBILIARE



GIORGIO SPAZIANI TESTA

1) Sintesi cv personale e professionale
Nasce a Roma nel 1966. Dopo gli studi in Giurisprudenza e un'esperienza quale Ufficiale di complemento della Guardia di Finanza, inizia a lavorare nella casa editrice giuridico-tributaria Eti, dove collabora sia all'interno delle redazioni delle riviste "Il Fisco" e "Rassegna Tributaria", sia nell'ambito delle banche dati a supporto di avvocati e commercialisti. Nel 1998 entra in Confedilizia, la Confederazione italiana nella proprietà edilizia, in qualità di Coordinatore dell'Ufficio Studi, impegnandosi prevalentemente nella materia tributaria. Nel 2001 assume l'incarico di Segretario generale della Confederazione, ruolo che ricopre sino al 2015, anno nel quale viene eletto Presidente, carica nella quale il Consiglio direttivo lo ha confermato nel 2018, nel 2021 e nel 2024.

2) La realtà Confedilizia

La Confedilizia è l'organizzazione storica della proprietà immobiliare. Da 140 anni la Confedilizia è il punto di riferimento certo per tutti i proprietari di immobili. Rappresenta milioni di cittadini italiani: coloro che possiedono la casa in cui abitano così come i piccoli proprietari e locatori, sino ai grandi investitori immobiliari. Presso le Associazioni territoriali aderenti alla Confederazione, i soci possono avere una qualificata e valida assistenza per la stipula e gestione dei contratti di locazione sia liberi che con agevolazioni fiscali nonché ogni consulenza (tributaria, catastale, condominiale, portierato, colf e badanti ecc.) e ogni utile servizio (assistenza fiscale CAF, registrazione telematica contratti ecc.).

3) Il rapporto della Confedilizia con Roma

La Confedilizia è presente a Roma, come in ogni provincia italiana, attraverso un'Associazione territoriale autonoma, con sede in via Ulpiano, a due passi da piazza Cavour. E a Roma come in tutta Italia il nostro impegno è costante su tutti i temi che hanno attinenza con la casa e con gli immobili in genere. Da ultimo, molta attività si concentra sulle locazioni, nelle quali all'assistenza e alla consulenza sui contratti e sugli adempimenti fiscali si aggiunge la predisposizione delle attestazioni di rispondenza previste per gli affitti a canone concordato.

4) Il mercato immobiliare di Roma nel prossimo futuro

Il mercato immobiliare di Roma vive un momento di particolare interesse, per tante ragioni. Anzitutto vi sono le conseguenze dell'anno giubilare, con i diversi interventi di riqualificazione ad esso legati. Inoltre, va registrata la recente approvazione, da parte del Comune, delle nuove



norme tecniche di attuazione del Piano regolatore generale. Già da tempo, poi, si rileva un incremento delle attività alberghiere, con particolare riguardo a quelle di lusso, mentre resta alta l'appetibilità delle abitazioni in locazione per rispondere alla domanda sia dei lavoratori, sia degli studenti, sia dei turisti. Si tratta, insomma, di un periodo di grande fermento, che la città deve cogliere adeguatamente sia nelle sue componenti private (imprese edili e di sviluppo immobiliare, professionisti, proprietari), sia nella sua espressione pubblica (Comune e sue diramazioni). L'esempio deve essere quello di Milano (senza naturalmente considerare le recenti vicende giudiziarie), dove l'attiva collaborazione fra espressioni differenti della città ha consentito, in un tempo relativamente breve, uno sviluppo formidabile di tante aree, con effetti positivi sull'intera economia. A Roma, potenzialmente, le possibilità di intervenire sul tessuto urbano, riqualificandolo e senza utilizzare ulteriore territorio, sono enormi. Ma occorre agire.

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

I Commercialisti svolgono funzioni importanti in molti ambiti, incluso quello immobiliare. La fiscalità edilizia è uno di questi e, come sappiamo, tocca sia le imposte sui redditi (Irpef, cedolare secca, Ires), sia quelle sul patrimonio (Imu), sia quelle indirette (Registro, Successioni, Ipotecaria e Catastale). Auspico vivamente, peraltro, forme di collaborazione con la nostra organizzazione, sia sul piano delle attività di assistenza e consulenza, anche attraverso la stipula di convenzioni, sia nell'ambito delle attività divulgative, ad esempio tramite l'organizzazione di convegni e seminari congiunti.

Intervista pubblicata a Novembre 2024

Autori delle interviste

Gottardo CASADEI (Presidente), Walter BIANCHI (Vice Presidente), Roberto LONGO, Francesca PANNELLA, Anna WRZESIEN.



LE INTERVISTE DELL'OSSEVATORIO IMMOBILIARE



MICHELE STELLA

1) Sintesi cv personale e professionale

Michele Stella nasce a Roma il 18 Ottobre 1970. Laureato in Economia & Commercio a La Sapienza di Roma nel 1995, si abilita alla Professione di Dottore Commercialista nel 1998 ed è iscritto all'Ordine dei Dottori Commercialisti di Roma dal 1999.

Svolge la carriera prevalentemente in ruoli di Top Management in società immobiliari e società di gestione risparmio specializzate nella gestione di fondi immobiliari.

Ha collaborato per la ristrutturazione della società Aedes Spa, quotata, Gruppo Parsitalia, developer specializzato sulla piazza romana, è stato amministratore delegato di Torre SGR, Italian Country Manager dell'asset manager tedesco IVG ed oggi è Amministratore Delegato di Polis Fondi SGR, piattaforma multiasset controllata da LBO France, private equity francese.

2) La nostra realtà

Polis Fondi SGR è una piattaforma multi asset che gestisce fondi immobiliari, fondi di debito (crediti NPL) e fondi infrastrutturali. Nel piano di espansione è prevista l'avvio della divisione private equity, specializzato in small/medium cap. Abbiamo in gestione circa Euro 500 milioni di equity. La direzione è rilanciare tutte le divisioni avviando progetti "first mover" in ogni ambito. Obiettivo è impostare progetti sostenibili, tecnologicamente avanzati, raccogliendo la fiducia degli investitori offrendo loro un team con comprovato track record.

3) Il rapporto della sua Azienda con Roma

Roma è strategica per la nostra Società. Il mercato è stato dominato dai grandi player/investitori internazionali. Noi crediamo che bisogna riavvolgere il nastro e ripartire dagli Investitori Istituzionali Nazionali, tutti basati nella città di Roma.

Gli investitori internazionali hanno un capitale short/medium term e non c'è il tempo di costruire progetti di lunga durata, di ogni genere. Gli investitori domestici hanno un capitale più paziente e meno ambizioso in termini di rendimento, ma non per questo meno esigente, è bene chiarirlo. Si possono disegnare progetti sistematici di grande spessore, senza essere assillati dal timing e dalle circostanze/variabili esogene che il contesto internazionale a livello macroeconomico e politico può presentare. La nostra città è influenzata dalle dinamiche globali e come tutti gli investitori, gli internazionali, in momenti di crisi, difficoltà, incertezza si ritirano nel loro mercato di riferimento. Per l'effetto contrario Polis cercherà di riattivare il percorso virtuoso di sensibilizzare gli Investitori domestici, cercando di costruire un rapporto di fiducia basato sulle performances e sulla reciproca soddisfazione di costruire progetti di spessore.



4) Il mercato immobiliare di Roma nel prossimo futuro

Roma immobiliare è diversa! Prima di tutto il centro storico è parcellizzato e ci sono pochissimi palazzi cielo terra disponibili. Non ci sono aree di grandi dimensioni da riqualificare, a parte pochissimi esempi di proprietà pubblica. Roma, per natura, ha una grande vocazione turistica. L'accoglienza deve essere migliorata con strutture da aggiornare o da realizzare. La fascia lusso – oggetto delle più recenti riqualificazioni – di successo deve essere maggiormente supportata.

Secondo punto: A Roma è presente il più grande conduttore italiano. Lo Stato. Non è pensabile che si ripetano episodi come quello della riduzione arbitraria dei canoni del 15%, con un effetto drammatico sulla successiva gestione degli immobili condotti da tenant pubblici.

Io penso che il rapporto proprietà immobiliare privata e conduttore Stato non funziona. Bisogna lavorarci. Lo Stato ha in Roma delle proprietà pazzescamente di valore, mal gestite che non esprimono il valore implicito e soprattutto non riqualificano il territorio circostante.

Bisogna cercare di essere ambiziosi. Avviare con coraggio i tavoli giusti di discussione perché sia noi investitori immobiliari, sia lo Stato perdiamo sistematicamente grande opportunità.

Manca il dialogo, quel dialogo che marca ad oggi la differenza con altri esempi virtuosi che tanto fa male a noi romani ricordare, Milano!

Io sono consapevole che Roma è una mega city e che gli amministratori abbiano a cuore le periferie ed altre tematiche sociali rilevanti, ma è anche vero che il centro di una città è il biglietto da visita per avviare ed attivare processi di crescita di cui nel medio beneficiano anche le periferie ed i temi sociali. Ci vuole visione, non obiettivi di breve!

Roma ha una scarsissima presenza d'investitori professionali nel centro. Gli investitori professionali portano innovazione, qualità, interesse ed attivano processi virtuosi di crescita sotto ogni punto di vista.

La visione del vecchio imprenditore romano, pregevole, che ha realizzato case per tutti i cittadini deve essere superata. Abbiamo allargato la città negli ultimi 50 anni ed oggi abbiamo il problema delle periferie. Bisogna riqualificare il centro ed aggiornare il biglietto da visita. E' l'unico modo per ricollocare investimenti nel territorio anche con capitali stranieri. L'onda degli investimenti arriverà anche alle periferie. Ma è una visione. Non si realizza nel breve.

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

Spesso, se non sempre, gli investimenti immobiliari vengono valutati con semplici business plan e semplici ratios finanziari. Poco è stato fatto per integrare le analisi – lato amministrazione pubblica che deve supportare i progetti di crescita – con la valutazione costi/benefici per la collettività di ogni singolo intervento. Anche quelli che appaiono di natura esclusivamente privata.

Il nostro Ordine dovrebbe porsi come advisor e partner dell'Amministrazione per supportare la valutazione dei progetti indagandoli sotto ogni aspetto, per arrivare a decisioni più consapevoli.

E' un modello spesso teorizzato, ma oggi, con il supporto della tecnologia tra l'altro, può diventare lo strumento per eccellenza per aiutare il funzionario pubblico che spesso trova la sua professionalità sommersa di responsabilità troppi grandi da poter essere gestite con semplici valutazioni finanziarie.



Realizzare hotel 5 stelle nel centro di Roma è un business solo per l'investitore immobiliare o le riacdute sul territorio sono tutt'ora indefinite? Ne abbiamo un'idea, ma possono essere calcolate. Io vedo in quel segmento il ruolo del nostro Ordine.

Roma, li 04 Novembre 2023

Autori delle interviste

Gottardo CASADEI (Presidente), Walter BIANCHI (Vice Presidente), Roberto LONGO, Francesca PANNELLA, Anna WRZESIEN.



LE INTERVISTE DELL'OSSEVATORIO IMMOBILIARE



MARAZZI GROUP

LEONARDO TAVANI

1) Sintesi cv personale e professionale
Direttore Generale di Marazzi Group, azienda leader internazionale nel settore delle superfici ceramiche.

Laureato in Economia e Commercio presso l'Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia, ha successivamente conseguito un MBA presso il MIP Politecnico di Milano. Dal 1998 in Marazzi, ha ricoperto ruoli di crescente responsabilità, tra cui Vice President Marketing, Customer Service & Distribution, contribuendo allo sviluppo dell'azienda sia in Italia che sui mercati internazionali. La sua esperienza si concentra su strategie di marketing, distribuzione e innovazione di prodotto, con una particolare attenzione all'evoluzione dei materiali per l'architettura e il design.

2) La realtà del Gruppo Marazzi

Quest'anno Marazzi celebra 90 anni di attività: un traguardo importante che racconta un lungo percorso di innovazione, maestria artigianale e design senza tempo.

Fondata nel 1935 a Sassuolo, nel cuore di un territorio dove la ceramica era già una tradizione artigianale radicata, Marazzi ha trasformato negli anni la produzione ceramica artigianale in un processo industriale innovativo, collaborando con architetti, designer e artisti, da Giò Ponti a Luigi Ghirri, firmando alcune delle innovazioni tecnologiche più importanti del settore – come la monocottura rapida o i primi grandi formati – e contribuendo alla definizione di un'estetica ceramica riconosciuta a livello internazionale, con vendite in 146 paesi.

Nel 2013, con l'ingresso nel gruppo Mohawk Industries – il più grande produttore mondiale di superfici per pavimenti – si è aperta una nuova fase di sviluppo. Abbiamo investito nel potenziamento degli stabilimenti italiani ed europei, ampliato i nostri laboratori di ricerca, riqualificato la sede storica di Sassuolo e inaugurato flagship showroom in città chiave per il mondo del progetto, da Milano a Madrid, da Parigi a Dubai, e a inizio anno a Roma, in Via Vittorio Emanuele Orlando. Continuiamo a lavorare per offrire prodotti ceramici che coniughino performance tecnica, ricerca estetica e sostenibilità, costruendo ogni giorno relazioni solide con progettisti, imprese e clienti. Perché il nostro lavoro è fatto di materiali, ma anche – e soprattutto – di cultura del progetto.

3) Il rapporto della Confedilizia con Roma

Roma è un territorio con cui Marazzi ha da tempo costruito un rapporto solido, grazie a una rete di distributori che ci consente di essere presenti in modo capillare e continuativo sul territorio. A gennaio 2025 abbiamo deciso di rafforzare ulteriormente questa relazione aprendo "Marazzi



Roma", in Via Vittorio Emanuele Orlando 86, nel cuore della città all'interno dello storico Palazzo Esedra.

Si tratta di uno spazio progettato per offrire consulenza, ispirazione e supporto tecnico a progettisti, imprese, clienti finali e partner, in un contesto che rappresenta uno dei centri strategici dell'architettura e del progetto in Italia. Il nuovo showroom, progettato dallo studio ACPV ARCHITECTS Antonio Citterio Patricia Viel, è pensato per offrire un punto di riferimento ideale per la condivisione di idee e soluzioni creative per gli spazi contemporanei.

4) Il mercato immobiliare di Roma nel prossimo futuro

Le prospettive per il mercato immobiliare romano sono positive.

L'arrivo del Giubileo 2025 ha rappresentato un motore importante per la città, in grado di attivare investimenti su infrastrutture, ospitalità e riqualificazioni.

Questo dinamismo apre nuove opportunità anche per il nostro settore: materiali da costruzione e superfici performanti, in grado di rispondere a esigenze di durabilità, estetica e sostenibilità, saranno sempre più richiesti. In questo contesto, Marazzi si pone come partner per gli operatori del settore, offrendo un'ampia gamma di soluzioni ceramiche adatte a una pluralità di destinazioni d'uso.

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

In un mercato complesso e in rapida trasformazione come quello immobiliare, la collaborazione con figure professionali esperte, come i Dottori Commercialisti, è un elemento che può contribuire alla solidità e alla sostenibilità delle operazioni.

Il loro contributo, in sinergia con altri attori della filiera, favorisce una gestione efficace degli investimenti e delle risorse, in un contesto che richiede sempre più visione strategica e capacità di adattamento.

Intervista pubblicata a Agosto 2025

Autori delle interviste

Gottardo CASADEI (Presidente), Walter BIANCHI (Vice Presidente), Roberto LONGO, Francesca PANNELLA, Anna WRZESIEN.

LE INTERVISTE DELL'OSSEVATORIO IMMOBILIARE



REVALO

DAVID VICHI

1) Sintesi cv personale e professionale

David Vichi è nato nel 1976, è sposato e padre di tre figli.

Dopo una prima esperienza nel Real Estate nel 1998 nel gruppo IRI Fintecna, passa poi nel Gruppo Beni Stabili (attualmente Covivio) in occasione della quotazione in Borsa del novembre 1999. Nel 2001 assume il ruolo di Head of Property fino al 2010 anno in cui, nell'ambito del gruppo, viene costituita la Beni Stabili Property Service S.p.A., veicolo dedicato al settore dei servizi Real Estate, assumendo il ruolo di GM e COO.

Dal 2017 - a seguito del cambiamento, nel 2015, del nome della società in Revalo S.p.A. - assume il ruolo di CEO consolidando la presenza nel mercato dei servizi immobiliari. Nel 2020, assieme ad altri tre manager dell'azienda, finalizza l'operazione di Management Buy Out della Revalo S.p.A. divenendo a tutt'oggi socio di maggioranza dell'unica società di property service indipendente e gestita dai propri soci manager presente sul mercato italiano. Dal 2022 è stato nominato Member of Board della TopLife Concierge dopo averne finalizzato l'acquisizione con Revalo tramite una partecipazione rilevante.

Fondata nel 1935 a Sassuolo, nel cuore di un territorio dove la ceramica era già una tradizione artigianale radicata, Marazzi ha trasformato negli anni la produzione ceramica artigianale in un processo industriale innovativo, collaborando con architetti, designer e artisti, da Giò Ponti a Luigi Ghirri, firmando alcune delle innovazioni tecnologiche più importanti del settore – come la monocottura rapida o i primi grandi formati – e contribuendo alla definizione di un'estetica ceramica riconosciuta a livello internazionale, con vendite in 146 paesi.

Nel 2013, con l'ingresso nel gruppo Mohawk Industries – il più grande produttore mondiale di superfici per pavimenti – si è aperta una nuova fase di sviluppo. Abbiamo investito nel potenziamento degli stabilimenti italiani ed europei, ampliato i nostri laboratori di ricerca, riqualificato la sede storica di Sassuolo e inaugurato flagship showroom in città chiave per il mondo del progetto, da Milano a Madrid, da Parigi a Dubai, e a inizio anno a Roma, in Via Vittorio Emanuele Orlando. Continuiamo a lavorare per offrire prodotti ceramici che coniughino performance tecnica, ricerca estetica e sostenibilità, costruendo ogni giorno relazioni solide con progettisti, imprese e clienti. Perché il nostro lavoro è fatto di materiali, ma anche – e soprattutto – di cultura del progetto.



2) La realtà di Revalo S.p.A.

Revalo S.p.A. è un service provider del Real Estate focalizzata nel settore del property management, con sedi operative nelle città di Roma, Milano e Torino. La forza lavoro ammonta ad un organico di circa 100 persone. Tra principali attività svolte dalla società si annoverano il Property Administration Management, il Building Management, il Data & Transaction Management, il Project Management, Due Diligence, l'Advisory e l'Engineering.

3) Il rapporto della sua Azienda con Roma

Revalo S.p.A. è storicamente presente nel mercato romano, città in cui è localizzata la propria sede legale, in cui sono presenti tutte le funzioni aziendali. Roma ha sempre rappresentato un mercato primario per quanto riguarda i nostri servizi e possiamo constatare come negli ultimi due anni il trend di crescita è stato sempre più significativo. Proprio questa nuova tendenza ci consente di rinnovare ed ampliare la nostra gamma di servizi e soprattutto portare sul mercato le best practice di mercati più maturi.

4) Il mercato immobiliare di Roma nel prossimo futuro

Opportunità da cogliere:

- Roma stessa come mercato istituzionale realmente alternativo a Milano;
- la fiducia degli operatori istituzionali ed internazionali;
- la forte richiesta delle asset class consolidate come living e hospitality;
- il bisogno concreto di asset strumentali come i Data Center;
- investimenti nelle infrastrutture.

Minacce da gestire:

- la cultura della professionalità, in assenza della quale si rischia di spaventare e quindi allontanare gli investitori istituzionali/internazionali;
- la tempistica certa degli iter amministrativi su nuovi progetti.

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

Roma, diversamente da Milano, si è sempre caratterizzata per una forte presenza di operatori privati che a volte sono proprietari di insediamenti strategici per lo sviluppo della città. A mio avviso il ruolo dei Dottori Commercialisti potrebbe essere proprio quello di avvicinare la propria clientela - ovvero il mondo dei privati - a quello istituzionale, creando nuove sinergie ed opportunità ad oggi non espresse, contribuendo anche alla crescita della cultura della professionalità citata tra le "minacce" da gestire in questa città.

Intervista pubblicata a Gennaio 2025

Autori delle interviste

Gottardo CASADEI (Presidente), Walter BIANCHI (Vice Presidente), Roberto LONGO, Francesca PANNELLA, Anna WRZESIEN.



LE INTERVISTE DELL'OSSEVATORIO IMMOBILIARE



bticino for
REAL ESTATE
Un team nazionale a fianco
degli sviluppatori immobiliari



FRANCO VILLANI

1) Sintesi cv personale e professionale

Franco Villani, nato a Novara nel 1962, è Presidente ed Amministratore Delegato di Bticino Spa, società che fa parte del Gruppo multinazionale Legrand, leader globale delle infrastrutture elettriche e digitali per edifici residenziali, industriali, del terziario e per i data center.

Franco Villani si laurea in Ingegneria Eletrotecnica presso il Politecnico di Milano nel 1987 e, dopo una breve esperienza in Enel, entra in Bticino dove assume responsabilità crescenti nelle aree marketing e commerciale sino ad assumere, nel 2014 il ruolo di Amministratore Delegato.

Franco Villani è anche Presidente di Borri Spa, società italiana che fa parte del Gruppo Legrand, attiva nel mercato globale degli Ups. A livello associativo, Franco Villani è Vicepresidente di Federcostruzioni e delegato all'area Building di Federazione Anie (Associazione Nazionale Imprese Elettriche ed Elettroniche).

2) La realtà Bticino Spa

Bticino Spa è leader in Italia nei componenti dedicati alle infrastrutture elettriche e digitali in ambito residenziale, terziario, industriale e data center.

Bticino è presente in Italia con 10 siti produttivi ed altrettanti uffici commerciali che coprono l'intero territorio nazionale.

Bticino ha raggiunto nel 2024 un fatturato di circa 1,2 miliardi di euro con un organico di 2.700 persone.

L'azienda è cresciuta con continuità, rafforzando la propria leadership attraverso un mix di crescita organica ed acquisizioni mirate che le hanno consentito di ampliare e completare la proposta di soluzioni al mercato.

È importante sottolineare il ruolo di Bticino all'interno del Gruppo Legrand. Presidio del mercato italiano in primis, ma anche fondamentale contributo al Gruppo in termini produttivi e di innovazione. Una quota significativa dei centri di ricerca e sviluppo del Gruppo Legrand è infatti localizzata in Italia.

3) Il rapporto della sua Azienda con Roma

Per Bticino l'innovazione di prodotto non è tale se non si trasforma in un successo commerciale duraturo attraverso un'adozione diffusa delle soluzioni impiantistiche negli ambiti ai quali



sono rivolte. Perché ciò avvenga non è quindi sufficiente "inventare" nuovi prodotti e soluzioni e proporle al mercato. È attraverso una stretta e profonda partnership con i protagonisti della filiera elettrica che l'innovazione viene distribuita e si diffonde sul territorio e diventa tecnologia parte integrante dell'edificio.

Il rapporto di Bticino con Roma è dunque il rapporto di vicinanza, consulenza, assistenza e supporto continuo con i professionisti della filiera allargata delle costruzioni: architetti, progettisti, sviluppatori, costruttori, impiantisti e distributori. Questo, avviene attraverso un team di consulenza e supporto tecnico commerciale, presente a Roma e specializzato per essere al fianco dei professionisti e delle aziende.

4) Il mercato immobiliare di Roma nel prossimo futuro

Il mercato immobiliare di Roma è, secondo noi, molto promettente per il prossimo futuro. Non solo per ragioni congiunturali quali il Giubileo o gli effetti legati al PNRR, ma anche in termini più strutturali grazie alle opportunità nell'ambito dell'hospitality e la necessità di modernizzazione e razionalizzazione in ambito office

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

Il successo di Bticino è legato a doppio filo alla capacità di essere al fianco dei protagonisti delle costruzioni per accompagnarli e supportarli nell'adozione delle nuove soluzioni tecnologiche e nel portare efficacemente l'innovazione al mercato.

Allo stesso modo il commercialista ha un ruolo fondamentale nell'affiancarsi ai protagonisti, non solo del Real Estate, ma dell'intera filiera allargata delle costruzioni, per consigliarli, assisterli ed indirizzarli contribuendo in modo determinante alla "professionalizzazione" di un tessuto operativo costituito da grandi operatori ma anche da tantissime medie, piccole e piccolissime realtà. La capillarità e la presenza fisica sul territorio sono dunque fondamentali, ed in questo i professionisti della consulenza contabile e commerciale sono nella migliore condizione per portare il loro valore aggiunto e contribuire alla crescita dell'intero settore.

Intervista pubblicata a Luglio 2025

Autori delle interviste

Gottardo CASADEI (Presidente), Walter BIANCHI (Vice Presidente), Roberto LONGO, Francesca PANNELLA, Anna WRZESIEN.



LE INTERVISTE DELL'OSSEVATORIO IMMOBILIARE



SCENARI IMMOBILIARI®

ISTITUTO INDEPENDENTE DI STUDI RICERCHE VALUTAZIONI E SISTEMI INFORMATIVI

FRANCO VILLANI

1) Sintesi cv personale e professionale

Francesca Zirnstein consegne la Laurea in Architettura presso l'Università di Genova e prosegue il percorso di formazione con un Master in Urban Management e City Design presso Domus Academy a Milano. Dopo attività di consulenza per pubbliche amministrazioni in progetti di ricerca in ambito urbanistico e per studi di ingegneria e progettazione in ambito pubblico, inizia la collaborazione come analista in Scenari Immobiliari, fino ad assumere cariche di sempre maggiore responsabilità. Dal 2015 è Direttore Generale di Scenari Immobiliari.

È inoltre Board Member responsabile dell'area Relazioni con le Istituzioni RICS Italia, Consigliere di Assoimmobiliare e Presidente Comitato Tecnico Città Metropolitane Assoimmobiliare, Presidente onorario AREL.

2) La realtà di Scenari Immobiliari

Scenari Immobiliari è una società di consulenza che si occupa di economia del territorio a livello nazionale che europeo. Fondato nel 1990, l'Istituto opera attraverso le sedi di Roma e Milano e può contare su venticinque professionisti interni, oltre che su una rete di collaboratori che copre l'intero territorio nazionale. Un personale altamente qualificato e multidisciplinare, proveniente da esperienze professionali diversificate, in grado di fornire servizi ad elevato valore aggiunto in tutta la filiera immobiliare.

Le attività di Scenari Immobiliari sono riassumibili in attività di advisory, consulenza e valutazioni; proposta di prodotti editoriali, eventi, Forum Scenari e formazione manageriale; Real Value (piattaforma informativa dedicata al mercato immobiliare italiano).

3) Il rapporto della sua Azienda con Roma

Scenari Immobiliari è da sempre presente su Roma, considerata piazza strategica per l'analisi e il dialogo con la realtà nazionale privata e istituzionale, nonostante l'indubbio spostamento di attenzione, strategie e capitali su Milano, avvenuto negli ultimi anni. Infatti, in viale Liegi si trova la sede amministrativa e di presidenza della Società, oltre che l'Ufficio Studi, area deputata alla gestione e implementazione di Real-Value, al monitoraggio delle grandi operazioni di sviluppo sul territorio nazionale e alle analisi dei grandi patrimoni immobiliari, siano essi pubblici o privati.

4) Il mercato immobiliare di Roma nel prossimo futuro

Negli articoli promossi dall'Osservatorio Immobiliare dell'ODCEC di Roma che hanno preceduto questa intervista, sono emersi temi concreti e comuni tra i differenti attori coinvolti sino ad ora e tra i quali, solo per citarne alcuni, l'accesso e gestione a fonti di finanziamento e la necessità



di dialogo e cooperazione tra le realtà amministrative e i privati per la pianificazione di strategie comuni per lo sviluppo della Capitale.

Come esponente di un istituto di ricerca, posso godere di una posizione privilegiata per la lettura di dinamiche attuali e prospettive che, anche indagando le tematiche riportate dai soggetti che in concreto operano sul mercato e ne hanno quindi una conoscenza diretta e consapevole, possono dare una lettura dell'economia e delle dinamiche complessive di andamento della Capitale. Le città, i grandi conglomerati urbani, sono entità flessibili caratterizzate da continui spostamenti di popolazione, attività e servizi. L'organizzazione delle attività produttive, le dinamiche insediativo dell'abitare e dell'utilizzo del tempo libero sono mutevoli, sottoposte a incessanti adattamenti e vengono spesso analizzate nella dimensione globale e interconnessa di regioni metropolitane e città metropolitane, come Parigi, Londra, ecc. In questo perimetro Roma è realtà a sé stante, città dalla dimensione metropolitana all'interno dei propri confini amministrativi - 1.285 kmq -, eterogenea nel territorio, nella proposta culturale, nella qualità edilizia, nell'offerta di servizi, nella caratterizzazione dei quartieri, nelle eccellenze produttive, nelle luci e nelle ombre, con temi ricorrenti e aspetti specifici: lo spazio costruito, da un lato patrimonio architettonico unico al mondo e dall'altro tessuto edilizio di confine privo di identità; l'eccellenza in formazione e ricerca e la dispersione delle azioni comuni; dal fortissimo connotato cosmopolita del primo municipio e le microcomunità dei quartieri semicentrali; la ricchezza di verde pubblico che non sempre è spazio pubblico, l'attrattività internazionale, i flussi turistici e le ricadute della loro crescita, ... Queste caratteristiche concorrono a formare i diversi risvolti di un'unica grande realtà.

A questo si aggiungono i temi contemporanei che ogni metropoli deve affrontare: ambiente, salute, lavoro, sicurezza, società, diritti, questioni che, dialogando tra loro, concorrono alla creazione del futuro della città.

In questa cornice di contesto, Roma dal punto di vista immobiliare si trova quindi ad affrontare, oggi più che mai, grandi sfide per la definizione di strategie di tutela e rilancio del territorio. Elemento fondamentale per disegnare le future dinamiche di crescita della città è il modello di sviluppo strategico che si adotterà (territoriale, urbanistico, architettonico, sociale, economico e di comunicazione), all'interno del quale si andranno a inserire processi e interventi di rigenerazione per dare risposta a domande endogene ed esogene.

La città di Roma grazie alla sua infrastruttura materiale e immateriale, urbana, demografica, sociale ed economica ancorata e strettamente identificata e identificabile con le sue zone urbanistiche e i suoi nodi e polarità appartenenti a numerosi ambiti eterogenei, dispone di tutte le peculiarità necessarie per l'applicazione di nuovi modelli di sviluppo in grado di innovare, rivoluzionare e condividere i futuri processi di riqualificazione edilizia e rigenerazione urbana attraverso la collaborazione e il pieno coinvolgimento degli operatori privati nello sviluppo di interventi dal forte interesse collettivo.

Le dinamiche urbanistiche, infrastrutturali e immobiliari in atto potranno concretizzarsi all'interno dei vasti confini amministrativi di Roma e riflettere esternalità positive e ricadute dirette, indirette e indotte verso ambiti territoriali funzionalmente più ampi, a partire dalle capacità e potenzialità di attivazione degli investimenti (capitali privati, investitori istituzionali, PNRR, Giubilei, ...) insite nei più organici e idonei processi di rigenerazione urbana e sociale e di riqualificazione edilizia e immobiliare.

Analizzando la Capitale in termini di previsioni di natura infrastrutturale, pianificatoria, urbana ed edilizia, emergono eterogenei livelli di dinamicità e attrattività territoriale, fortemente dipendenti dalla vasta dimensione territoriale, ma anche ai 15 municipi e soprattutto alle oltre 150 zone urbanistiche e ai numerosi quartieri e rioni che la compongono. Partendo da ciò, le previsioni di Piano interessano quasi 205 chilometri quadrati di superficie territoriale (16 per cento del Comune) e superano, complessivamente, i 20 milioni di metri quadrati di nuova superficie utile linda convertibile, di cui oltre il 40 per cento in funzioni non residenziali. Le potenzialità relative al settore residenziale e alle diverse attività economiche permetteranno le prime di offrire una



nuova abitazione a quasi 230 mila abitanti teorici (residenti, domiciliati, ...), pari a circa 110 mila nuclei familiari, le seconde di dare spazio a quasi 200 mila lavoratori.

Gli interventi di rigenerazione urbana continuano nel loro processo di trasformazione e di evoluzione della città, arrivando a interessare nel corso degli ultimi 10 anni più di 4,5 chilometri quadrati di territorio e una superficie linda di circa 1,75 milioni di metri quadrati e un valore aggiunto immobiliare di quasi 8,5 miliardi di euro.

La rigenerazione urbana dovrà rispondere alle molteplici sfide che verranno lanciate dalle continue e rapide trasformazioni territoriali, ambientali, sociali ed economiche promuovendo soluzioni in grado di riconnettere materialmente e immaterialmente gli ambiti urbani attualmente separati dai grandi vuoti urbani; superando le barriere fisiche, economiche e sociali esistenti tra i 15 municipi, 30 rioni, 30 quartieri e 150 zone urbanistiche; restituendo alle comunità verde e spazi pubblici; riutilizzando il suolo attraverso la creazione di innovative porzioni di città sostenibili e inclusive capaci di contrastare gli odierni divari sociali.

Il futuro della città di Roma, sulla base delle analisi, è quindi caratterizzato dalla presenza di un ampio ventaglio di possibilità di sviluppo che, se opportunamente colte e sfruttate, sapranno dare slancio alla Capitale, mettendola ancor più in connessione e confronto con le principali realtà europee (Berlino, Londra, Madrid e Parigi).

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

Oltre all'indubbio ruolo che la professionalità di Commercialisti ed Esperti contabili riveste oggi per l'industria immobiliare nazionale, in termini di consulenza e supporto sui temi di fiscalità, in considerazione delle opportunità oggi presenti sul territorio non solo romano ma nazionale, rende la loro figura di advisor ancor più strategica nella definizione e accompagnamento di strategie di sviluppo e ridisegno della città, per la realizzazione di operazioni di rigenerazione urbana e interventi di riqualificazione edilizia e dello spazio aperto a diverse scale, con l'obiettivo di attivare anche processi di inclusione sociale e sviluppo economico.

Intervista pubblicata a Marzo 2025

Autori delle interviste

Gottardo CASADEI (Presidente), Walter BIANCHI (Vice Presidente), Roberto LONGO, Francesca PANNELLA, Anna WRZESIEN.



LE INTERVISTE DELL'OSSEVATORIO IMMOBILIARE



IGD
SIIQ

ROBERTO ZOIA

1) Sintesi cv personale e professionale
La carriera di Roberto Zoia, nato a Mantova nel 1961, si è sviluppata interamente nel settore immobiliare commerciale retail. Nel 1986 ha intrapreso il suo percorso professionale in Coopsette come business manager; nel 1999 è entrato a far parte del Gruppo GS Carrefour Italia in qualità di direttore Sviluppo Ipermercati e Centri Commerciali, assumendo successivamente, nel 2005, la carica di direttore Patrimonio e Sviluppo di Carrefour Italia. Nel 2006 è approdato in IGD, con il ruolo di direttore Sviluppo e Gestione Patrimonio. Dal 2019 ha assunto anche la responsabilità della gestione della Rete dei Centri Commerciali del Gruppo. Nell'aprile 2024 è stato nominato Amministratore delegato e direttore generale, oltre a rivestire la carica di presidente del Consiglio di amministrazione delle controllate Porta Medicea, IGD Service e della rumena Win Magazine.

Dal 2020 è inoltre presidente del CNCC – Consiglio Nazionale dei Centri Commerciali.

2) La realtà di IGD SIIQ SPA

Immobiliare Grande Distribuzione SIIQ S.p.A. è uno dei principali player nel settore immobiliare retail in Italia: possiede un ampio portafoglio di centri commerciali dislocati su tutto il territorio nazionale, che gestisce tramite strutture interne di asset, property, facility e leasing management. IGD opera inoltre come service provider, gestendo anche portafogli di terze parti istituzionali. Presenza capillare sul territorio, solidità patrimoniale, capacità di elaborazione, controllo e gestione di tutte le fasi del ciclo di vita dei centri, sia di proprietà sia di terzi, e investimenti nell'innovazione commerciale e tecnologica, consentono a IGD di posizionarsi quale operatore di riferimento nel settore immobiliare retail.

La società, quotata sul segmento STAR di Borsa Italiana, è stata la prima a entrare nel regime SIIQ (Società di Investimento Immobiliare Quotata) nel nostro Paese. Il patrimonio immobiliare al 100% di proprietà di IGD, valutato in 1.688,1 milioni di euro al 30 giugno 2025, comprende in Italia, tra gli altri, 8 tra ipermercati e supermercati e 25 tra gallerie commerciali e retail park e include un portafoglio di centri commerciali situati in 10 città in Romania, che gestisce direttamente sulla base del medesimo modello adottato in Italia.

La Società detiene, inoltre, il 40% di due Fondi immobiliari in cui rientrano complessivamente 13 ipermercati, 4 supermercati e 2 gallerie commerciali per i quali IGD gestisce le attività di project, property & facility management.



3) Il rapporto della sua Azienda con Roma

IGD possiede due centri commerciali nell'hinterland romano: il Centro Commerciale Casilino a Roma e il Centro Commerciale Tiburtino a Guidonia. Il Centro Casilino, aperto nel 2002 e sottoposto a restyling nel 2019, è strategicamente posizionato ad appena un chilometro dal Grande Raccordo Anulare ed è ben collegato con il centro città e con i paesi dell'hinterland. Con una superficie di oltre 5000 metri quadri ospita 24 negozi, servizi come cliniche mediche e odontoiatriche, ristoranti e un ipermercato, e serve un bacino di utenza di oltre 500.000 persone. Il centro Tiburtino fa parte del portafoglio IGD fin dalla sua apertura nel 2009. Con i suoi oltre 33.000 metri quadri di superficie e 99 negozi, è una delle più grandi gallerie di IGD in Italia, con un bacino di utenza di quasi due milioni di persone in un raggio di 30 minuti d'auto. A seguito di un accordo con Edison Next il centro Tiburtino sarà dotato di un impianto fotovoltaico di circa 1 MW di potenza, in grado di produrre in media oltre 1,2 GWh all'anno evitando l'emissione in atmosfera di circa 300 tonnellate di CO2 all'anno.

4) Il mercato immobiliare retail

Nel 2024 l'asset class retail è tornata di grande interesse per gli investitori, come dimostrato dal valore totale delle transazioni, pari a quasi 3 miliardi di euro. Anche al netto dell'imponente operazione da 1,3 miliardi di Via Monte Napoleone, i volumi si attestano a circa 2 miliardi, tra i livelli più alti degli ultimi anni. Una rinnovata attenzione dovuta in particolare alla resilienza dimostrata dal settore, che ha superato le difficoltà della pandemia e oggi presenta alti livelli di occupancy, dinamismo nello sviluppo delle insegne e risultati incoraggianti in termini di vendite e di affluenza ai centri commerciali. Inoltre, il retail oggi offre rendimenti attraenti a fronte di rischi contenuti, caratteristica che lo rende più competitivo rispetto ad altre asset class. Questi segnali supportano un sentimento positivo per il 2025, ci aspettiamo una conferma delle tendenze rilevate, anche dal punto di vista degli investimenti: possiamo finalmente dire "retail is back".

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

Nel comparto immobiliare retail il ruolo dei commercialisti è particolarmente rilevante, ad esempio nell'assicurare la corretta interpretazione delle normative fiscali, particolarmente complesse, soprattutto quando è necessario renderle comprensibili da parte degli investitori stranieri.

Intervista pubblicata a Ottobre 2025

Autori delle interviste

Gottardo CASADEI (Presidente), Walter BIANCHI (Vice Presidente), Roberto LONGO, Francesca PANNELLA, Anna WRZESIEN.





