

ANALISI E TREND  
DEL MERCATO  
IMMOBILIARE  
CORPORATE  
E LUXURY

**MILANO**  
**26.06.24**  
**WJC CENTER**  
WWW.WJC.IT



Dal 1965 il marchio della Famiglia Grimaldi

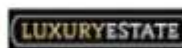


EVENTO ESCLUSIVO PROMOSSO IN COLLABORAZIONE CON



DONSTOP  
SPERIMENTAZIONE

SCENARI IMMOBILIARI



immobiliare.it



Euroanifa

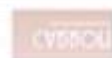


since 1988  
HARPACEAS  
Your digital partner



edomo

LUXXUS  
International



Euroanifa



since 1988  
HARPACEAS  
Your digital partner



edomo

LUXXUS  
International



DONSTOP  
SPERIMENTAZIONE

SCENARI IMMOBILIARI



immobiliare.it



# BENVENUTI

## AL 6° FOCUS IMMOBILIARE

### QUARTIERI POLIFUNZIONALI E RESIDENZE SPECIALISTICHE

MILANO  
26.06.24  
WJC CENTER  
WWW.WJC.IT



ANALISI E TREND  
DEL MERCATO  
IMMOBILIARE  
CORPORATE  
E LUXURY

Thank You...



Dal 1965 il marchio della Famiglia Grimaldi



EVENTO ESCLUSIVO PROMOSSO IN COLLABORAZIONE CON



ANALISI E TREN  
DEL MERCATO  
IMMOBILIARE  
CORPORATE  
E LUXURY

# FOCUS IMMOBILIARE

QUARTIERI POLIFUNZIONALI E RESIDENZE SPECIALISTICHE  
COME SI ADATTANO I NUOVI PROGETTI ALLE TENDENZE, ANCHE GRAZIE A SOLUZIONI DI LUSO



**GABRIELE CERMINARA**  
GENERAL MANAGER  
PROGETTO CMR INTERNATIONAL



**MARCO GRILLO**  
CEO  
ABITARE IN



**RENATO MINATO**  
RESPONSABILE IMMOBILIARE  
CARRON COSTRUZIONI GENERALI



**ALESSANDRO FEDELE**  
SALES & NETWORK REPRESENTATIVE  
OPISAS



**FRANCESCA ZIRNSTEIN**  
DIRETTORE GENERALE  
SCENARI IMMOBILIARI



**MICHELE BRUNELLO**  
ARCHITETTO E CO-FOUNDER  
DONTSTOP ARCHITETTURA



**LUCA FINI**  
CFO  
EUROANSA



**ALESSANDRO MASIERO**  
DIRETTORE COMMERCIALE  
L'IMMOBILIARE.COM



**CARLO GIORDANO**  
BOARD MEMBER  
IMMOBILIARE.IT



**ALBERTO CANCELLI**  
HEAD OF PROJECT MANAGEMENT AT  
PLANET SMART CITY



**PIERGIORGIO GALANTINO**  
GENERAL MANAGER SALES  
HARPACEAS



**JACOPO M. GRIMALDI**  
FOUNDER  
RE4COM Real Estate for Companies

\*RELATORI, ARGOMENTI E PARTNER DELL'EVENTO IN DEFINIZIONE

EVENTO ESCLUSIVO PROMOSSO IN COLLABORAZIONE CON



PROGETTO CMR  
INTERNATIONAL

DONTSTOP  
ARCHITETTURA

SCENARI IMMOBILIARI

LUXURYESTATE

immobiliare.it  
il più grande portale immobiliare



CARRON

EuroanSA



HARPACEAS  
Your digital partner

OPISAS

edomo  
L'ESPRESSO

LUXURY  
INTERNATIONAL

MILANO  
26.06.24  
WJC CENTER  
WWW.WJC.IT



## Quartieri Polifunzionali e Residenze Specialistiche

**Come si adattano i nuovi progetti alle tendenze, anche grazie a soluzioni di lusso**

Un evento dedicato alle tendenze del mercato immobiliare **Corporate e Luxury**, un'opportunità imperdibile per gli operatori immobiliari e per tutti coloro che desiderano investire nel mercato immobiliare in Italia e all'estero.

Analizzeremo con **importanti ospiti del settore** come i nuovi progetti immobiliari si adattano alla tendenza di creare Quartieri Polifunzionali e Residenze Specialistiche, anche grazie a soluzione di lusso.

**MILANO**  
**26.06.24**  
WJC CENTER  
WWW.WJC.IT

ANALISI E TREN  
DEL MERCATO  
IMMOBILIARE  
CORPORATE  
E LUXURY

**Quartieri Polifunzionali e Residenze Specialistiche**

**FOCUS IMMOBILIARE 2024,**

**un'occasione unica ed  
esclusiva per ampliare la  
propria rete di contatti ed  
approfondire le competenze  
nel settore**

**del Real Estate**

**MILANO**  
**26.06.24**  
WJC CENTER  
WWW.WJC.IT



## Agenda 6° Focus Immobiliare 2024

- **15:30 INIZIO LAVORI**
  - **Saluto Jacopo Grimaldi**
  - **TAVOLO di lavoro**
  - **Luxury Alessandro Masiero**
  - **TAVOLO di lavoro**
- **18:00 CHIUSURA LAVORI**
- **18:15 APERITIVO NETWORKING**

**MILANO**  
**26.06.24**  
**WJC CENTER**  
WWW.WJC.IT

ANALISI E TREN  
DEL MERCATO  
IMMOBILIARE  
CORPORATE  
E LUXURY

# JACOPO GRIMALDI

**MILANO**  
**26.06.24**  
WJC CENTER  
WWW.WJC.IT



ANALISI E TREND  
DEL MERCATO  
IMMOBILIARE  
CORPORATE  
E LUXURY



Dal 1965 il marchio della Famiglia Grimaldi

... *dal 1965*

MILANO  
26.06.24  
WJC CENTER  
WWW.WJC.IT



ANALISI E TREND  
DEL MERCATO  
IMMOBILIARE  
CORPORATE  
E LUXURY



Dal 1965 il marchio della Famiglia Grimaldi

**MILANO**  
**26.06.24**  
**WJC CENTER**  
WWW.WJC.IT



ANALISI E TREN  
DEL MERCATO  
IMMOBILIARE  
CORPORATE  
E LUXURY

# RE 4 COM

REAL ESTATE FOR COMPANY

MILANO  
26.06.24  
WJC CENTER  
WWW.WJC.IT



ANALISI E TREN  
DEL MERCATO  
IMMOBILIARE  
CORPORATE  
E LUXURY

RE 4  
COM  
REAL ESTATE FOR COMPANY

MILANO  
26.06.24  
WJC CENTER  
WWW.WJC.IT

immobiliare  
.com

RE 4  
COM  
REAL ESTATE FOR COMPANY

ANALISI E TREN  
DEL MERCATO  
IMMOBILIARE  
CORPORATE  
E LUXURY

RE 4  
COM  
REAL ESTATE FOR COMPANY



SVILUPPO E TERRENI



STABILI E PALAZZI



CASTELLI E DIMORE

# AREE DI INTERVENTO



CENTRI COMMERCIALI



HOTEL E RICETTIVO



LOGISTICA E INDUSTRIALE

MILANO  
26.06.24  
WJC CENTER  
WWW.WJC.IT

immobiliare  
.com

RE 4  
COM  
REAL ESTATE FOR COMPANY

ANALISI E TREND  
DEL MERCATO  
IMMOBILIARE  
CORPORATE  
E LUXURY

RE 4  
COM

REAL ESTATE FOR COMPANY

MILANO  
26.06.24  
WJC CENTER  
WWW.WJC.IT



Real Estate For Company



REAL ESTATE FOR COMPANY

ANALISI E TREN  
DEL MERCATO  
IMMOBILIARE  
CORPORATE  
E LUXURY

RE 4  
COM  
REAL ESTATE FOR COMPANY

**COMPETENZE ED  
ESPERIENZE  
DAL TERRITORIO  
AGLI OPERATORI E  
DAGLI OPERATORI  
AL TERRITORIO**

**MILANO**  
**26.06.24**  
WJC CENTER  
WWW.WJC.IT

**immobiliare**  
.com

RE 4  
COM  
REAL ESTATE FOR COMPANY

ANALISI E TREND  
DEL MERCATO  
IMMOBILIARE  
CORPORATE  
E LUXURY

ANALISI E TREND  
DEL MERCATO  
IMMOBILIARE

**MILANO**  
**25.05.18**  
WJC CENTER  
WWW.WJC.IT

**immobiliare.com**  
Dal 1965 il marchio della Famiglia Grimaldi

**4° FOCUS  
IMMOBILIARE**

**PROGRAMMA**

10.00 - 11.00 Registrazione e Welcome Coffee  
11.00 Saluto di Benvenuto

- Introduzione
- Residenziale | Compravendita Immobiliare (Carlo Giordano) |
- Residenziale | Locazioni brevi (Silvia Sprunelli) | Presidente SO
- Corporate | Industriale e Commerciale (Elena Ieraci) | Associate Director CBRE
- Hospitality | Cotinuity Building (Jury Bosch) | Managing Partner Co-Living Italy
- Estero | SPAGNA Corta del Sol (Angelo Folpini) | EDOMO

12.00 Pausa pranzo

14.30 - 16.30 Corso di Formazione | L'Agente Immobiliare del Futuro  
- Gian Luigi Sassano | Life & Business Coach

**immobiliare.it** **SoloAffitti** **AGENTIFICIO**

**Gestim** **corby web** **AGENTIFICIO**

ANALISI E TREND  
DEL MERCATO  
IMMOBILIARE

**ROMA**  
**24.05.19**  
HOLIDAY INN EUR

**immobiliare.com**  
Dal 1965 il marchio della Famiglia Grimaldi

**5° FOCUS  
IMMOBILIARE**

**PROGRAMMA**

10.00 - 11.00 Registrazione e Welcome Coffee  
11.00 Saluto di Benvenuto

- Introduzione
- Stazioni Ferroviarie e Mercato Immobiliare (Prof. Desideri | Università Studi Roma 3)
- Residenziale | Compravendita Immobiliare (Carlo Giordano) | CEO Gruppo immobiliare.it
- Residenziale | Il mercato delle Locazioni (Silvia Sprunelli) | Presidente Solo Affitti SpA
- Corporate | Industriale e Commerciale (Elena Ieraci) | Associate Director CBRE
- Hospitality | Cotinuity Building (Jury Bosch) | Managing Partner Co-Living Italy
- Estero | SPAGNA Corta del Sol (Angelo Folpini) | EDOMO

13.00 Lunch  
\*ristorante ai Member/Partner Immobiliare.com

14.30 - 16.30 Corso di Formazione | La Comunicazione efficace applicata al settore immobiliare, C  
- Gian Luigi Sassano | Life & Business Coach

**immobiliare.it** **SoloAffitti** **EDOMO** **CBRE**

**Gestim** **corby web** **AGENTIFICIO** **stampa** **QUANTO SARZANO**

**immobiliare.com** **total render** **realisti.co** **RECOM**

PARTICIPAZIONE GRAT.  
R.S.V.P. ENTRO IL 0  
nature@immob  
tel. 02 89 00 171 | mobile  
#FOCUSIMMOBILIA

**MILANO**  
**26.06.24**  
WJC CENTER  
WWW.WJC.IT

**immobiliare.com**  
Dal 1965 il marchio della Famiglia Grimaldi

**RECOM**  
REAL ESTATE FOR COMPANY

ANALISI E TREND  
DEL MERCATO  
IMMOBILIARE  
CORPORATE  
E LUXURY

ANALISI E TR  
DEL MERCAT  
IMMOBILIAR  
CORPORATE  
E LUXURY

ANALISI E TREND  
DEL MERCATO  
IMMOBILIARE  
CORPORATE  
E LUXURY

MILANO  
26.06.24  
WJC CENTER  
WWW.WJC.IT



## FOCUS IMMOBILIARE

QUARTIERI POLIFUNZIONALI E RESIDENZE SPECIALISTICHE  
COME SI ADATTANO I NUOVI PROGETTI ALLE TENDENZE, ANCHE GRAZIE A SOLUZIONI DI LUSO



**GABRIELE CERMINARA**  
GENERAL MANAGER  
PROGETTO CMR INTERNATIONAL



**FRANCESCA ZIRNSTEIN**  
DIRETTORE GENERALE  
SCENARI IMMOBILIARI



**CARLO GIORDANO**  
BOARD MEMBER  
IMMOBILIARE.IT



**MARCO GRILLO**  
CEO  
ARITARE IN



**MICHELE BRUNELLO**  
ARCHITETTO E CO-FOUNDER  
DONTSTOP ARCHITETTURA



**ALBERTO CANCELLI**  
HEAD OF PROJECT MANAGEMENT ADV  
PLANET SMART CITY



**RENATO MINATO**  
RESPONSABILE IMMOBILIARE  
CARRON COSTRUZIONI GENERALI



**LUCA FINI**  
CFO  
EUROANSA



**PIERGIORGIO GALANTINO**  
GENERAL MANAGER SALES  
HARPACEAS



**ALESSANDRO FEDELE**  
SALES & NETWORK REPRESENTATIVE  
OPISAS



**ALESSANDRO MASIERO**  
DIRETTORE COMMERCIALE  
L'IMMOBILIARE.COM



**JACOPO M. GRIMALDI**  
FOUNDER  
REACOM Real Estate for Company

\*RELATORI ARGOMENTI E PARTNER DELL'EVENTO IN OPFISSIONE\*

EVENTO ESCLUSIVO PROMOSSO IN COLLABORAZIONE CON



MILANO  
26.06.24  
WJC CENTER  
WWW.WJC.IT



ANALISI E TREND  
DEL MERCATO  
IMMOBILIARE  
CORPORATE  
E LUXURY

ANALISI E TREND  
DEL MERCATO  
IMMOBILIARE  
CORPORATE  
E LUXURY

# Proprietà vs Utilizzo

## Lusso target riferimento

## Evoluzione dei quartieri

MILANO  
26.06.24  
WJC CENTER  
WWW.WJC.IT



ANALISI E TREND  
DEL MERCATO  
IMMOBILIARE  
CORPORATE  
E LUXURY

ANALISI E TREND  
DEL MERCATO  
IMMOBILIARE  
CORPORATE  
E LUXURY

*Buon... 6° Focus*

**MILANO**  
**26.06.24**  
**WJC CENTER**  
WWW.WJC.IT



ANALISI E TREND  
DEL MERCATO  
IMMOBILIARE  
CORPORATE  
E LUXURY

TAVOLO di lavoro

**MILANO**  
**26.06.24**  
**WJC CENTER**  
WWW.WJC.IT



Dal 1965 il marchio della Famiglia Grimaldi



EVENTO ESCLUSIVO PROMOSSO IN COLLABORAZIONE CON



ANALISI E TREND  
DEL MERCATO  
IMMOBILIARE  
CORPORATE  
E LUXURY

# TAVOLO di lavoro



**FRANCESCA ZIRNSTEIN**

DIRETTORE GENERALE  
SCENARI IMMOBILIARI



**MICHELE BRUNELLO**

ARCHITETTO E CO-FOUNDER  
DONTSTOP ARCHITETTURA



**MARCO GRILLO**

CEO  
ABITARE IN



**ALBERTO CANCELLI**

HEAD OF PROJECT MANAGEMENT ADV  
PLANET SMART CITY

**MILANO**  
**26.06.24**  
**WJC CENTER**  
WWW.WJC.IT



ANALISI E TREN  
DEL MERCATO  
IMMOBILIARE  
CORPORATE  
E LUXURY



**FRANCESCA ZIRNSTEIN**

DIRETTORE GENERALE  
SCENARI IMMOBILIARI

**MILANO**  
**26.06.24**  
WJC CENTER  
WWW.WJC.IT



ANALISI E TREND  
DEL MERCATO  
IMMOBILIARE  
CORPORATE  
E LUXURY

## Il futuro è adesso. Le grandi tendenze e le ricadute immobiliari



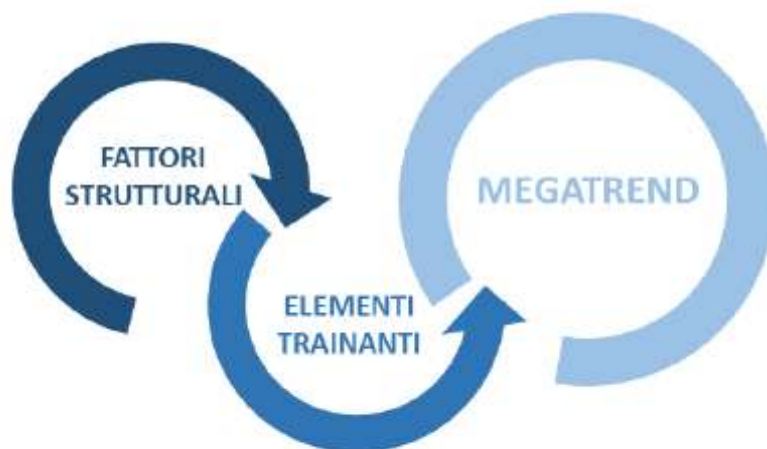
**Francesca Zirnstern**

*Direttore generale, Scenari Immobiliari*

**SCENARI IMMOBILIARI**

ISTITUTO INDIPENDENTE DI STUDI RICERCHE VALUTAZIONI E SISTEMI INFORMATIVI

## Fattori strutturali, elementi trainanti, megatrend



### 1982 Megatrend

Individuazione e osservazione delle dinamiche prevedibili utile per il processo di innovazione e trasformazione di ampia scala

Governi, istituzioni, imprese, società

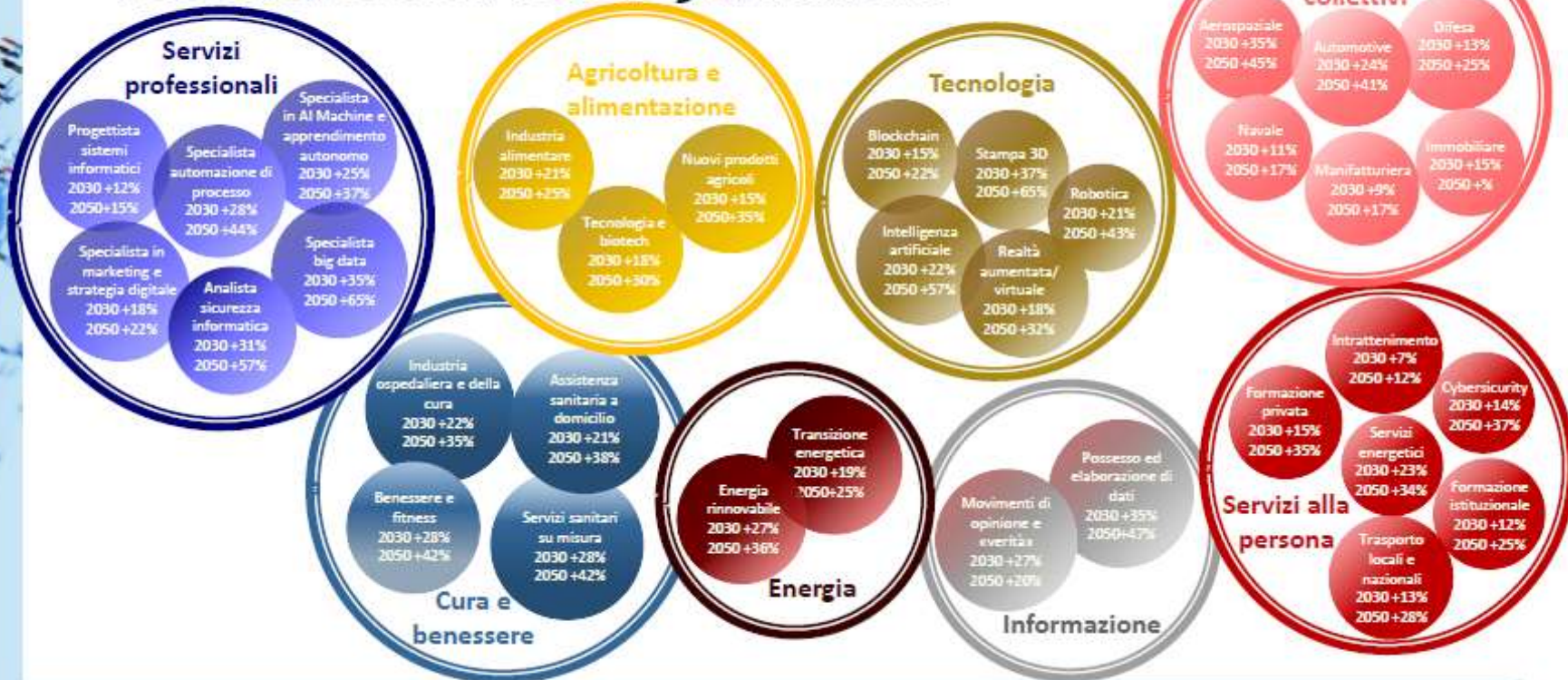
Attività, politiche, risposte

## Fattori strutturali, elementi trainanti, megatrend

Popolazione e società	Territorio e ambiente	Innovazione e tecnologia	Istruzione, lavoro, economia	Politica e geopolitica
<i>Andamento demografico</i>	<i>Grado di urbanizzazione</i>	<i>Specializzazioni professionali</i>	<i>Nuove forme di istruzione</i>	<i>Strutture di Governo</i>
<i>Migrazioni internazionali</i>	<i>Cambiamenti climatici</i>	<i>Intelligenza artificiale</i>	<i>Miglioramento dell'occupazione</i>	<i>Democrazia e regimi autoritari</i>
<i>Valori e religione</i>	<i>Risorse energetiche</i>	<i>Nanotecnologie e biotecnologie</i>	<i>Nuovo baricentro economico</i>	<i>Nuove forme di conflitto</i>
<i>Salute e benessere</i>	<i>Nuovo utilizzo degli spazi</i>	<i>Economia dei dati</i>		<i>Investimenti militari</i>
		<i>Stampa 3D</i>		<i>Spesa pubblica</i>
		<i>Transizione energetica</i>		<i>Agenda 2030</i>

# Ambiti di innovazione al 2030 e 2050

## Tendenze, settori, tecnologia, industrie



## La filiera immobiliare

FATTURATO IMMOBILIARE ITALIANO (MLN €, VALORI NOMINALI)

Settore	2022	2023	2024*	Var % 2023/2022	Var % 2024*/2023
Residenziale	113.000	117.000	122.000	3,5	4,3
Alberghiero	3.500	3.000	3.400	-14,3	13,3
Terziario/uffici	5.700	5.500	5.400	-3,5	-1,8
Industriale	6.000	5.700	5.550	-5,0	-2,6
<i>di cui produttivo/ artigianale</i>	1.000	900	850	-10,0	-5,6
<i>di cui Logistica</i>	5.000	4.800	4.700	-4,0	-2,1
Commerciale	6.450	6.100	5.900	-5,4	-3,3
<i>di cui Gsc</i>	5.100	5.000	4.900	-2,0	-2,0
<i>di cui Retail</i>	1.350	1.100	1.000	-18,5	-9,1
Seconde case localita turistiche	1.850	1.900	1.850	2,7	-2,6
Box\posti auto	3.000	3.300	3.200	10,0	-3,0
<b>Fatturato totale</b>	<b>139.500</b>	<b>142.500</b>	<b>147.300</b>	<b>2,2</b>	<b>3,4</b>

\*Stima

Fonte: Scenari Immobiliari

## La filiera immobiliare

Compravendite di immobili residenziali nella fase di ripresa del ciclo immobiliare

(migliaia)

Paese	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024*	Var % 2023/2022	Var % 2024*/2023
Italia	445	520	560	610	615	560	750	780	710	720	-9,0	1,4
Francia	750	815	970	1.030	1.080	1.030	1.250	1.175	990	970	-15,7	-2,0
Germania	230	240	250	310	330	315	365	340	270	260	-20,6	-3,7
Spagna	390	460	530	580	570	487	555	710	625	610	-12,0	-2,4
Inghilterra <sup>A</sup>	1.230	1.250	1.200	1.150	1.250	1.045	1.450	1.216	1.085	1.050	-10,8	-3,2

\* Stima

<sup>A</sup>(dal 01/01/2021 il Regno Unito non fa più parte della UE)

Fonte: Budeninstitut, Ieif, Gov.UK, Epta ES, Scenari Immobiliari

ANALISI E TREN  
DEL MERCATO  
IMMOBILIARE  
CORPORATE  
E LUXURY



**MICHELE BRUNELLO**

ARCHITETTO E CO-FOUNDER  
DONTSTOP ARCHITETTURA

**MILANO**  
**26.06.24**  
WJC CENTER  
WWW.WJC.IT



MILANO 26.06.24 WJC CENTER

**FOCUS IMMOBILIARE**

Quartieri polifunzionali e residenze specialistiche

**RE-MIX URBANO**

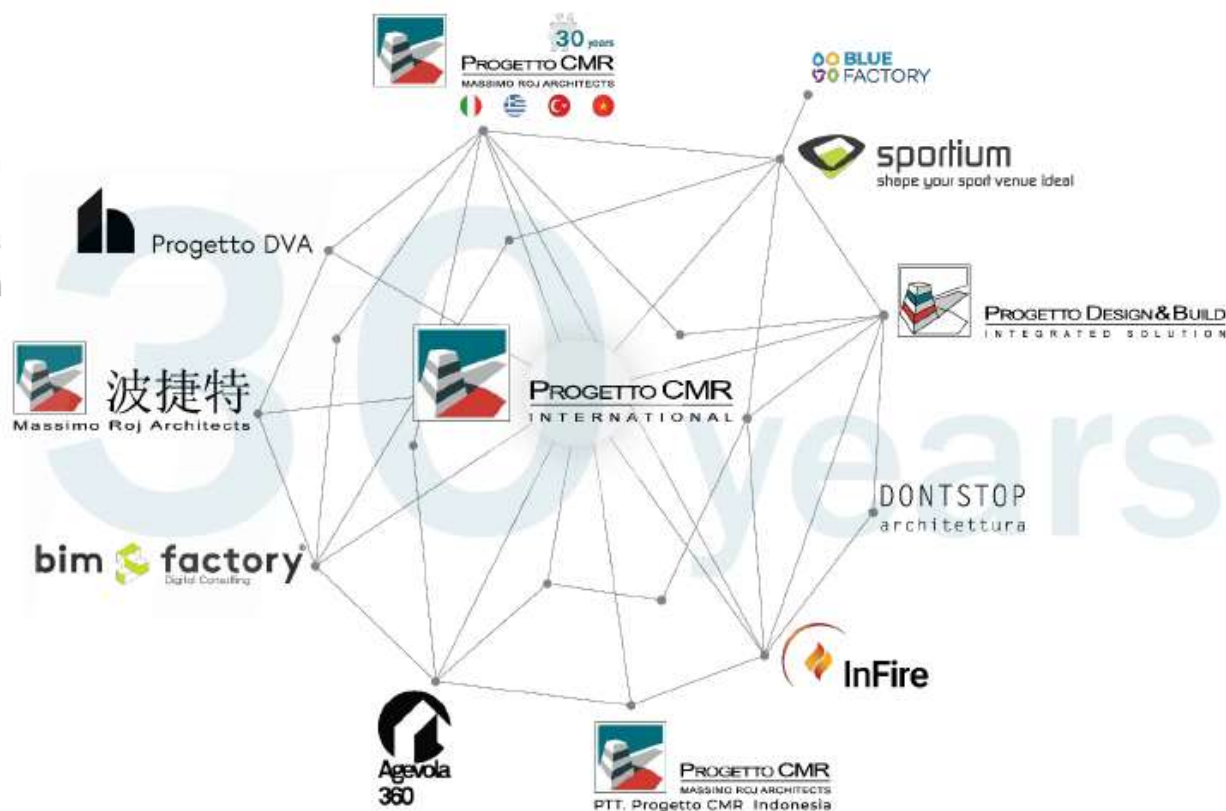
dai quartieri polifunzionali disegnati sugli spazi a quelli disegnati per le persone

**MICHELE BRUNELLO**

CEO and Founder of DONTSTOP architettura

# IL NOSTRO GRUPPO

**Progetto CMR International** è la Holding alla quale fa capo un gruppo dal respiro internazionale con una visione ampia che spazia dal master planning, allo space planning dei luoghi del lavoro, dall'housing alla progettazione di strutture per l'healthcare, dal retail design alla concezione e realizzazione di strutture per lo sport e l'intrattenimento.



# CHI SIAMO

**DONTSTOP architettura** è uno studio di architettura fondato a Milano nel 2011 da Michele Brunello e Marco Brega che nel 2022 si è trasformato in **Dontstop Architettura srl**, una società del **Gruppo Progetto CMR International**, leader Italiano nella progettazione integrata.

La struttura dello studio è composta da tre dipartimenti: ARCHITETTURA, EXHIBIT, RICERCA. Ciascuno di essi nasce grazie al contributo di un team internazionale di architetti, designer, urbanisti e di un'estesa rete di collaboratori.

Dalla scala architettonica a quella urbanistica, passando per la progettazione BIM (Building Information Modeling), DONTSTOP architettura segue a 360° il complesso processo di ideazione, gestione e realizzazione del progetto.

# GRAZIE!

**MICHELE BRUNELLO**


m.brunello@dontstopper.it

**DONTSTOP**  
architettura

Gruppo Progetto CMR International


**DONTSTOP architettura**

Piazza Sant'Ambrogio 16 - 20123 Milano  
studio@dontstopper.it

 /dontstop-architettura

**Progetto CMR International**

Via F. Russoli 6- 20125 Milano  
presspcmr@progettocmr.com

 /progetto-cmr-international

ANALISI E TREN  
DEL MERCATO  
IMMOBILIARE  
CORPORATE  
E LUXURY



**MARCO GRILLO**

CEO

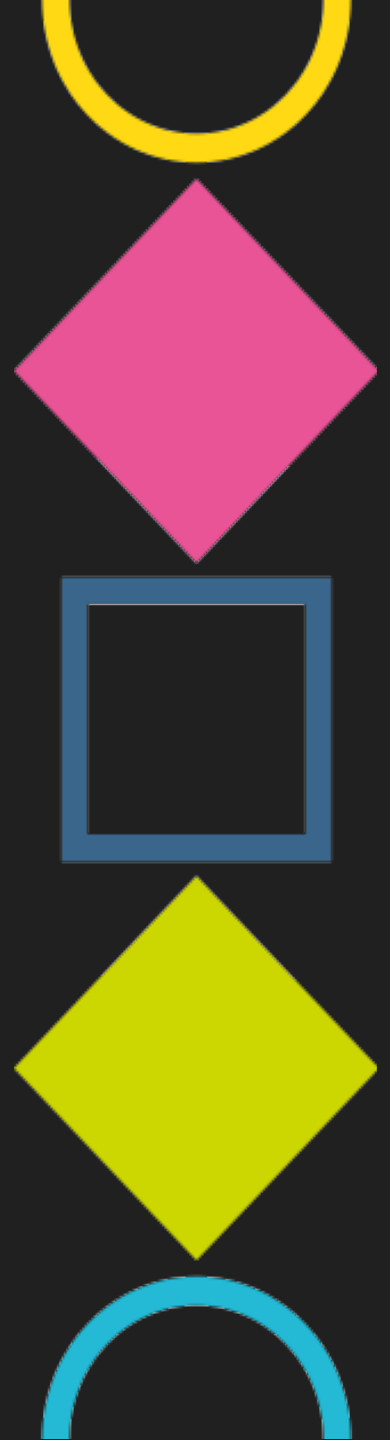
ABITARE IN

**MILANO**  
**26.06.24**  
**WJC CENTER**  
WWW.WJC.IT



HOMIZY

# Homizy Get Together





01

Mission e Concept



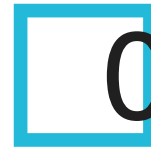
02

Prodotto e fascia di prezzo



03

Il Co-resident



04

Gestione digitale in App



05

Progetti

# 01 Mission e Concept

Mission  
Concept

# Mission

Una casa, un appartamento con spazi condivisi e una stanza tutta privata



"Abitare" = esperienza di condivisione favorendo le connessioni tra le persone



"Far sentire a casa" chi ha intrapreso un percorso personale e professionale di crescita a Milano

# Concept

1

Monocali e appartamenti multi-camera (4-6)

2

Edifici con servizi e parti comuni per il tempo libero/socializzare

3

Target giovani lavoratori (young professional)

4

Proprietà dell'immobile

5

Gestione dei clienti interna, con predisposizione all'uso della tecnologia

**“Build to share - sviluppo per l'affitto con la formula del co-living riqualificando edifici dismessi”**

# 02 Prodotto e fascia di prezzo

## Prodotto «All You Can Home» nella fascia di prezzo € 700-1000



### SERVIZI COMPRESI NEL CANONE D'AFFITTO

- Wifi
- Heating, Cooling and Utilities
- Rooftop and Garden access
- Fitness Room access
- Entertainment Room
- Building Common parts cleaning
- Periodic shared area cleaning
- Advanced Delivery Lockers
- Bike Parking
- Water Machine

### COIN SERVICES

- Laundry
- Vending Machine (Food/Drink)

### EXTRA

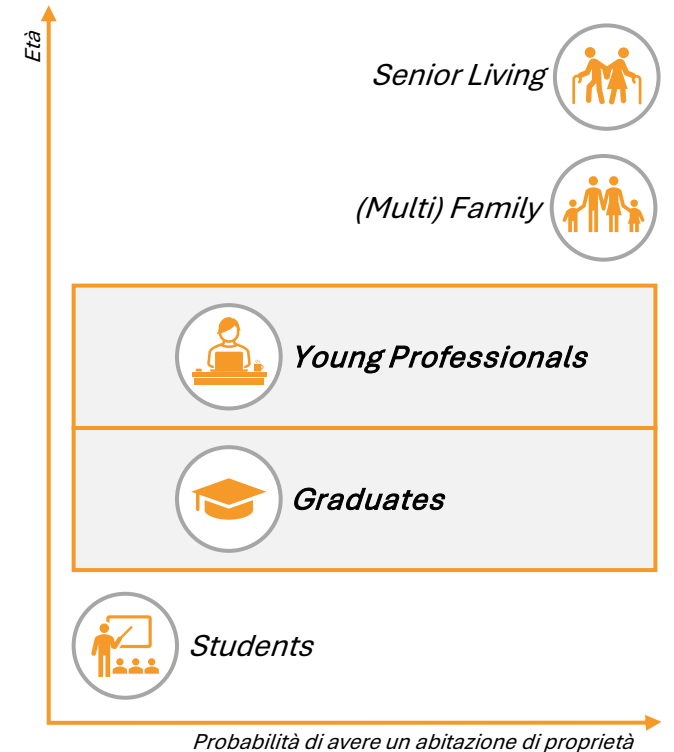
- Room Cleaning
- Car Parking
- Motorbike Parking
- Car e-Charging
- Bike e-Charging
- Temporary additional Guest(s)

# 03 Il Co-resident

Il co-resident tipo

Il profilo del co-resident

## Individuazione del co-resident



“...risponde alla domanda di locazione di neo-laureati e giovani professionisti.”

# Il co-resident tipo

## Carta d'identità

### INFORMAZIONI DI BASE

- 20-35 anni
- Proviene da una città diversa da Milano
- Reddito medio inferiore a 2.500 euro /mese

### GOAL

- Ricerca autonomia dalla famiglia
- Affitto diretto (B2C) o stanza come benefit aziendale (B2B) - tassazione vantaggiosa

# Il profilo del co-resident

## Di cosa ha bisogno?

### OBIETTIVI

- Soluzioni abitative più dinamiche, più adatte alle proprie esigenze
- Soluzioni che facilitino socialità e relazioni interpersonali e professionali
- Sceglie la soluzione del co-living non solo per ragioni economiche
- Permanenza media di 9/12 mesi

# 04 Gestione digitale

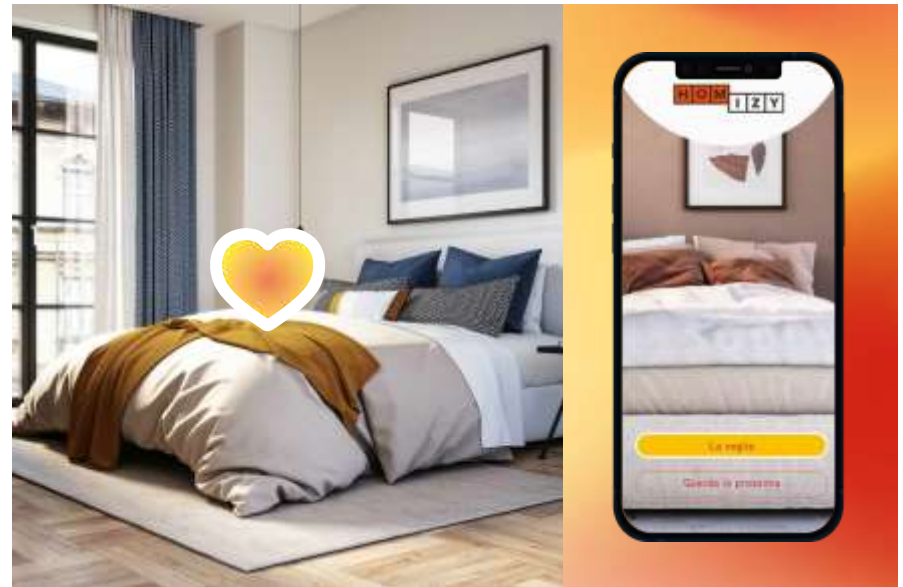
App innovativa

# App innovativa



## Unico strumento di interfaccia

La gestione digitale dell'intero processo di locazione avverrà tramite un applicazione innovativa come unico strumento di interfaccia con gli inquilini





# 05 Progetti

Bistolfi  
Tucidide

# Tucidide

## Dati di progetto

-  1 piani interrati
-  11 piani fuori terra
-  92 appartamenti
-  380 unità
-  2 torri
-  11 monolocali
-  41 plurilocali
-  SL 9.647 mq



**SOLUZIONI  
IMPIANTISTICHE  
SOSTENIBILI**



# Bistolfi

## Dati di progetto

-  2 piani interrati
-  6 piani fuori terra
-  52 appartamenti
-  198 unità
-  Giardino interno
-  22 monolocali
-  70 plurilocali
-  SL 4.734 mq

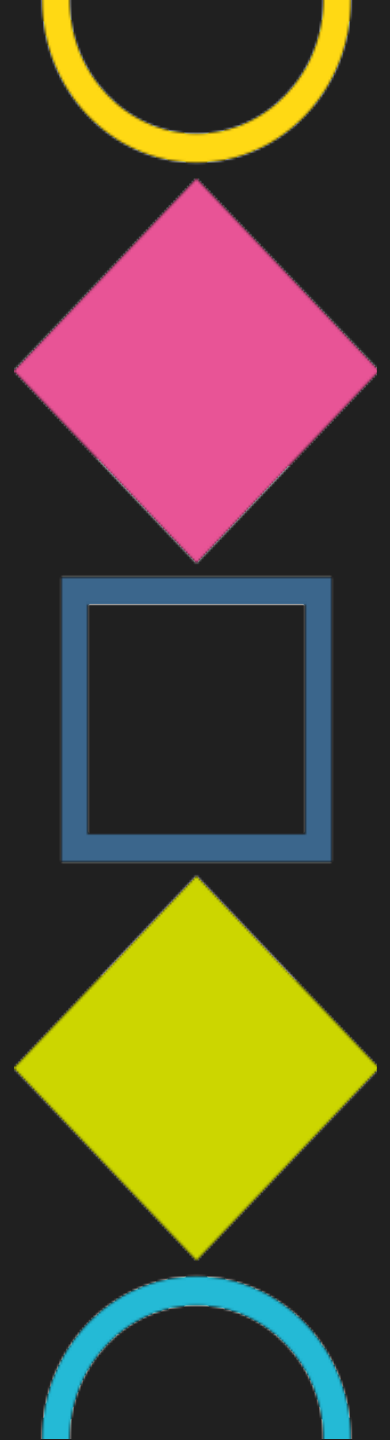


**SOLUZIONI  
IMPIANTISTICHE  
SOSTENIBILI**



HOMIZY

# Homizy Get Together



ANALISI E TREND  
DEL MERCATO  
IMMOBILIARE  
CORPORATE  
E LUXURY



**ALBERTO CANCELLI**

HEAD OF PROJECT MANAGEMENT ADV  
PLANET SMART CITY

**MILANO**  
**26.06.24**  
WJC CENTER  
WWW.WJC.IT



# Le sfide del post - sales

*Da distretti polifunzionali a ecosistemi urbani:  
l'integrazione di servizi e tecnologie*



# Due macrotrend stanno cambiando il settore immobiliare: PropTech e ESG



La **trasformazione digitale** e il crescente interesse per la **sostenibilità sociale, economica e ambientale** stanno spingendo gli sviluppatori e i gestori immobiliari a integrare soluzioni innovative PropTech ed ESG.



# Soluzioni End-to-end per utenti e gestori



## Advisory


Progettazione e implementazione di **soluzioni smart**



## Misurazione dell'impatto

Raccolta e analisi dei dati attraverso la nostra piattaforma digitale per valutare l'impatto ESG



 Servizi Post - sales



## Digital Empowerment

Gestione attiva del distretto attraverso la nostra **Planet Digital Platform**

## Community Engagement

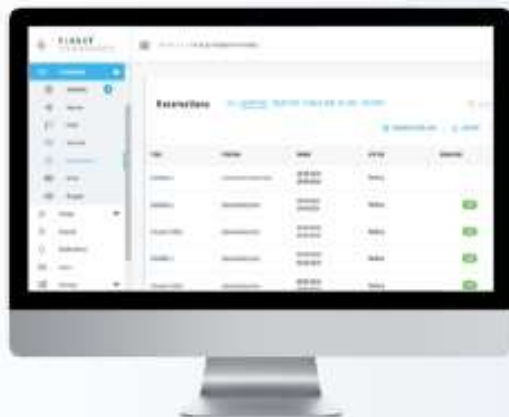
Coinvolgimento della comunità attraverso i **Community Manager** e la nostra Planet App



# Planet Digital Platform



## Planet Dashboard (Back-office)



- Gestione dei contenuti «Community»
- Property e Facility management
- Raccolta e gestione dei dati con strumenti di intelligenza artificiale

Una unica Proptech Dashboard abilitante

## Per Sviluppatori e Property Managers

Piattaforma IoT che consente ai gestori immobiliari di integrare servizi e prodotti, come smart access e sensoristica, offrendo funzioni di controllo e reportistica.

## Planet App (Front-end)



Una App modulare ed integrata

## Per gli utenti

- Accesso alle soluzioni smart e ai servizi disponibili
- Integrabile con sistemi IoT e prodotti software esterni
- Comunicazioni B2C

Mette a disposizione degli utenti i servizi integrati, collegano i membri della comunità tra loro e alle soluzioni intelligenti fisiche e digitali del progetto, nonché alle funzioni avanzate di controllo dei consumi.

# Servizi digitali



## Social (C2C)



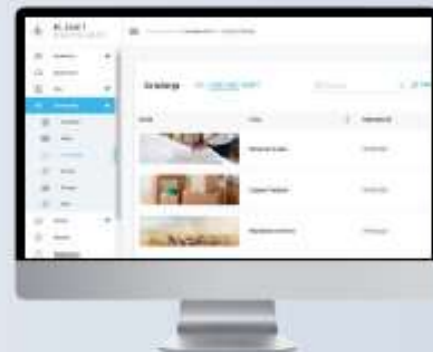
- I tuoi vicini/colleghi
- Cerco / Offro
- Gruppi
- Eventi ed Attività
- News C2C

## Community Management (B2C)



- News
- Eventi ed Attività
- Sondaggi
- Regolamenti
- Moderazione dei contenuti C2C
- Editor offerte e posts
- Approvazione posts
- Lista dei servizi di prossimità
- Supporto generale

## Concierge



- Lista dei servizi
- Termini e condizioni
- Contatti dedicati
- Gatekeeper

# Servizi digitali



## Energia ed Acqua



- Consumi energetici ed idrici
- Monitoraggio quasi real-time
- Conversione in € e CO2 equivalente
- Ripartizione dei consumi centralizzati
- Piattaforma di gestione delle Comunità Energetiche Rinnovabili (CER)
- HVAC digital twin
- Gamification

## Smart Solutions



- Mappa geolocalizzata e descrizione delle Smart Solutions
- Prenotazione spazi e attrezzi
- Termini e condizioni

## Accessi



- Gestione di accessi pedonali e veicolari agli edifici, agli spazi condivisi, alle autorimesse
- Accessi temporanei
- Chiavi virtuali
- Setting da remoto e in real time
- Setting delle autorizzazioni
- Gestione centralizzata di più siti

# Servizi digitali



## Facility Management



- Gestione delle manutenzioni
- Richiesta di manutenzione reattiva (dall'interfaccia utente di Planet App)

## Help Desk



- Contatta il gestore
- Contatta il community manager
- Sistema di gestione dei ticket
- Punto di contatto centralizzato
- Elenco di FAQ
- Definizione Service Level Agreement

## Servizi on Demand



- Foodtech
- Fintech
- Insurtech
- Healthtech
- Servizi Lifestyle

# Planet Community Development



L'attività di Community development coinvolge gli utenti e gli stakeholder locali in un programma formalizzato di azioni e iniziative che mira a far crescere il **coinvolgimento delle persone** e a promuovere l'adozione di **servizi locali**. Il modello sviluppato da Planet è articolato in 4 fasi:

## Fase 1

### Community Exploration

Analisi preliminare del contesto e dei bisogni

## Fase 2

### Community Activation

Costruzione partecipata, uso temporaneo degli spazi

## Fase 3

### Community Engagement

Partecipazione e collaborazione della Comunità

## Fase 4

### Community Governance

Comunità sostenibile, governance ottimizzata digitalmente



# I servizi del Community Development



Il Community development è formalizzato in 3 servizi distinti che possono essere attivati singolarmente oppure integrati in un programma generale di sviluppo e attivazione della comunità fin dai primi momenti dell'insediamento



- Supporto nel trasferimento iniziale e nell'accoglienza
- Supporto quotidiano
- Facilitazione nell'adozione dei servizi disponibili
- Controllo e supervisione



- Valorizza gli spazi condivisi e i servizi
- Promuove migliori relazioni con i vicini e aumenta il senso di appartenenza
- Attrae partnership commerciali, coinvolge venditori locali e imprese domestiche

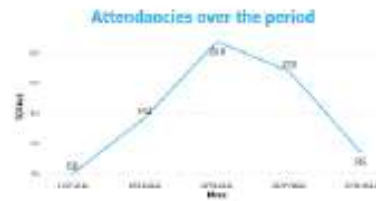
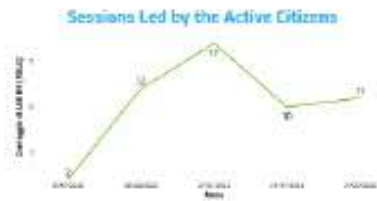


- Misurazione dei risultati su 10 aree di impatto
- Analisi dei risultati
- Individuazione delle aree in cui è necessario un supporto aggiuntivo
- Rimodulazione del piano di Community engagement

# La misurazione dell'impatto



## La Community Development data dashboard



# I benefici di un approccio integrato



L'integrazione di soluzioni innovative, servizi digitali e programmi di sviluppo della comunità consente di realizzare progetti che consumano meno, inquinano meno e costano meno. Questo percorso di innovazione crea un valore misurabile e stabilisce servizi innovativi, intelligenti e attraenti.

## Benefici per l'utente

- Forti legami comunitari e sostegno reciproco
- Risoluzione e individuazione dei problemi
- Meno costi grazie ai servizi condivisi
- Riduzione dei consumi



## Benefici per lo sviluppatore

- Premium price
- Velocità di vendita
- Riduzione delle vacancies
- Reputazione
- Criteri ESG
- Risparmi nel Property e Facility management



# Da distretti polifunzionali a ecosistemi urbani



Il Community development e gli strumenti digitali amplificano la possibilità di abitare, lavorare, fruire di servizi e vivere la collettività secondo il modello di una città policentrica.

I distretti non sono solo luoghi polifunzionali ma vere e proprie «parti di città», **ecosistemi urbani complessi** dove gli spazi e i servizi condivisi diventano opportunità di rigenerazione.



**Redo Merezzate**  
Milano



**SeiMilano**  
Milano



**Quartiere Giardino**  
Cesano Boscone (MI)



**MIND**  
Milano - Rho



**ARIA**  
Milano



**L'Innesto**  
Milano



[www.planetsmartcity.com](http://www.planetsmartcity.com)

ANALISI E TREND  
DEL MERCATO  
IMMOBILIARE  
CORPORATE  
E LUXURY

**MILANO**  
**26.06.24**  
**WJC CENTER**  
WWW.WJC.IT



Dal 1965 il marchio della Famiglia Grimaldi

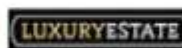


EVENTO ESCLUSIVO PROMOSSO IN COLLABORAZIONE CON



DONSTOP  
SPERIMENTAZIONE

SCENARI IMMOBILIARI



immobiliare.it



Euroanella



since 1988  
HARPACEAS  
Your digital partner



edomo

LUXXUS  
International



Euroanella



since 1988  
HARPACEAS  
Your digital partner



edomo

LUXXUS  
International



DONSTOP  
SPERIMENTAZIONE

SCENARI IMMOBILIARI



immobiliare.it





# ALESSANDRO MASIERO



Dal 1965 il marchio della Famiglia Grimaldi

# Il mercato del lusso non conosce crisi

Nel 2023 lo stock di immobili di pregio in Italia è cresciuto dello 0,5% rispetto al 2022, arrivando a rappresentare il 2,7% di tutta l'offerta di immobili residenziali italiani. In aumento anche la domanda, che rispetto al 2019 è cresciuta del 2%.

**MILANO**  
**26.06.24**  
WJC CENTER  
WWW.WJC.IT

# La geografia delle case di lusso in Italia

Dove si trovano le case di lusso in Italia? Quasi il 90% degli immobili di pregio si concentra nelle regioni del Nord e del Centro. In particolare, la distribuzione nelle cinque macro aree della penisola è la seguente:

- 36% dello stock è nel Nord-Ovest;
- 32,5% nel Centro;
- 20% nel Nord-Est;
- 7% al Sud;
- 5% sulle Isole.

**MILANO**  
**26.06.24**  
WJC CENTER  
WWW.WJC.IT

# Le grandi città

- **Milano** detiene il più alto valore dello stock del lusso, pari a 7,35 miliardi di euro (soprattutto appartamenti)
- seconda posizione per **Roma**, con uno stock del lusso pari a 4,50 miliardi di euro (ma -29% rispetto al 2029);
- in **Versilia** lo stock del lusso arriva a 4 miliardi di euro (soprattutto ville);
- medaglia di legno per la **Riviera Ligure**, con uno stock pari a 3 miliardi di euro.
- Seguono i **Laghi** (2,7 miliardi di euro), **Firenze** e dintorni (2 miliardi), **Napoli** (0,8 miliardi) e le **Dolomiti** (0,7 miliardi).

Fonte: LE





Dal 1965 il marchio della Famiglia Grimaldi

**LUXURY  
REAL ESTATE**

**DAL 1965  
IL MARCHIO DELLA  
FAMIGLIA GRIMALDI**



ANALISI E TREN  
DEL MERCATO  
IMMOBILIARE  
CORPORATE  
E LUXURY



Dal 1965 il marchio della Famiglia Grimaldi

  
Dal 1965 il marchio della Famiglia Grimaldi

**LUXURY  
REAL ESTATE**

DAL 1965  
IL MARCHIO DELLA  
FAMIGLIA GRIMALDI



  
Dal 1965 il marchio della Famiglia Grimaldi

**CONTACTS**

LUXURY POINT MILANO  
Via V. Monti 12  
Tel +39 02 49600881

milano.magenta@immobiliare.com  
<https://luxury.immobiliare.com>

Partner of  


**FIND US**



**MILANO**  
**26.06.24**  
**WJC CENTER**  
WWW.WJC.IT



# LUXURY NETWORKING

## il nuovo modo di fare rete in Italia



L'IMMOBILIARE.COM si pone sul mercato immobiliare con l'ambizione di mantenere saldo il proprio legame con il passato, ma con uno sguardo lungimirante verso il futuro dei servizi immobiliari.

Il Network immobiliare Luxury & International si distingue da quanto oggi offre il mercato, puntando sulle persone come vero valore aggiunto.

Due reti commerciali in espansione, Italia e Estero (grazie ai nostri corrispondenti) dedite a soddisfare le esigenze del cliente finale, offrendo ai nostri Luxury Point selezionati partner di rilievo e un marchio non solo storico ma unico nel suo genere.

Il connubio sapiente tra esperienza ed eleganza porta L'IMMOBILIARE.COM a presentare l'esclusivo circuito Luxury & International dedicato alla compravendita di immobili di Lusso e per Investimento/Vacanze in Italia e all'Estero.

**Una vera Boutique del Real Estate.**

### LUXURY & INTERNATIONAL

Entra nel mondo di Luxury & Luxure International e scopri un universo di lusso immobiliare senza confini

ANALISI E TREN  
DEL MERCATO  
IMMOBILIARE  
CORPORATE  
E LUXURY



Dal 1965 il marchio della Famiglia Grimaldi

# LU URE International

**MILANO**  
**26.06.24**  
**WJC CENTER**  
WWW.WJC.IT



Dal 1965 il marchio della Famiglia Grimaldi



REAL ESTATE PROFESSIONAL

## la scelta di eccellenza nel mondo immobiliare globale

Con una reputazione di prestigio e un impegno verso l'eccellenza, Luxure International si distingue come un leader nel settore immobiliare di lusso, offrendo soluzioni su misura per soddisfare le esigenze più esclusive dei nostri clienti in tutto il mondo.

### LA NOSTRA VISIONE

La nostra visione è quella di creare esperienze immobiliari straordinarie, superando le aspettative dei nostri clienti e stabilendo nuovi standard nel settore, connettendo diversi operatori del settore per offrire un servizio esclusivo e unico.

Luxure International è sinonimo di qualità, stile e innovazione, fornendo soluzioni su misura per coloro che cercano residenze di prestigio, investimenti immobiliari strategici e una consulenza immobiliare di prima classe, grazie alla nostra rete di operatori immobiliare di prestigio in tutto il mondo.

### UN NETWORK GLOBALE E SERVIZI TAYLOR MADE

Con una presenza internazionale in costante espansione, Luxure International opera in tutto il mondo, collegando acquirenti e venditori con le opportunità immobiliari più esclusive. Il nostro network globale ci consente di offrire una vasta gamma di proprietà, dalle ville panoramiche alle residenze urbane, garantendo ai nostri clienti accesso a un portafoglio diversificato di immobili di lusso.

Dal primo incontro alla conclusione dell'affare, Luxure International si impegna a garantire un'esperienza senza pari.

### IMPEGNO VERSO L'ECCELLENZA

La nostra reputazione è il risultato del nostro costante impegno verso l'eccellenza. Collaboriamo con i migliori professionisti del settore immobiliare, architetti e designer d'interni per garantire che ogni proprietà rappresenti il massimo del lusso e dello stile. In Luxure International, ci impegniamo a superare le aspettative e a stabilire nuovi standard di riferimento nel mondo immobiliare internazionale.

In Luxure International, la passione per l'immobiliare di lusso si unisce all'esperienza globale, creando un'opportunità unica per coloro che cercano l'eccellenza nel settore. Scegliere Luxure significa non solo investire in proprietà di prestigio, ma anche accedere a un mondo di servizi personalizzati e una rete globale di opportunità immobiliari esclusive.

immobiliare  
.com  
la Famiglia Grimaldi



SCAN ME



SCAN ME

ANALISI E TREND  
DEL MERCATO  
IMMOBILIARE  
CORPORATE  
E LUXURY



Dal 1965 il marchio della Famiglia Grimaldi

# edomo

## INTERNATIONAL

LUXURE  
International

MILANO  
26.06.24  
WJC CENTER  
WWW.WJC.IT



Dal 1965 il marchio della Famiglia Grimaldi



REAL ESTATE PROFESSIONAL

ANALISI E TREND  
DEL MERCATO  
IMMOBILIARE  
CORPORATE  
E LUXURY

TAVOLO di lavoro

**MILANO**  
**26.06.24**  
**WJC CENTER**  
WWW.WJC.IT



Dal 1965 il marchio della Famiglia Grimaldi



EVENTO ESCLUSIVO PROMOSSO IN COLLABORAZIONE CON



DONTSTOP  
SPORTS&LIFE

SCENARI IMMOBILIARI

LUXURYESTATE

immobiliare.it



Euroanifa



HARPACEAS  
first digital partner



edomo

LUQUILLI  
International



Euroanifa



HARPACEAS  
first digital partner



edomo

LUQUILLI  
International



DONTSTOP  
SPORTS&LIFE

SCENARI IMMOBILIARI

LUXURYESTATE

immobiliare.it



ANALISI E TREN  
DEL MERCATO  
IMMOBILIARE  
CORPORATE  
E LUXURY

# TAVOLO di lavoro



**CARLO GIORDANO**

BOARD MEMBER  
IMMOBILIARE.IT



**RENATO MINATO**

RESPONSABILE IMMOBILIARE  
CARRON COSTRUZIONI GENERALI



**PIERGIORGIO GALANTINO**

GENERAL MANAGER SALES  
HARPACEAS



**LUCA FINI**

CFD  
EUROANSA



**ALESSANDRO FEDELE**

SALES & NETWORK REPRESENTATIVE  
OPISAS

**MILANO**  
**26.06.24**  
**WJC CENTER**  
WWW.WJC.IT



ANALISI E TREN  
DEL MERCATO  
IMMOBILIARE  
CORPORATE  
E LUXURY



**CARLO GIORDANO**

BOARD MEMBER  
IMMOBILIARE.IT

**MILANO**  
**26.06.24**  
WJC CENTER  
WWW.WJC.IT



ANALISI E TREND  
DEL MERCATO  
IMMOBILIARE  
CORPORATE  
E LUXURY

**MILANO**  
**26.06.24**  
**WJC CENTER**  
WWW.WJC.IT

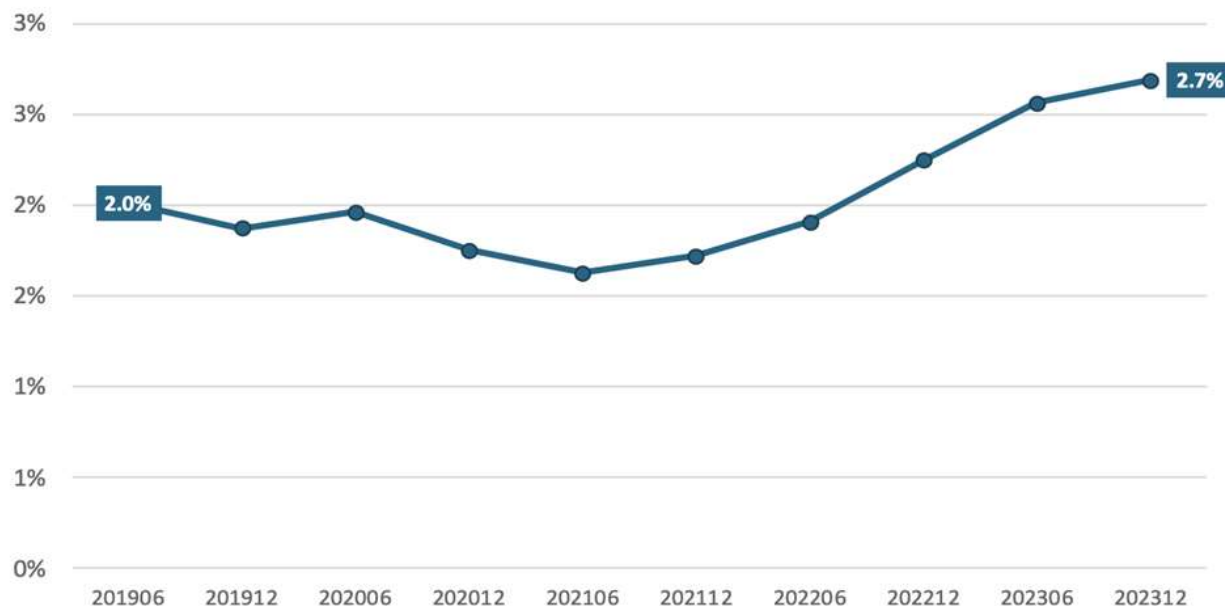


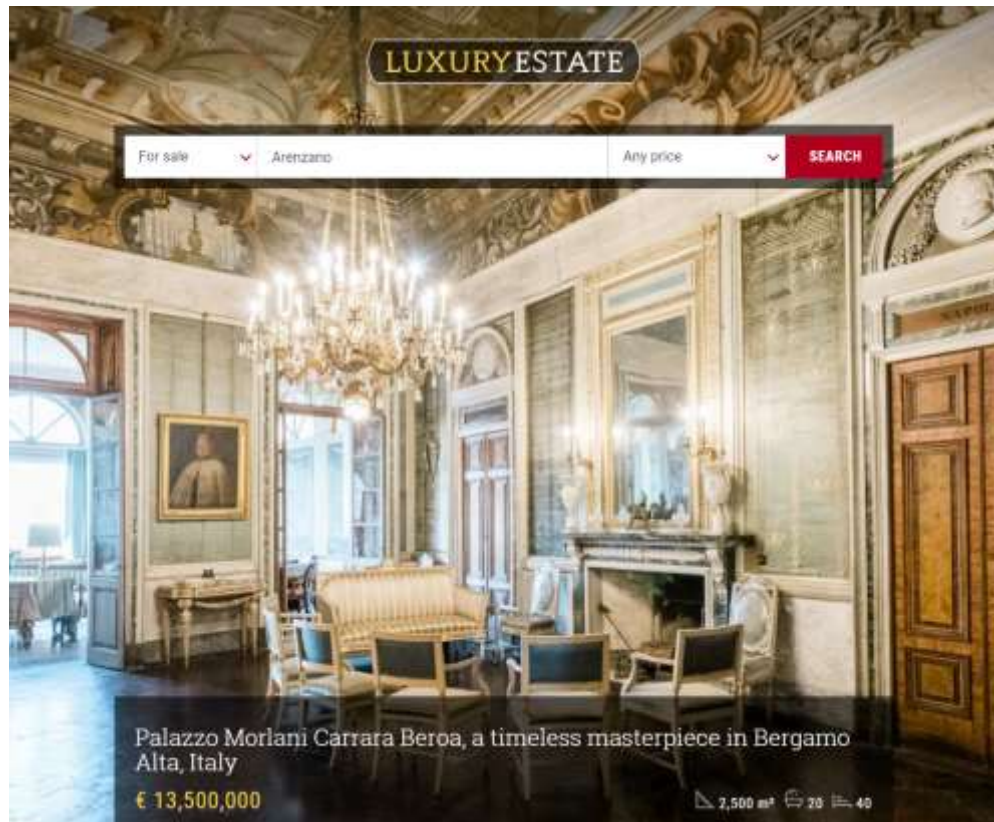
## **FOCUS IMMOBILIARE**

**QUARTIERI POLIFUNZIONALI E RESIDENZE SPECIALISTICHE**  
COME SI ADATTANO I NUOVI PROGETTI ALLE TENDENZE, ANCHE GRAZIE A SOLUZIONI DI LUSO

	Totale	di Lusso		Alta Gamma	
Abitazioni	34.000.000	900.000	2,6%	250.000	0,7%
Valore ('mld)	5.200 €	650 €	12,5%	380 €	7,3%
Unitario ('000)	153 €	730 €	4 volte	1.520 €	10 volte

### Offerta - % annunci immobili di Lusso su totale





## Analisi Visitatori su immobili in Italia

Country	% of traffic
United States	14%
France	13%
Germany	12%
Italy	10%
Spain	10%
Switzerland + Austria	8%
United Kingdom	7%
Russia	4%
Canada	3%

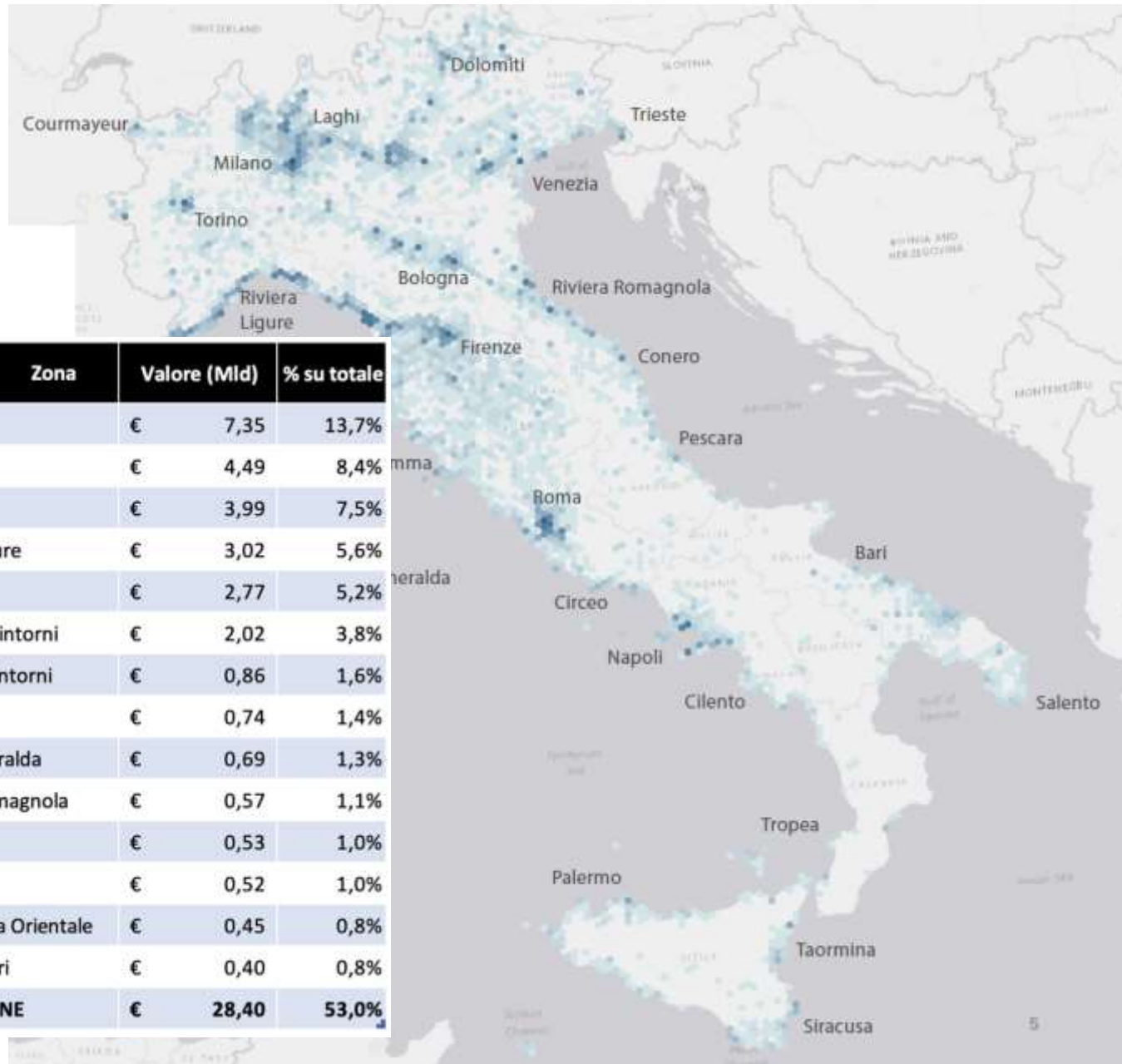
Indice 100: Dicembre 2019



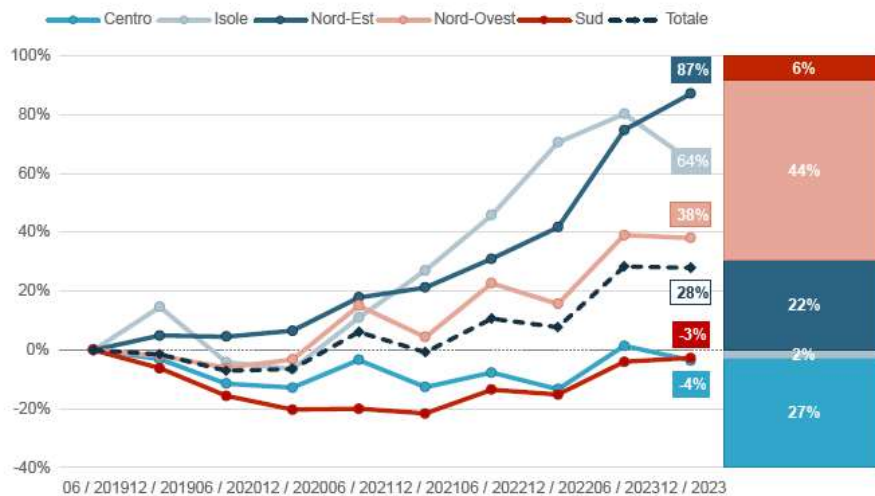
# Offerta Alta Gamma - Geografia e Scala

Macroaree	Valore (Mld)	% su totale
Centro	€ 19,93	37,2%
Nord-Ovest	€ 19,59	36,6%
Nord-Est	€ 8,35	15,6%
Sud	€ 3,21	6,0%
Isole	€ 2,48	4,6%
<b>ITALIA</b>	<b>€ 53,57</b>	

Zona	Valore (Mld)	% su totale
Milano	€ 7,35	13,7%
Roma	€ 4,49	8,4%
Versilia	€ 3,99	7,5%
Riviera Ligure	€ 3,02	5,6%
Laghi	€ 2,77	5,2%
Firenze e dintorni	€ 2,02	3,8%
Napoli e dintorni	€ 0,86	1,6%
Dolomiti	€ 0,74	1,4%
Costa Smeralda	€ 0,69	1,3%
Riviera Romagnola	€ 0,57	1,1%
Torino	€ 0,53	1,0%
Bologna	€ 0,52	1,0%
Sicilia Costa Orientale	€ 0,45	0,8%
Terra di Bari	€ 0,40	0,8%
<b>TOP 14 ZONE</b>	<b>€ 28,40</b>	<b>53,0%</b>



## ANDAMENTO % DELL'OFFERTA DI APPARTAMENTI DI LUSO PER MACRO AREA

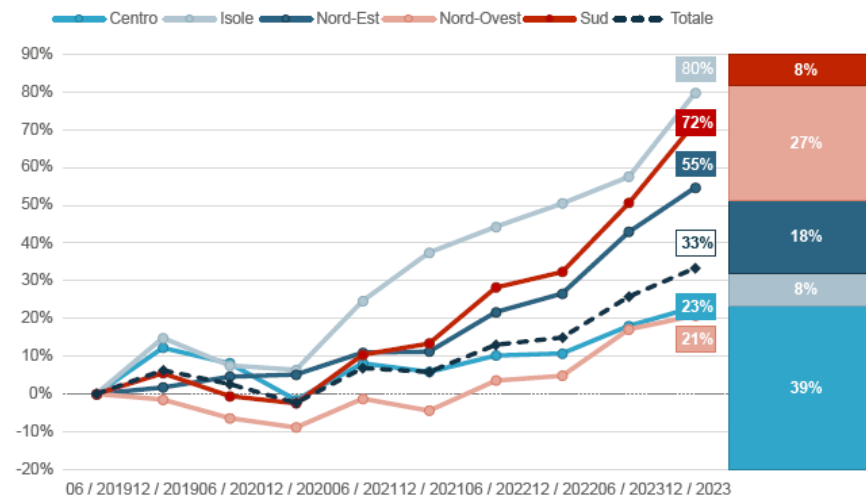


Dimensione dello stock  
19.944 ann.

Valore monetario dello stock  
23,0 mld

Superficie totale dello stock  
3,3 mln di m<sup>2</sup>

## ANDAMENTO % DELL'OFFERTA DI VILLE DI LUSO PER MACRO AREA



Dimensione dello stock  
17.980 ann.

Valore monetario dello stock  
30,6 mld

Superficie totale dello stock  
6,2 mln di m<sup>2</sup>

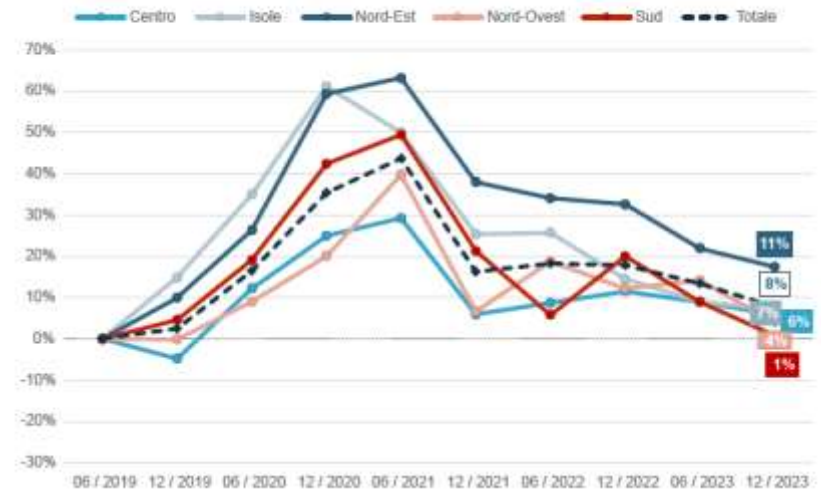
ANDAMENTO % DELLA DOMANDA DI APPARTAMENTI DI LUSO PER MACRO AREA



Peso della domanda rispetto al mercato nazionale del lusso

73%

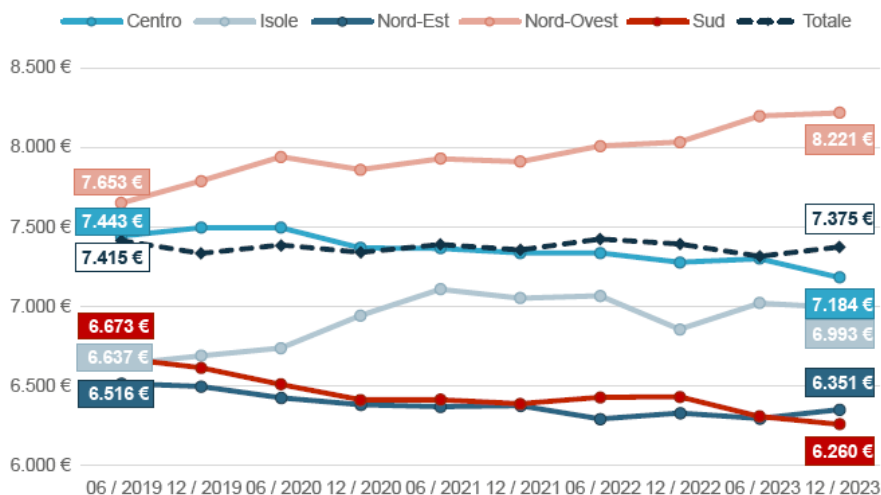
ANDAMENTO % DELLA DOMANDA DI VILLE DI LUSO PER MACRO AREA



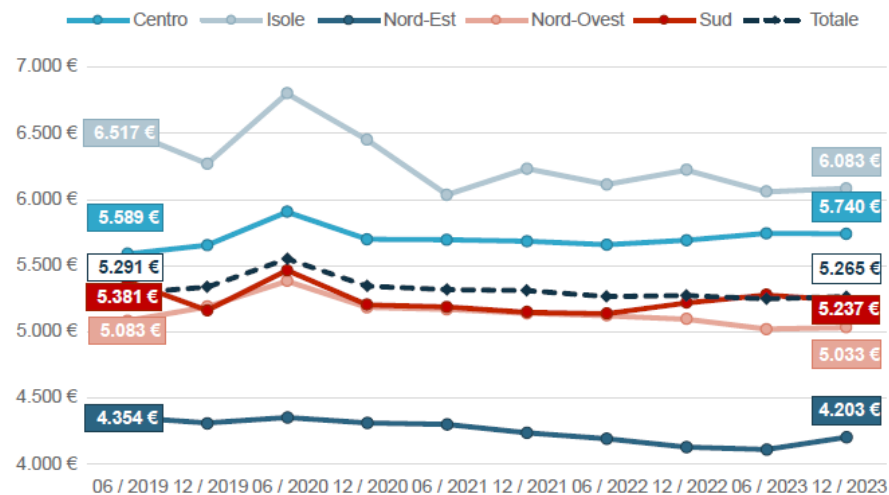
Peso della domanda rispetto al mercato nazionale del lusso

27%

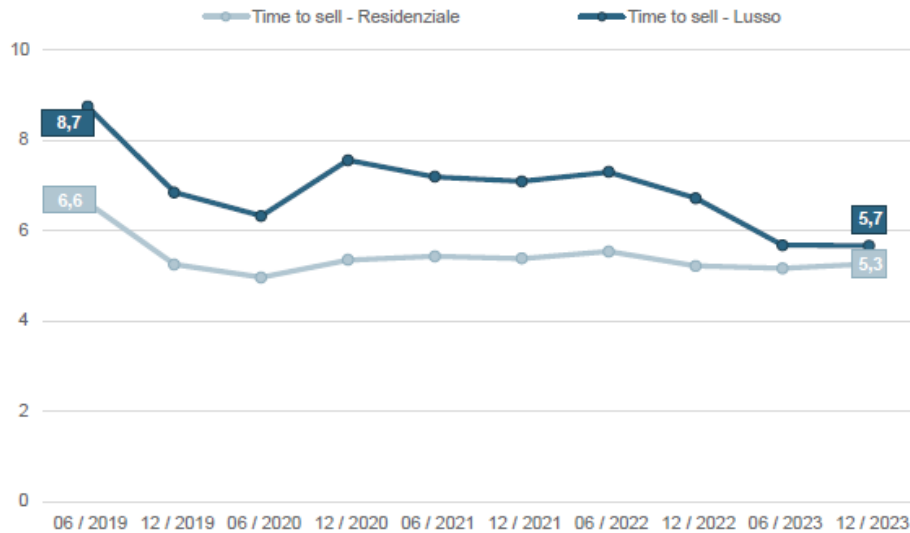
## PREZZI AL METROQUADRO DEGLI APPARTAMENTI DI LUSO PER MACRO AREA



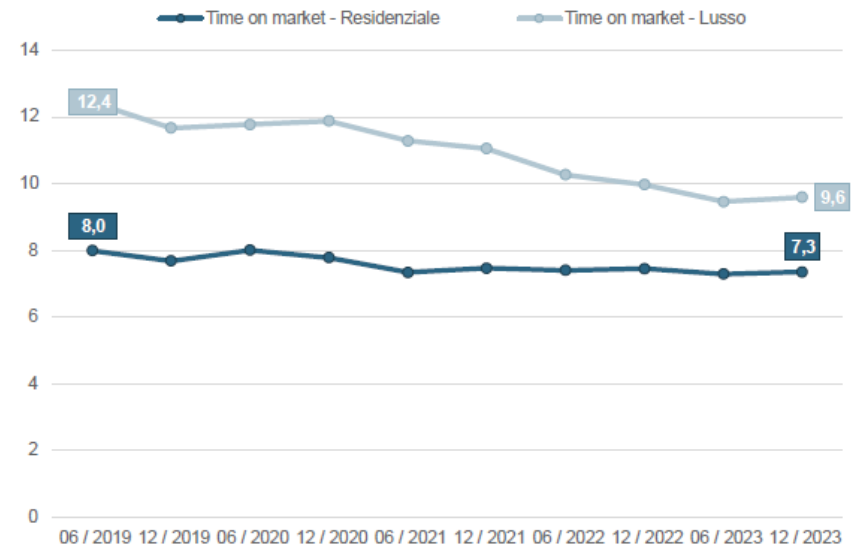
## PREZZI AL METROQUADRO DI VILLE DI LUSO PER MACRO AREA

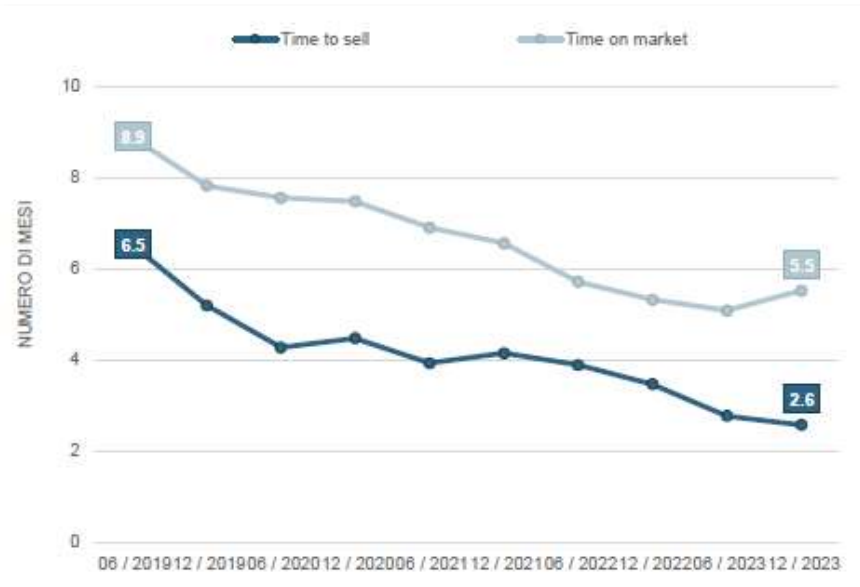


### TIME TO SELL DEGLI ANNUNCI. CONFRONTO TRA MERCATO DEL LUSSO E MERCATO TRADIZIONALE



### TIME ON MARKET DEGLI ANNUNCI. CONFRONTO TRA MERCATO DEL LUSSO E MERCATO TRADIZIONALE

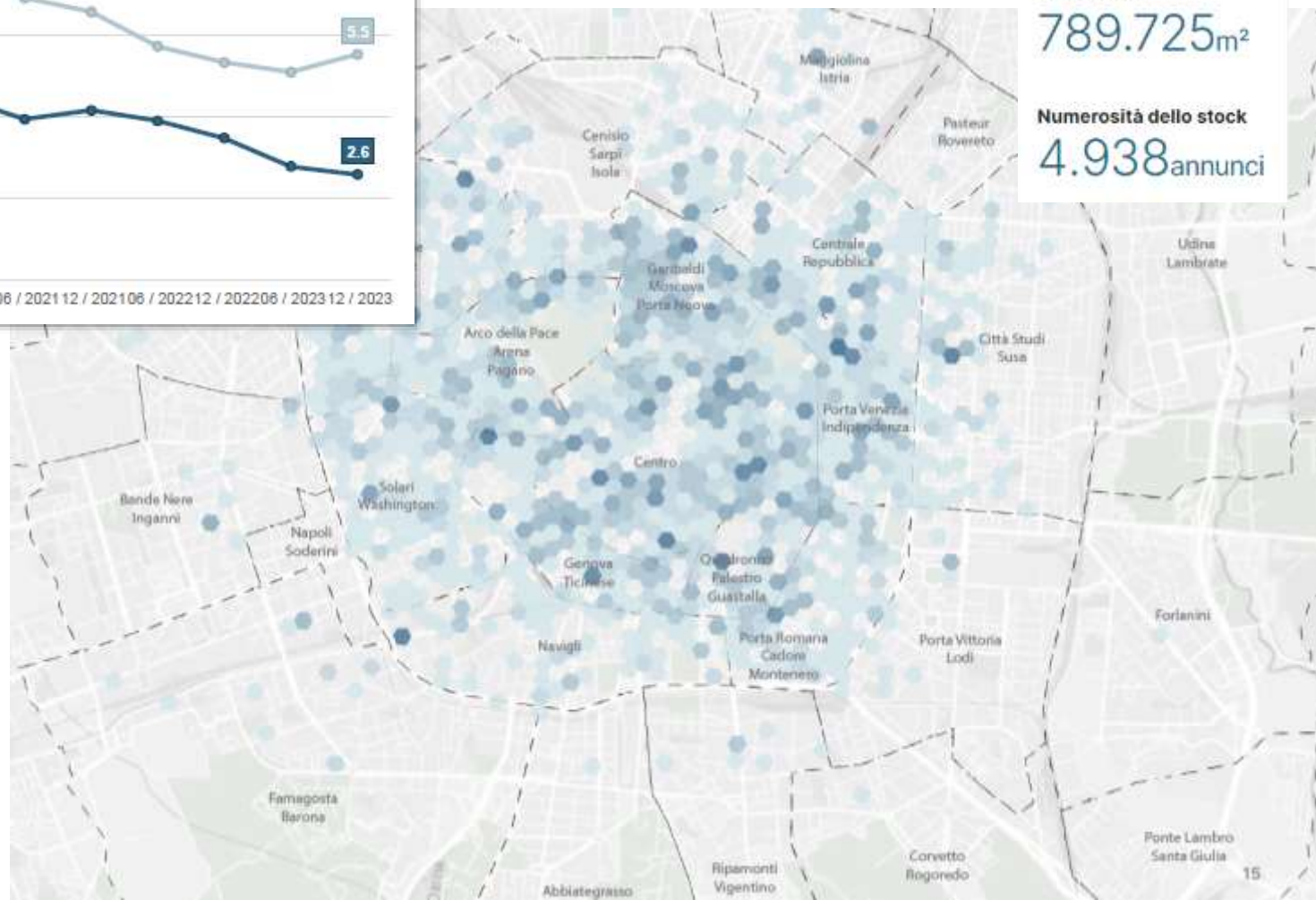




Valore monetario complessivo dello stock  
**€7,35mld**

Superficie complessiva dello stock  
**789.725m<sup>2</sup>**

Numerosità dello stock  
**4.938 annunci**



Valore monetario complessivo dello stock

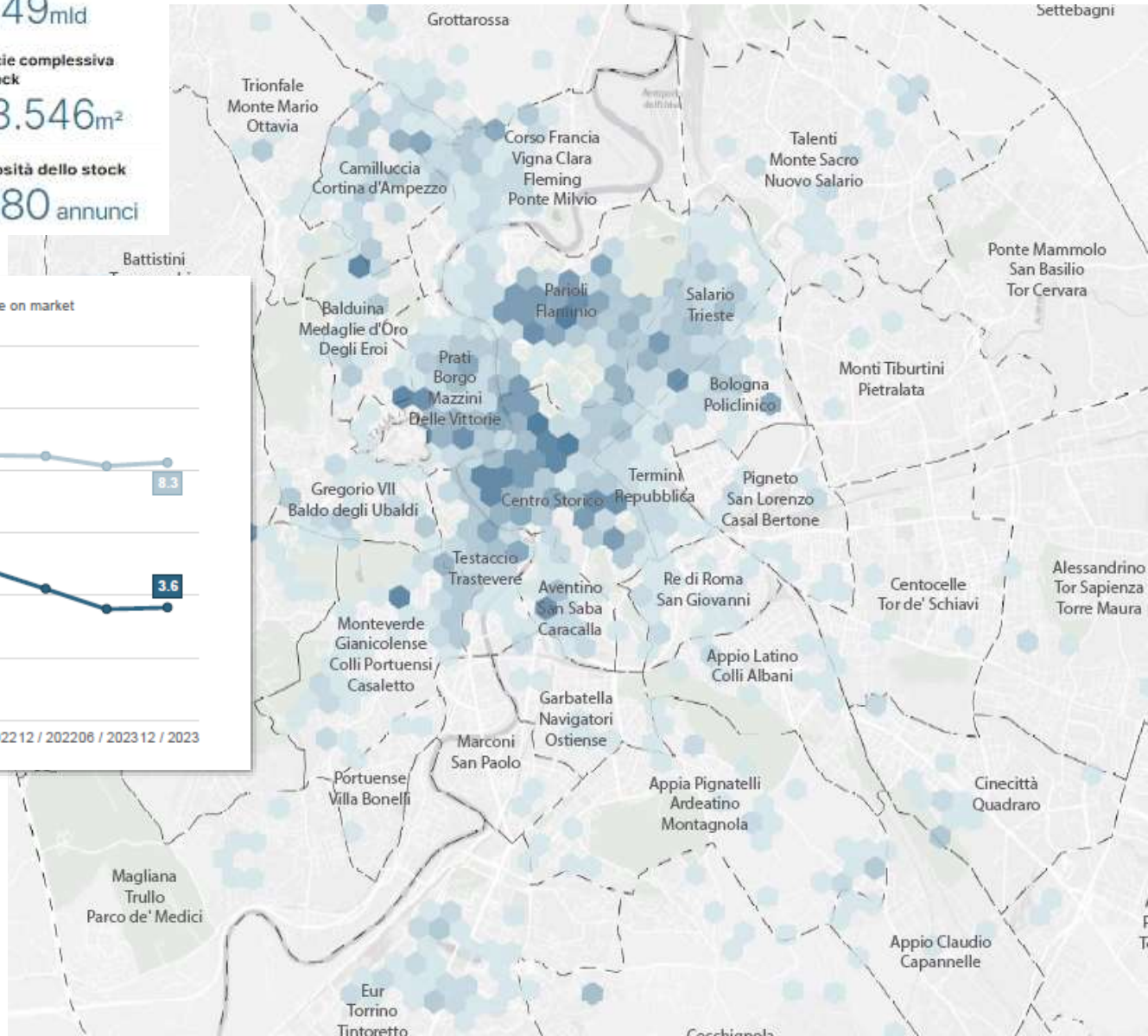
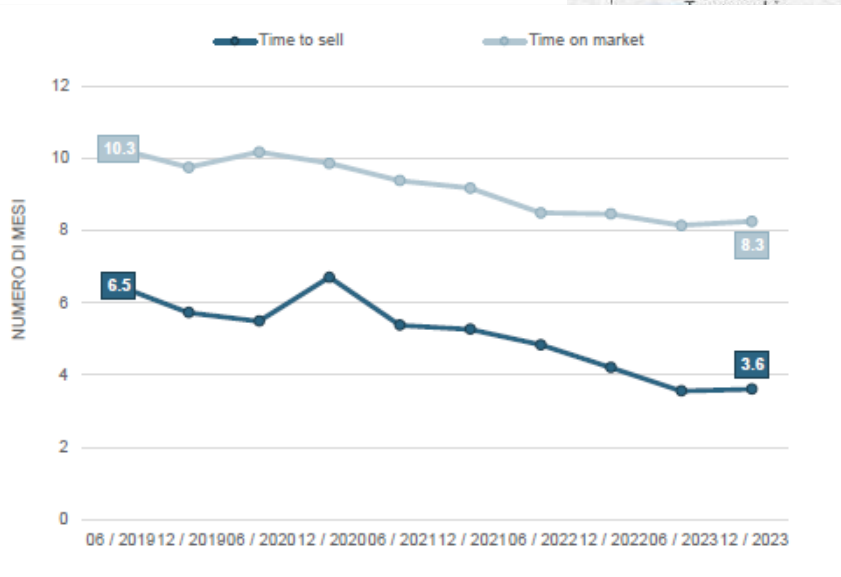
€4,49mld

Superficie complessiva dello stock

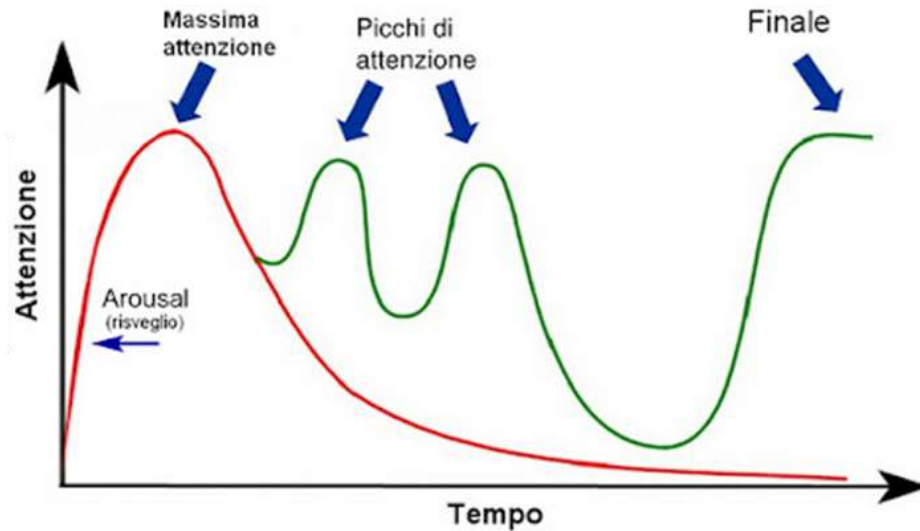
643.546m<sup>2</sup>

Numerosità dello stock

3.080 annunci



- Il lusso oggi è un obiettivo: avere quello che vuoi quando vuoi.
- Il lusso non è più solo ostentazione, ma è stare bene, life style.



- Nuovo mercato 'Seconda Prima Casa'. Prestigio non è solo più grandezza
- Polarizzazione tra residenze storiche e immobili tecnologici
- Immobili di Lusso si sono uniti alle modalità del mercato tradizionale

ANALISI E TREND  
DEL MERCATO  
IMMOBILIARE  
CORPORATE  
E LUXURY

**MILANO**  
**26.06.24**  
**WJC CENTER**  
WWW.WJC.IT



## **FOCUS IMMOBILIARE**

**QUARTIERI POLIFUNZIONALI E RESIDENZE SPECIALISTICHE**  
COME SI ADATTANO I NUOVI PROGETTI ALLE TENDENZE, ANCHE GRAZIE A SOLUZIONI DI LUSO

*Grazie*

ANALISI E TREND  
DEL MERCATO  
IMMOBILIARE  
CORPORATE  
E LUXURY



**RENATO MINATO**

RESPONSABILE IMMOBILIARE  
CARRON COSTRUZIONI GENERALI

**MILANO**  
**26.06.24**  
WJC CENTER  
WWW.WJC.IT





# **FOCUS IMMOBILIARE**

Milano 26.06.2024

**CARRON CAV. ANGELO spa**

**RESIDENZE SPECIALISTICHE NEI CENTRI STORICI**  
opportunità per realizzare operazioni immobiliari e per creare spazi  
residenziali urbani di qualità

# Il Gruppo Carron

Da oltre 60 anni in Italia.

Un fondatore simbolo del  
*self made man*:  
il Cav. Angelo Carron

Un *management* che porta  
avanti la tradizione:  
i fratelli Diego, Paola,  
Barbara, Marta e Arianna

Il Gruppo occupa oltre 290  
dipendenti e ha un  
potenziale indotto di circa  
1.000 unità



## I NOSTRI UFFICI

CARRON SPA  
Via Bosco, 14/1  
31020 **S. Zenone degli Ezzelini** (TV)  
Italia

CARRON SPA  
Piazza del Liberty  
20121 **Milano**  
Italia

CARRON BAU SRL  
via Forch, 3  
39040 **Varna** (BZ)  
Italia

## Il Gruppo in numeri (anno 2023)

Oggi il **Gruppo**, composto da **Carron Cav. Angelo Spa**, in Veneto, e **Carron Bau Srl**, con sede in Alto Adige, opera su tutto il territorio nazionale realizzando interventi complessi ed esclusivi, con un approccio multidisciplinare.



UTILE  
NETTO



POSIZIONE  
FINANZIARIA  
NETTA



VALORE  
DELLA  
PRODUZIONE



PORTAFOGLIO  
LAVORI



EBITDA

# I settori di attività



Real Estate



Ospedali e RSA



Hotel di lusso

# I settori di attività



Studentati e poli scolastici



Infrastrutture

Headquarter di  
brands ed edifici  
produttivi



Edifici direzionali

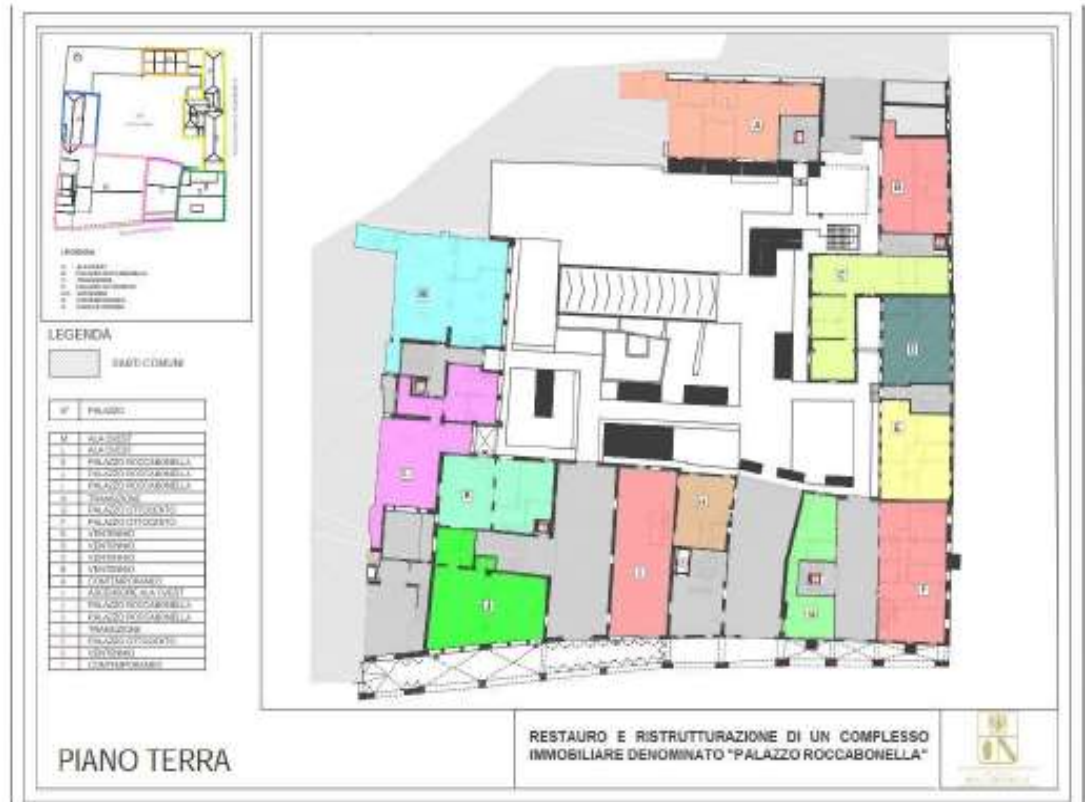


## Due interventi a Padova: Roccabonella e Cà Del Chiostro



# Palazzo Roccabonella: tipologia intervento

- Ristrutturazione e restauro di un complesso residenziale, ex sede degli uffici Enel, composto da porzioni di differenti età e stile;
- Garages su due piani interrati, precedentemente realizzato, a servizio di tutto il complesso residenziale.



# Palazzo Roccabonella: prima e dopo

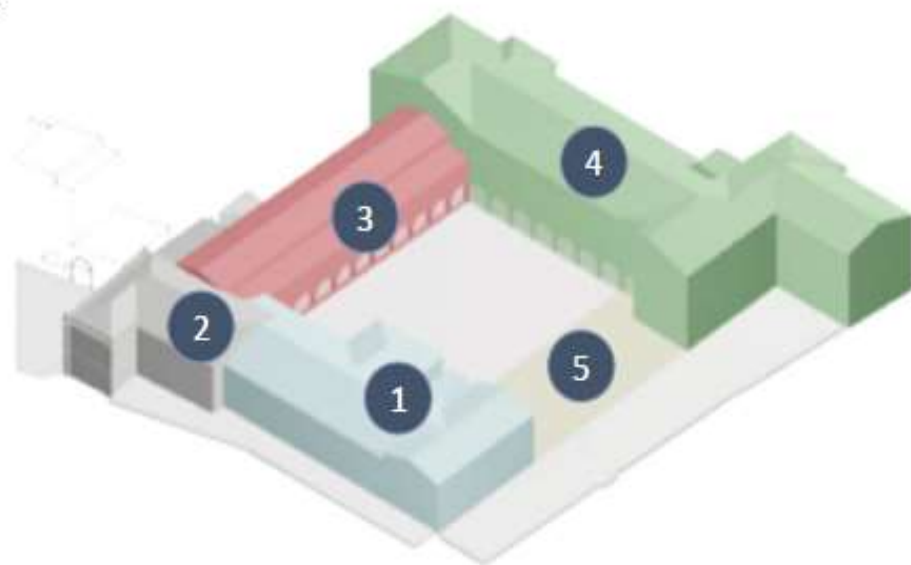


## Palazzo Roccabonella: il progetto, esterni ed interni.



## Cà del Chiostro: tipologia intervento

- Ristrutturazione e restauro complesso residenziale a chiostro vincolato dalla Soprintendenza Archeologia Belle Arti e Paesaggio (edifici 1, 2, 3, 4)
- Realizzazione di nuovo edificio in elevazione (edificio 5) a completamento del chiostro
- Completamento parcheggio su due impianti interrati, precedentemente realizzato, a servizio di tutto il complesso residenziale



# Cà del Chiostro: Le residenze.

1. DOMUS URBANA
2. PALAZZETTO NOBILE NEOGOTICO
3. URBAN SUITE
4. COMFORT HOME
5. PENTHOUSE



# Cà del Chiostro: il progetto





# FOCUS IMMOBILIARE

Milano 26.06.2024

**CARRON CAV. ANGELO spa**

**RESIDENZE SPECIALISTICHE NEI CENTRI STORICI**  
opportunità per realizzare operazioni immobiliari e per creare spazi  
residenziali urbani di qualità

*Grazie*

ANALISI E TREN  
DEL MERCATO  
IMMOBILIARE  
CORPORATE  
E LUXURY



**PIERGIORGIO GALANTINO**

GENERAL MANAGER SALES  
**HARPACEAS**

**MILANO**  
**26.06.24**  
**WJC CENTER**  
WWW.WJC.IT





since 1990

**HARPACEAS**  
*Your digital partner*

# I benefici della trasformazione digitale nel settore immobiliare

Piergiorgio Galantino  
General Manager, Sales

# CONSTRUCTIONS



MODERNIZE or DIE !

"Ritrovato equilibrio tra DOMANDA e OFFERTA ...

..la competizione torna a giocare sui temi dell'INNOVAZIONE e dell'EFFICIENZA.."

..Nei prossimi 10-15 anni assisteremo ad un grande CAMBIAMENTO, un processo di MODERNIZZAZIONE basato su due DRIVER principali: SOSTENIBILITA' e DIGITALIZZAZIONE...

...e RIDUZIONE dell'ERRORE e dei modelli di redditività basati sul COSTO dell'ERRORE."

*(L. Bellicini, XXXV Rapporto Congiunturale e Previsionale)*

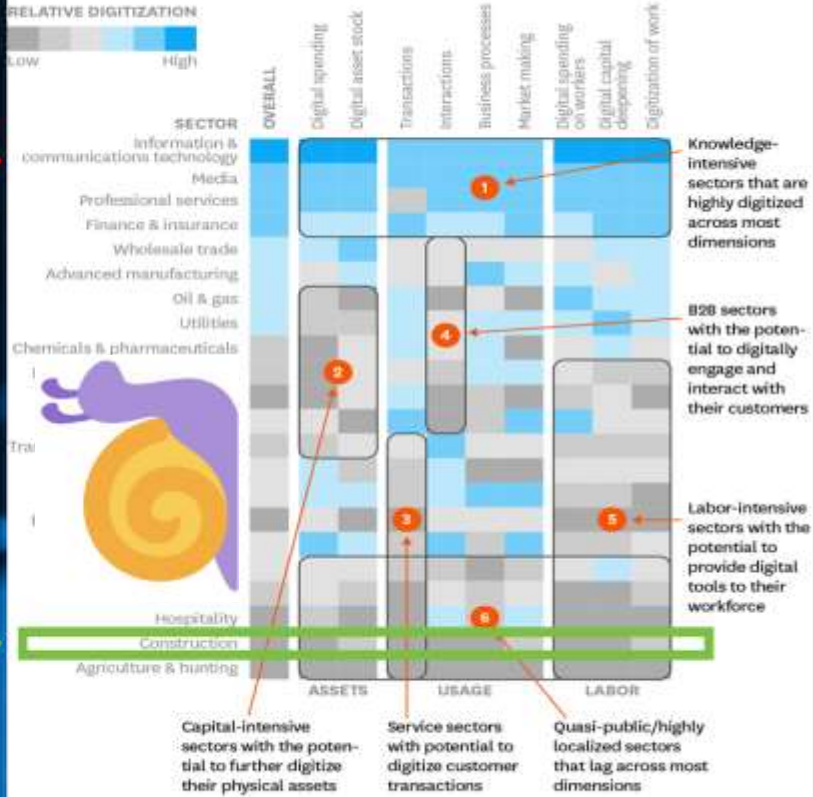


DIGITAL  
TRANSFORMATION

## How Digitally Advanced Is Your Sector?

An analysis of digital assets, usage, and labor.

### RELATIVE DIGITIZATION



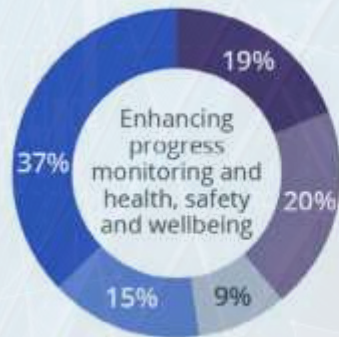
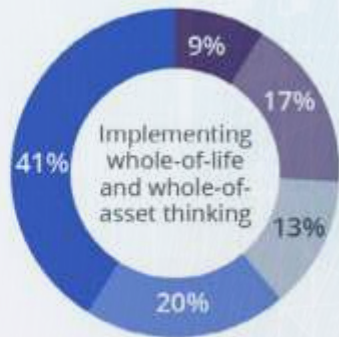
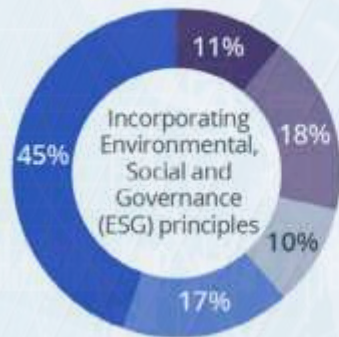
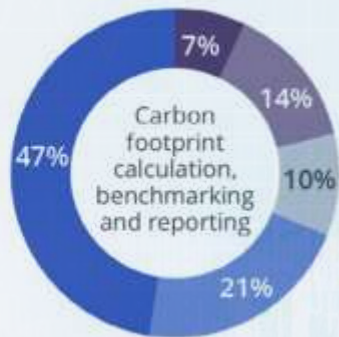
SOURCE: DATA ANALYSIS AND EXPERT INTERVIEWS CONDUCTED BY THE MCKINSEY GLOBAL INSTITUTE

© HBR, 2015

# DIGITAL TRANSFORMATION

# La mia impresa/organizzazione utilizza processi e metodologie digitali (BIM, Digital Twin) per:

SURVEY



- All projects
- Most projects
- Half of our projects
- Less than half of our projects
- None of our projects

Fonte: RICS  
Digitalisation in Construction  
Report 2023

# DIGITALIZZAZIONE

ADOZIONE

## 1 STRATEGIA

*Digital maturity assessment*  
Individuazione target misurabili  
Impostazione *road map*

## 2 PROCEDURA

Information e Model requirements  
BIM guide  
Patrimonio tecnico documentale  
(capitolati, piani, istruzioni operative)

## 3 SOFTWARE e IT MANAGEMENT

*Gap Analysis*  
Ottimizzazione e personalizzazione software

## 4 SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

Controllo prestazioni  
Miglioramento efficienza  
Razionalizzazione costi e capitale

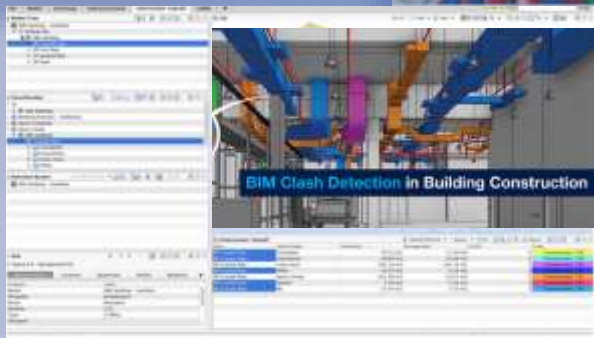
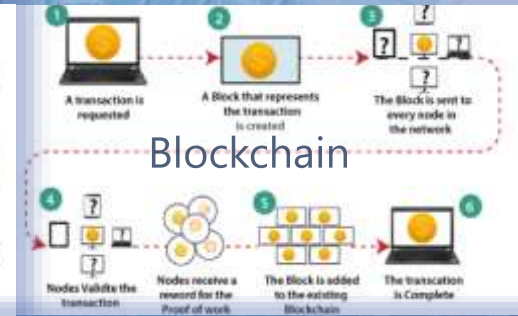
## 5 ORGANIZZAZIONE e RISORSE UMANE

Analisi profili figure interne  
Integrazione nuovi profili di competenza

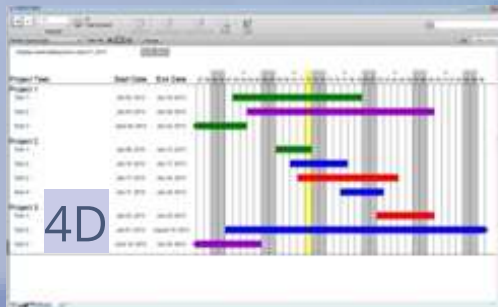
## 6 PILOT

Test implementazione  
Redazione *Lessons Learned*

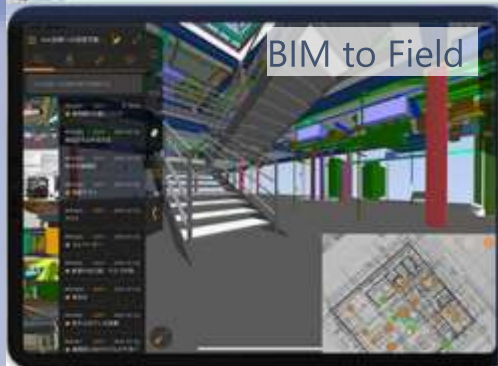
# PROGETTAZIONE



# COSTRUZIONE



Mixed & Augmented Reality



IOT & Intelligenza Artificiale



# ASSET & FACILITY MANAGEMENT



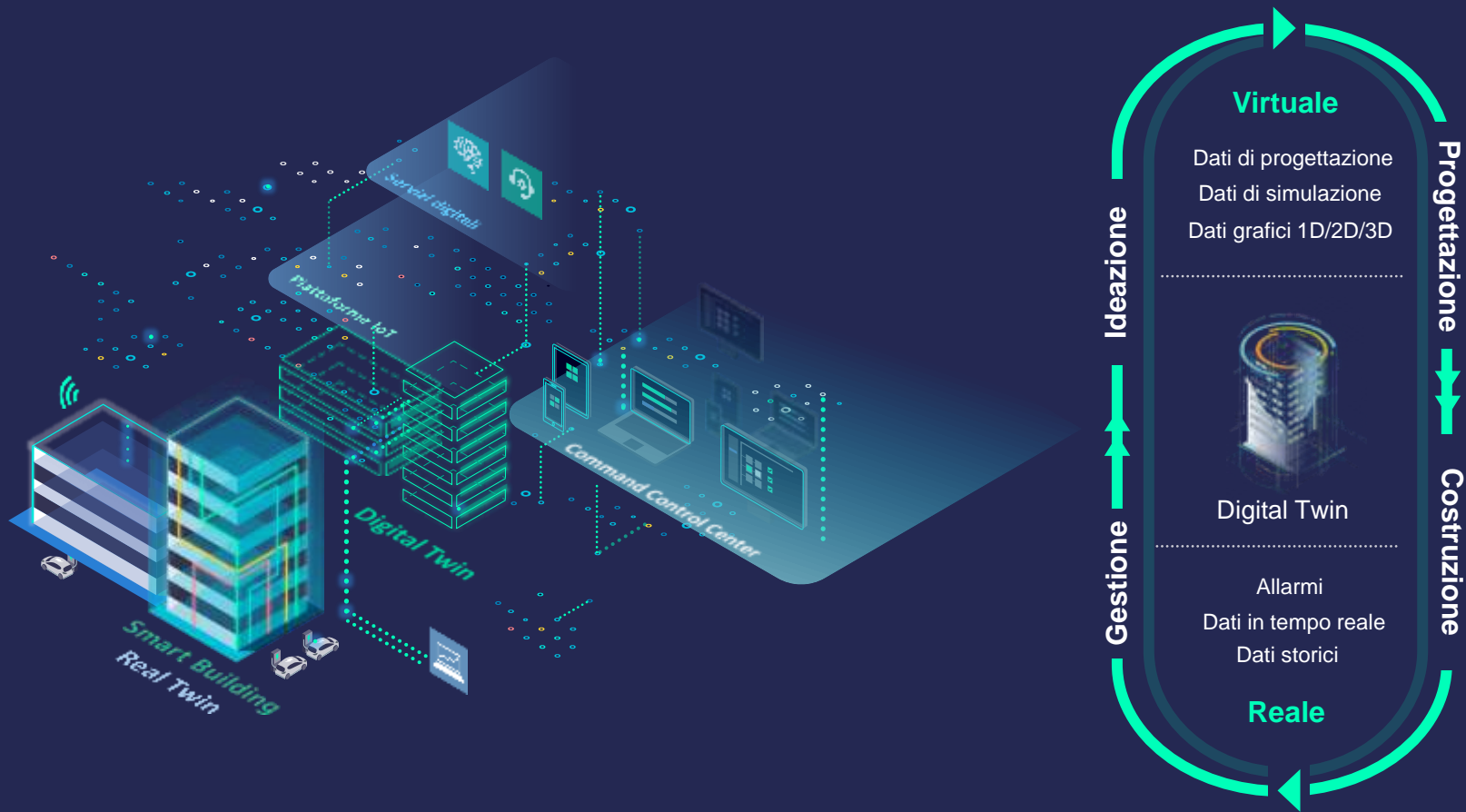
# DIGITAL TWIN

Il Digital Twin è una copia digitale interattiva di un oggetto o un sistema complesso, che permette di analizzarne, simularne e predirne il comportamento.



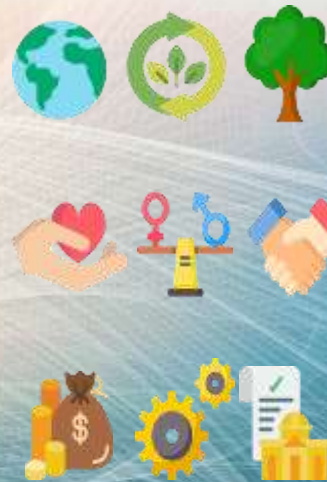
Il Digital Twin permette quindi ad aziende e manager di ridurre costi, portare innovazione, efficienza e di conseguenza migliorare la performance di business.

# DIGITAL TWIN



# Why you cannot afford NOT to invest in SUSTAINABLE buildings

# ESG



ENVIRONMENTAL

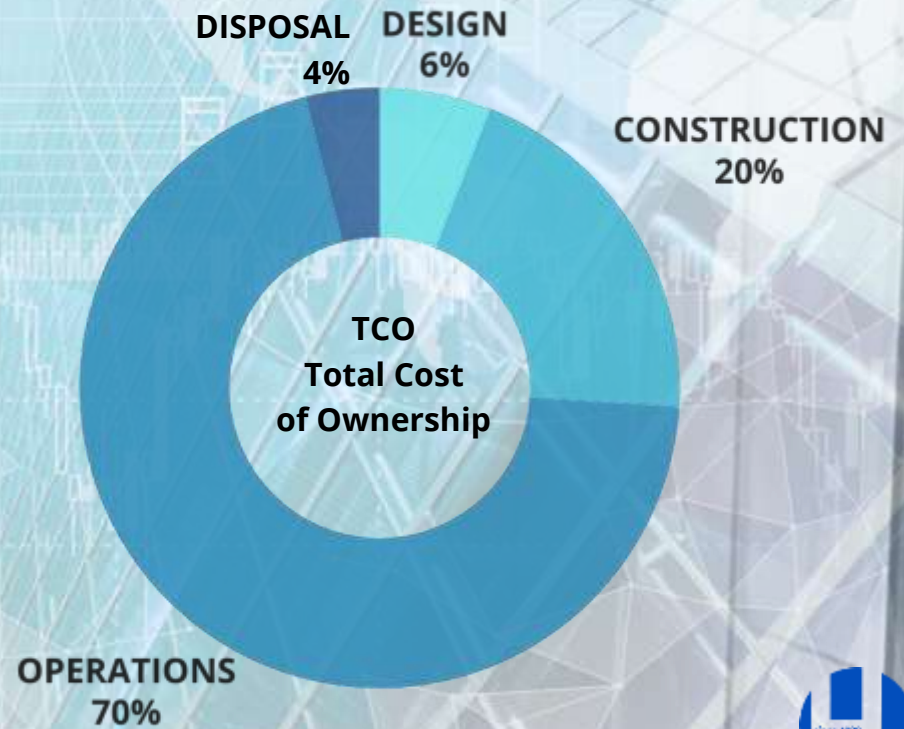
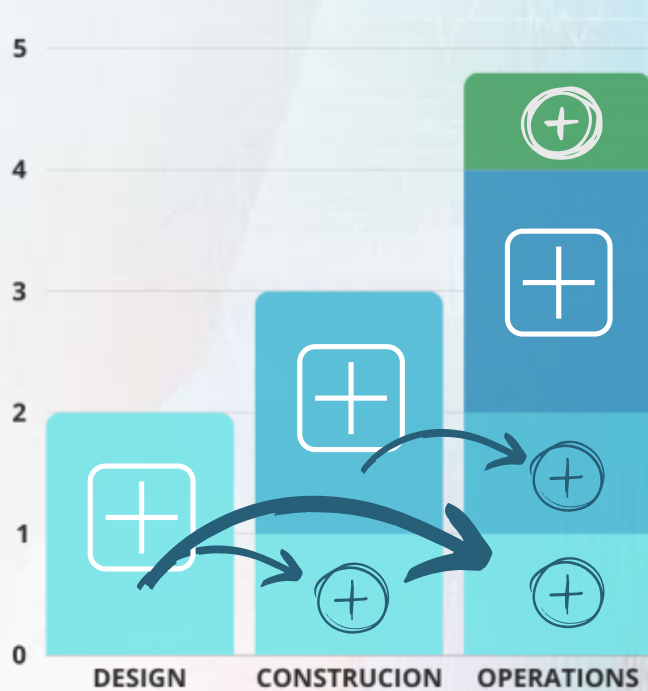
SOCIAL

GOVERNANCE

# BENEFITS



# BENEFITS



# STAKEHOLDER ENGAGEMENT

«Lo **stakeholder engagement** è l'arte di costruire e mantenere relazioni chiave per garantire il successo di progetti e iniziative, ponendo al centro l'interazione e la comprensione reciproca tra l'organizzazione e gli attori coinvolti.»

«Il **coinvolgimento** degli stakeholder enfatizza la costruzione di relazioni attraverso la consultazione, la comunicazione, la negoziazione, il compromesso e la costruzione di relazioni.»

Andrea Dari  
[www.ingenio-web.it](http://www.ingenio-web.it)





**GRAZIE.**

*Piergiorgio Galantino  
galantino@harpaceas.it*

ANALISI E TREN  
DEL MERCATO  
IMMOBILIARE  
CORPORATE  
E LUXURY



**LUCA FINI**

CFO

**EUROANSA**

**MILANO**  
**26.06.24**  
**WJC CENTER**  
WWW.WJC.IT



# Euroansa

**Per il Real Estate**

**Il settore Luxury e i servizi per le Imprese**

Luca Fini

[luca.fini@euroansa.it](mailto:luca.fini@euroansa.it)

## Alcuni numeri



**260**

Contiamo più di 260  
Agenzie in tutta Italia



**800**

Contiamo più  
di 800 collaboratori



**150**

Siamo convenzionati con  
più di 150 Istituti Bancari

## Alcuni numeri

Dati del 2023



**49 MLN**

Di fatturato



**13.500**

Contratti di mutuo stipulati



**1,7 MRD**

Di erogato

## Partner



Euroansa è **partner ufficiale** di **Immobiliare.it**, il portale immobiliare N.1 in Italia per trovare casa.

Dal 2018 Immobiliare.it è **socio di Euroansa S.p.A.**



## Geografia Euroansa 2024



 SARDEGNA	07	 CALABRIA	07	 PUGLIA	28	 MOLISE	06	 SICILIA	14
 BASILICATA	01	 VENETO	21	 CAMPANIA	22	 PIEMONTE	17	 LAZIO	60
 MARCHE	05	 VALLE D'AOSTA	00	 LOMBARDIA	40	 TRENTINO ALTO ADIGE	03	 FRIULI	03
 LIGURIA	08	 EMILIA ROMAGNA	19	 ABRUZZO	06	 UMBRIA	01	 TOSCANA	19

## Banche convenzionate



## Certificazioni



### Qualità della consulenza

Euroansa è certificata per la pianificazione finanziaria, economica e patrimoniale personale. I requisiti, la modalità di erogazione del servizio e la preparazione dei propri consulenti sono verificati annualmente da parte di un ente terzo.



### Educazione Finanziaria

I collaboratori Euroansa seguono il ciclo di vita delle persone, dalla protezione all'indebitamento, dalla previdenza agli investimenti, garantendo la stabilità del nucleo familiare e rispettando gli standard stabiliti a livello europeo a tutela degli utenti.



### Claim Etico

“Le persone prima di tutto” e “Persone che supportano persone” sono i nostri claim etici, dichiarazioni verificate e validate, non semplici proclami. Mettiamo in atto ogni giorno la nostra mission aziendale: posizionare le persone e le loro famiglie nel cuore di ogni progetto.

## Quali sono i vantaggi della partnership con Euroansa?

- 1** POTENZIALITÀ D'ACQUISTO DEL CLIENTE
- 2** CONDIVISIONE CON L'AGENZIA IMMOBILIARE DI: TEMPI E MODALITÀ DI GESTIONE DELLA PRATICA
- 3** MONITORAGGIO CONTINUO DELLE FASI DELLA PRATICA
- 4** MONITORAGGIO COSTANTE DELLE OFFERTE BANCARIE
- 5** FORZA CONTRATTUALE CON IL SISTEMA BANCARIO
- 6** INCREMENTO DELLE VENDITE, UNA CASA IN PIÙ AL MESE



Euroansa crede così fortemente nella qualità e nella sostenibilità delle pratiche mediate che ha costituito un fondo di garanzia di **2.000.000 €** che copre l'eventuale mancato pagamento delle **prime 24 rate** (periodo notoriamente più difficile in cui la famiglia per la prima volta si trova a dover sostenere una nuova uscita mensile fissa non trascurabile) impegnandosi a restituire le somme alla banca mutuante.

È la prima volta che un operatore privato istituisce un **fondo per agevolare la concessione di finanziamenti alle famiglie** per l'acquisto di una casa.

Il fondo di garanzia è attivo dal 2020.

## Il Sole **24 ORE**

### Mutui, arriva il fondo di garanzia di Euroansa

Con una dote di 2 milioni garantisce per 24 mesi i prestiti intermediati

Gianfranco Ursino

■ L'iniziativa è unica nel suo genere. Per la prima volta un operatore privato settimisce un fondo per agevolare la concessione di finanziamenti alle famiglie per l'acquisto di una casa.

HUBNETTI CHIUDE

In un contesto in cui i tassi di interesse sono ridotti da anni ai minimi termini, il margine di intermediazione per il sistema bancario si è praticamente azzerato e le banche non guadagnano più dalla concessione di un finanziamento, anzi rischiano concretamente di rimetterci. Il costo del rischio diventa quindi un elemento di massima attenzione per gli istituti di credito: eventuali pratiche in default inciderebbero infatti in maniera sostanziale sul foto bilancio e le banche guardano con maggiore attenzione la situazione finanziaria

di chi richiede un prestito prima di concederlo. Se il pagamento delle rate non dovesse essere rispettato anche solo da pochi mutuatari, l'attività di finanziamento rischia di diventare un'operazione a perdere per il sistema creditizio.

Le banche tendono quindi a chiudere i rubinetti e non concedere finanziamenti. Una situazione paradossale considerando che le famiglie in questa fase hanno un enorme potere di acquisto, con la rata del mutuo molto più bassa del corrispettivo canone di affitto. E se le banche non concedono finanziamenti anche i mediatori creditizi rischiano di veder svanire il loro business, già messo a repentaglio dagli effetti della recente sentenza "Lexitor" della Corte di Giustizia Europea.

INIZIATIVA PRIVATA

Per dare maggiori garanzie al sistema bancario dal prossimo mese di marzo Euroansa (terza società del mercato della mediazione creditizia) costituisce volontariamente un fondo chiuso di garanzia di 2 milioni di euro, che garantisce alle banche il paga-

mento delle prime 24 rate dei mutui sottoscritti con clienti presentati allo sportello da Euroansa. Una dotazione significativa - seppur una tantum e ad esaurimento - considerando che per il Fondo pubblico di garanzia per la prima casa gestito da Conasp è stata di recente confermata una dotazione per il 2020 pari a 10 milioni di euro. «Il nostro fondo è una garanzia aggiuntiva per la banca contestata che da regolamento non avrà alcun onere o impegno particolare nei nostri confronti», spiega Ansano Cecchini, fondatore di Euroansa. «Stiamo per firmare la convenzione con diversi istituti bancari: da Bnl a Credit Agricole, a Banco Popolare e con le altre realtà con cui operiamo. Da oltre 5 anni prima di presentare in banca sottoponiamo tutte le pratiche ad un controllo preventivo che viene svolto da una società terza, Genio Diligence Spa, che certifica la veridicità della documentazione presentata, azzerando di fatto il rischio operativo della banca».

QUANDO INTERVIENE IL FONDO

La banca potrà attingere alla dota-

zione del fondo se il mutuatario persona fisica presentato da Euroansa, si rende inadempiente nel pagamento di una o più rate nel periodo di 24 mesi dalla data di erogazione del finanziamento. Inoltre, come previsto dal regolamento del fondo, il pagamento è gestito da Euroansa con una logica temporale su richiesta della banca che deve aver comunque avviato entro 4 anni dalla data di erogazione del finanziamento la procedura giudiziaria di recupero del credito e sia stato, nello specifico, notificato al mutuatario il pignoramento. E per chi potrebbe obiettare che il periodo temporale di due anni è fisiologicamente la fase in cui il debitore begge meglio un mutuo, Cecchini replica affermando che «in genere si presume che dopo 24 mesi il cliente sia abituato a pagare le rate. Successivamente ci vuole una causa esterna particolare per non onestempere al pagamento delle rate: dalla perdita del lavoro alla malattia. Rischi che in genere vengono per di più coperti con una polizza assicurativa. Ma con la copertura dei primi 24 mesi il nostro fondo consente alla banca di azzerare il ri-

schio di subire una frode. Le banche possono quindi aumentare la qualità del loro credito, diminuire i costi operativi e i costi legati alle pratiche in default nei primi 24 mesi, con conseguente aumento dei ricavi».

Con la costituzione del fondo Euroansa mira anche a responsabilizzare i collaboratori con un piano di stock grant che verranno assegnate a fine 2020 sul 20% del capitale. I collaboratori più meritevoli diventeranno quindi soci dell'azienda. «Come tutte le società lavoriamo per fare utili, ma oltre al guadagno guardiamo al benessere di tutti gli stakeholders con cui lavoriamo», afferma Cecchini. «Riteniamo che investire una parte del guadagno in favore della tutela della filiera sia un elemento innovativo, di forza e differenziazione sul mercato». Con il trascorrere del tempo, nei prossimi mesi ci sarà la possibilità di verificare se l'istituzione del fondo è una iniziativa efficace da replicare o solo una iniziativa promozionale.

24.04.2020

www.24ore.it

## Euroansa per le imprese

### Team dedicato

Euroansa ha dedicato un team di professionisti per rispondere a esigenze specifiche in ambito di consulenza alle imprese. L'obiettivo è quello di fornire all'azienda un valido supporto attraverso strumenti di analisi innovativi e soluzioni efficaci.

### Supporto finanziario

Euroansa vanta la possibilità di accedere a tutti i prodotti e agli strumenti finalizzati alla crescita del business d'impresa.

### Consulenza

Uno dei punti di forza di Euroansa, che la contraddistingue da ogni altro operatore del settore, è la capacità di fornire all'imprenditore un **consulente altamente specializzato**: un referente unico, in grado di stabilire l'entità dell'exkursus aziendale, il potenziale presente e l'impostazione degli obiettivi futuri. In questo modo Euroansa diventa un partner esterno propedeutico alla mission dell'azienda e un interlocutore sempre presente tra gestione amministrativa e quella economico-finanziaria dell'impresa.



**CHECK UP FINANZIARIO**

**RATING BANCARIO**

**MONITORAGGIO LINEE DI CREDITO**

**RIEQUILIBRIO FINANZIARIO**

**ACCESSO AL CREDITO**

Banche convenzionate per le imprese

**BPER:**  
Leasing

 **ARTIGIANCASSA**  
GRUPPO BNP PARIBAS

**BANCA**  
S I S T E M A



**CREDEM**

perXmicro

CREDEMFACTOR

 **MDI**  
MICROCREDITO di IMPRESA

 imprebanca

 Banca Ifis

AideXa

Iccrea  Banca

 **CLESSIDRA**  
Factoring

 **BANCA**  
**PROGETTO**

 **BNL**  
GRUPPO BNP PARIBAS

 **BANCA DEL**  
**VENETO CENTRALE**  
CREDITO COOPERATIVO ITALIANO

 **BANCA POPOLARE**  
del **FRUSINATE**

## Euroansa per il Luxury

1. Consulenza in lingua straniera
1. Conoscenza del set documentale necessario per lo svolgimento della pratica
1. Corretta scelta dell'Istituto Bancario in base alle caratteristiche del cliente



Euroanssa

Grazie

ANALISI E TREND  
DEL MERCATO  
IMMOBILIARE  
CORPORATE  
E LUXURY



**ALESSANDRO FEDELE**

SALES & NETWORK REPRESENTATIVE  
OPISAS

**MILANO**  
**26.06.24**  
WJC CENTER  
WWW.WJC.IT





Overseas Property Investment  
Solutions and Services

[www.opisas.com](http://www.opisas.com)



**OPISAS** è una realtà internazionale specializzata nella vendita ed intermediazione di investimenti immobiliari all'estero con focus sul mercato immobiliare USA.

**OPISAS** non si pone sul mercato come un semplice intermediario, ma è la prima ad investire negli immobili che propone, infatti, gran parte del portfolio in vendita è di proprietà diretta.



**dal 2008**  
sul mercato



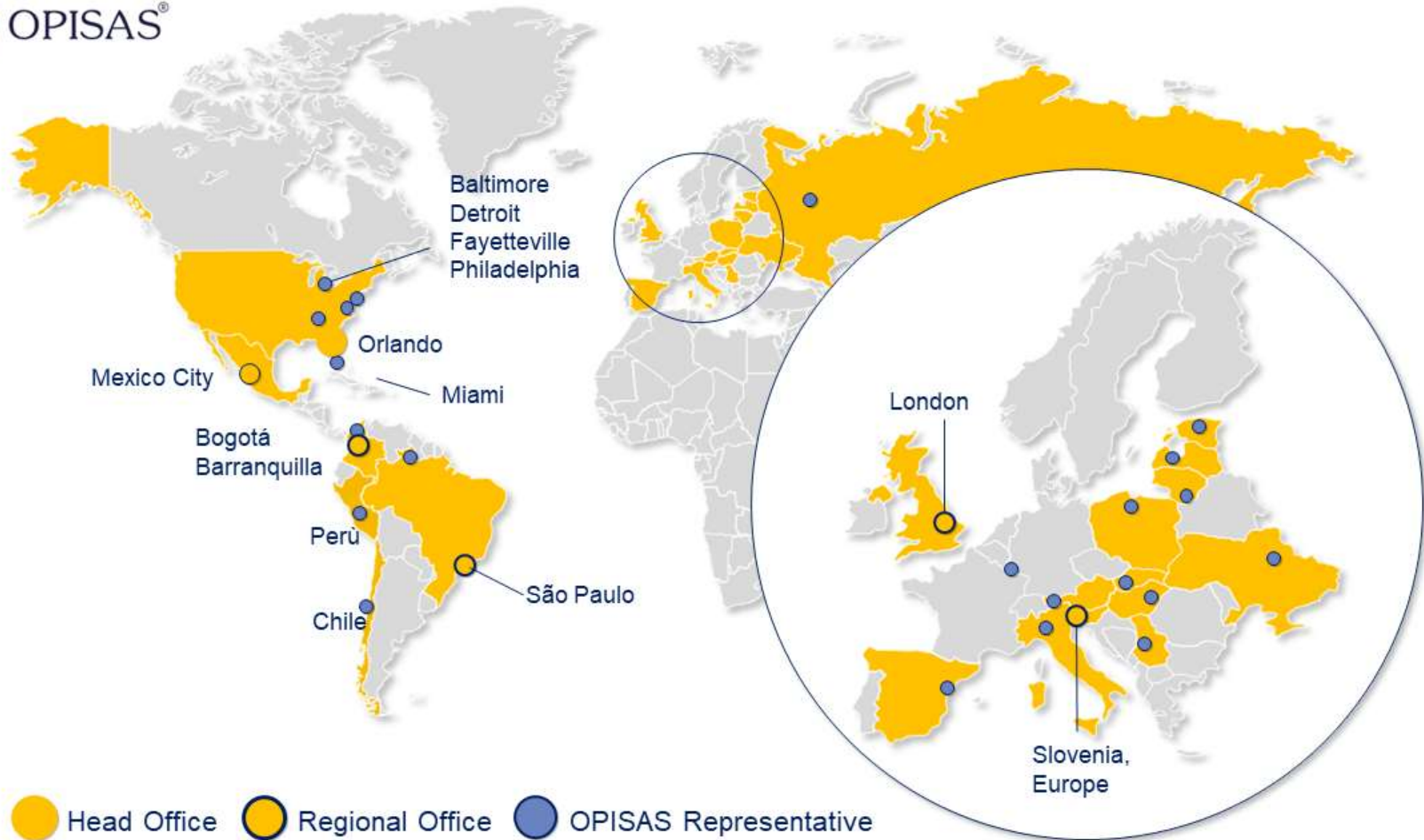
**+ di 4.300**  
proprietà acquistate  
e vendite



**+ di 3.200**  
partner commerciali  
nel mondo



**+ di 20**  
alleanze strategiche  
tra cui NAR (USA)



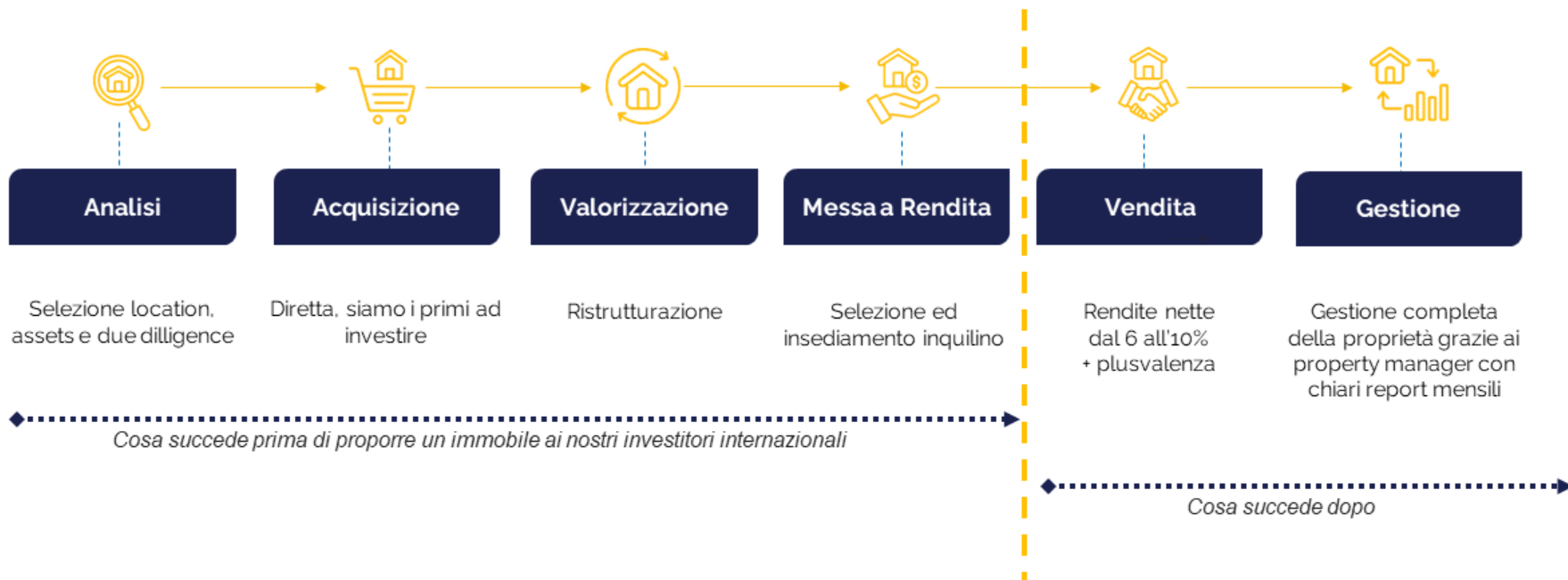


"**OPISAS** offre ai piccoli investitori le opportunità riservate ai grandi player del mercato immobiliare".



alcune delle nostre partnership e referenze

Dalla singola unità abitativa di cui l'investitore è l'unico proprietario a pacchetti di immobili bilanciati in base alle rispettive esigenze d'investimento, fino a una consulenza globale in qualità di Real Estate Asset Manager. Pianifichiamo insieme al cliente l'investimento immobiliare che più corrisponde alle sue aspettative.



## Assistenza totale per l'intera durata dell'investimento



### Pianificazione dell'investimento

- Servizi contabili e fiscali
- Servizi legali
- Servizi di ricerca mutui e finanziamenti
- Consulenza immigratoria
- Servizio di ricerca immobili

### Gestione delegata e da remoto

- Servizi di property management
- Servizio di customer care
- Report chiari e dettagliati
- Area riservata online
- Accesso totale e trasparente a tutta la documentazione
- Asset management
- Calcolo NAV

### Ottimizzazione dell'exit strategy

- CMA (Comparative Market Analysis)
- Assistenza durante l'iter di rivendita



**43,4 Trilioni USD**  
Mercato residenziale



**0,9 M** immobili in vendita  
vs **330 M** residenti



**Trasparenza** ed **Efficienza** dei  
sistemi giuridico/economico



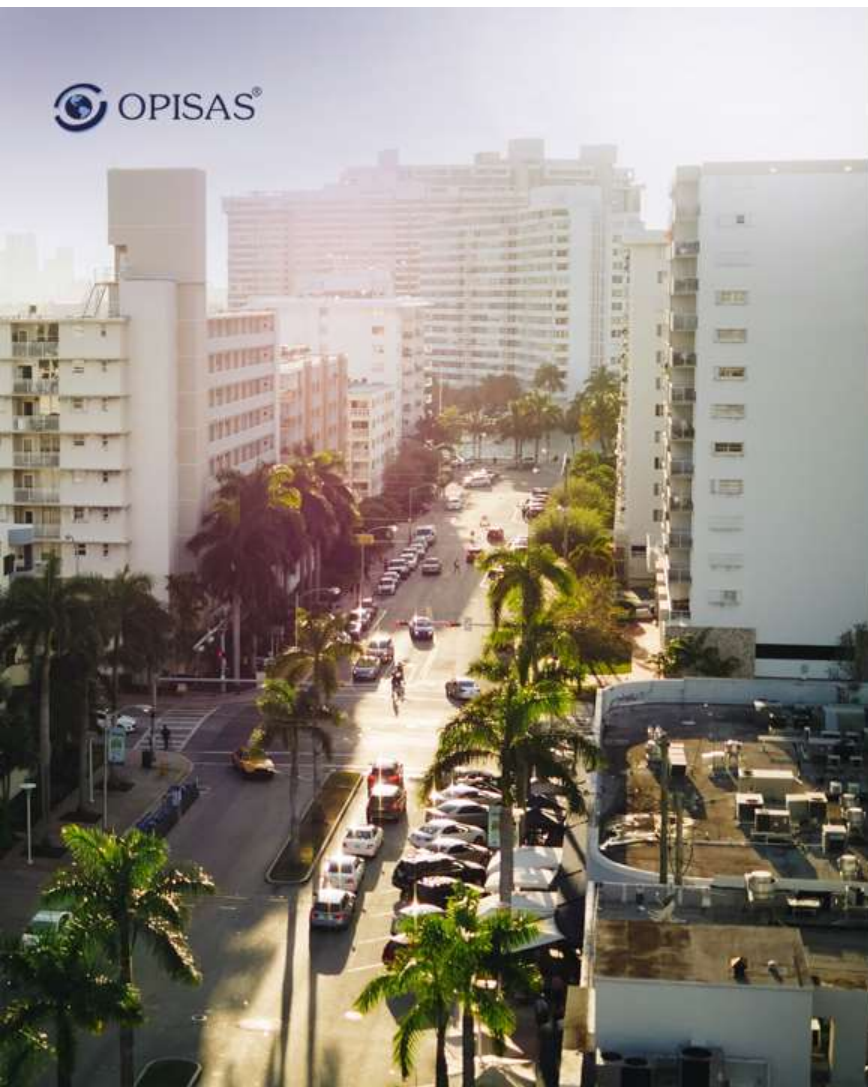
**79,9% di locatari**  
nelle tipologie immobiliari  
di OPISAS



**Fiscalità**  
favorevole



Diversificazione  
valutaria in **USD**





## Perché i nostri immobili?

- Rendita NETTA annua a partire dal 6% più la rivalutazione.
- Proprietà rinnovate e complete di due diligence.
- Assistenza completa durante tutte le fasi dell'acquisto per meglio comprendere il mercato e le sue regole, compresi gli aspetti legali e fiscali.
- Massima trasparenza selezionando le migliori opportunità di investimento immobiliare negli USA.
- IMMOBILI AFFITTATI che generano una rendita da subito.
- Chiari report mensili dai property manager.

**SIAMO I DIRETTI PROPRIETARI NON GLI INTERMEDIARI.**

## PROPRIETARI vs. LOCATARI



 Locatari  
 Proprietari

Fonte: Realtor.com

**06**  
REPORT DELLA  
SOCIETA' DI  
GESTIONE



**05**  
ATTO DI  
PROPRIETA'



**04**  
DOCUMENTI FINALI  
DEL ROGITO



**01**  
MODULO DI  
PRENOTAZIONE



**02**  
CONTRATTO DI  
ACQUISTO



**03**  
CONTRATTO DI  
GESTIONE



## Costi amministrativi

Per iniziare il processo di acquisto il cliente dovrà compilare il modulo di prenotazione, e provvedere al pagamento dei seguenti costi amministrativi.

### Costi di rogito (Reservation/Closing Fee)

**\$3.200\***

l'importo prevede la stesura dei contratti, la loro registrazione, le ricerche sul titolo di proprietà, e le relative tasse.

### Costi di formazione società (Set Up Fee)

**\$1.400\*\***

l'importo include la formazione di una LLC Americana, la registrazione della società in conformità con il Transparency Act, il Registered Agent, la domiciliazione, il servizio spedizione posta, la richiesta EIN (l'equivalente della nostra partita iva) e l'assistenza nell'apertura del conto corrente bancario della società.

\* Tranne Baltimora, dove i costi di rogito sono pari a \$4.200

\*\* Nel caso di una Corporation, i costi di formazione società sono pari a \$1.800



## Proposte Florida



Prezzo: \$ 140.000  
Locato a: \$ 1100 p/m  
Rendita Lorda: 9,42 % p/a  
Imposta Proprietà: \$ 77p/m  
Spese Condominiali: \$ 225 p/m  
Rendita Netta: \$ 9.576 p/a

Rendita Netta  
**6,84%**



Prezzo: \$ 138.000  
Locato a: \$ 1100 p/m  
Rendita Lorda: 9,56 % p/a  
Imposta Proprietà: \$ 75 p/m  
Spese Condominiali: \$ 240 p/m  
Rendita Netta: \$ 9.420 p/a

Rendita Netta  
**6,82%**



## Proposte Baltimora e Philadelphia



Prezzo: \$ 130.000  
Locato a: \$ 1100 p/m  
Rendita Lorda: 10.15 % p/a  
Imposta Proprietà: \$ 107 p/m  
Assicurazione: \$ 63 p/m  
Rendita Netta: \$ 11160 p/a

Rendita Netta  
**8,58%**



Prezzo: \$ 120.000  
Locato a: \$ 975 p/m  
Rendita Lorda: 9.75 % p/a  
Imposta Proprietà: \$ 83 p/m  
Assicurazione: \$ 108 p/m  
Rendita Netta: \$ 9408 p/a

Rendita Netta  
**7,84%**

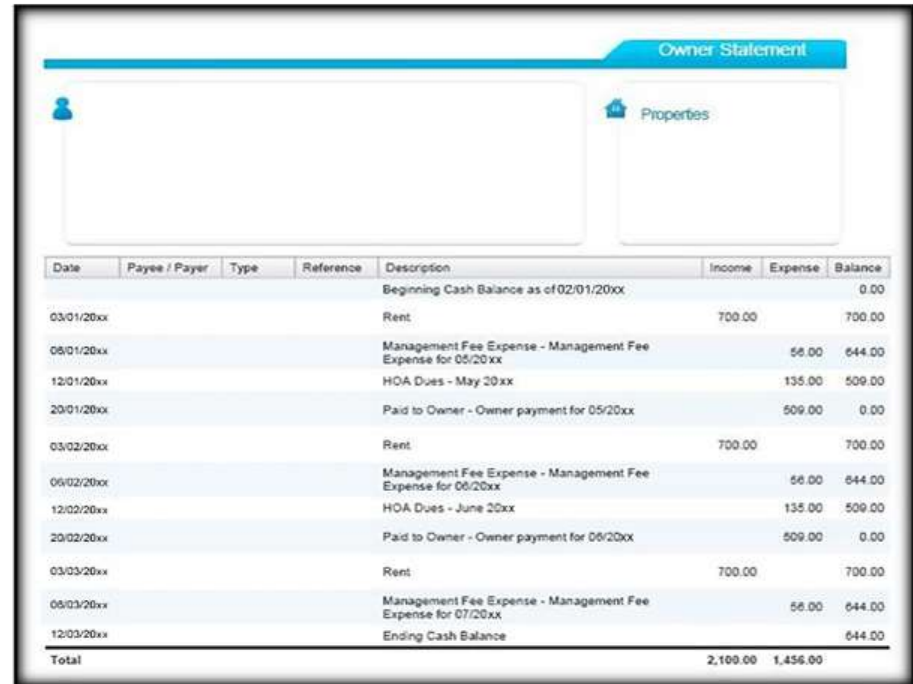


## Perché investire con OPISAS?

Vantaggi	 OPISAS®	Competitors
Consulenza pre-vendita	✓	✗
Supporto post vendita	✓	✗
1 anno di Società di Gestione pagato da OPISAS	✓	✗
Fino a 2 anni di Assicurazione sull'immobile pagati da OPISAS	✓	✗
Protection Plan	✓	✗
Assistenza della fase di rivendita	✓	✗

Il **Property Manager** è una figura fondamentale ai fini di rendere la redditività dell'investimento concreta e sicura. Alcune delle mansioni che il Property Manager svolge per conto del cliente sono:

- Ricerca di inquilini seri ed affidabili
- Riscossione dei canoni di locazione
- Pagamento delle utenze
- Ispezione dell'unità
- Controlli periodici
- Chiari report mensili



The screenshot shows a software interface for an 'Owner Statement'. It includes a header with a user icon and a 'Properties' dropdown menu. Below is a table with columns for Date, Payee / Payer, Type, Reference, Description, Income, Expense, and Balance. The table lists various transactions such as rent payments, management fees, and HOA dues over a period of time, ending with a total summary row.

Date	Payee / Payer	Type	Reference	Description	Income	Expense	Balance
				Beginning Cash Balance as of 02/01/20xx			0.00
03/01/20xx				Rent	700.00		700.00
06/01/20xx				Management Fee Expense - Management Fee Expense for 05/20xx		56.00	644.00
12/01/20xx				HOA Dues - May 20xx		135.00	509.00
20/01/20xx				Paid to Owner - Owner payment for 05/20xx		509.00	0.00
03/02/20xx				Rent	700.00		700.00
06/02/20xx				Management Fee Expense - Management Fee Expense for 06/20xx		56.00	644.00
12/02/20xx				HOA Dues - June 20xx		135.00	509.00
20/02/20xx				Paid to Owner - Owner payment for 06/20xx		509.00	0.00
03/03/20xx				Rent	700.00		700.00
06/03/20xx				Management Fee Expense - Management Fee Expense for 07/20xx		56.00	644.00
12/03/20xx				Ending Cash Balance			644.00
<b>Total</b>					<b>2,100.00</b>	<b>1,456.00</b>	

Un esempio di report

## Pacchetti di investimento modulabili a seconda di esigenze e target del cliente.

Proprietà	Exit strategy	Locazione mensile	Rendita lorda p/a %	Rendita netta p/a	Rendita netta p/a %	Prezzo
1	Breve-Medio Termine	\$ 950	11,9%	\$ 6.837	7,1%	\$ 96.000
2	Medio-Lungo Termine	\$ 1.100	11,5%	\$ 10.200	8,9%	\$ 115.000
3	Medio-Lungo Termine	\$ 845	12,2%	\$ 8.316	10,0%	\$ 83.000
4	Medio-Lungo Termine	\$ 845	12,2%	\$ 8.316	10,0%	\$ 83.000
5	Medio-Lungo Termine	\$ 1.350	13,3%	\$ 12.986	10,7%	\$ 121.500
6	Breve-Medio Termine	\$ 925	10,2%	\$ 7.457	6,8%	\$ 109.000
7	Medio-Lungo Termine	\$ 845	12,2%	\$ 8.316	10,0%	\$ 83.000
8	Medio-Lungo Termine	\$ 4.500	16,6%	\$ 33.600	10,3%	\$ 325.000
		<b>TOT</b>	<b>13,4%</b>	<b>\$ 96.028</b>	<b>9,5%</b>	<b>\$ 1.015.500</b>



Combinare investimento e utilizzo privato dell'immobile?

Con le **VACATION HOMES** si può. Goditi le vacanze negli States e guadagna dagli affitti.

In ogni location moltissime Vacation Homes tra cui scegliere.





Prezzo di acquisto: **\$ 379,000**  
Valore di mercato: **\$ 450,000**  
Risparmio: **\$ 71,000 - 15.7%**





## Stai cercando un'immobile di nuova costruzione?

Scegli tra migliaia di progetti immobiliari su carta e in costruzione. Grazie alla partnership con **NEO** abbiamo accesso a tutti i progetti della Florida.



## DRIVE

Tutto il materiale di cui hai bisogno per lavorare con noi.

## IFRAME

Attiva gratuitamente la sezione estero sul tuo sito, aggiornata in automatico e senza riferimenti ad OPISAS.

## VIDEO

Video di progetti, tutorial, focus e molti altri approfondimenti da visionare e condividere.

## EVENTI

Organizza il tuo evento di approfondimento col supporto totale di OPISAS.



## CRM - BUDDY

Uno strumento di supporto pratico, rapido e soprattutto professionale che ti aiuta a gestire e monitorare i tuoi clienti in ogni fase.

## BLOG

Rimani sempre aggiornato sui trend, sulle regole e sulle procedure dei mercati immobiliari.

## SOCIAL MEDIA

Rimani sempre aggiornato seguendo le nostre pagine social e condividi i loro contenuti: arricchiranno con professionalità la tua attività.



www.opisas.com

COLLABORATION AGREEMENT	ACCORDO DI COLLABORAZIONE
This Agreement has been drawn up in English language. In case of discrepancies between the English text version of this Agreement and any translation, the English version shall prevail.	Questo accordo è stato redatto in lingua inglese. In caso di discrepanza tra la lingua inglese e qualunque traduzione, la versione inglese prevarrà.
<b>PARTIES</b>	<b>LE PARTI</b>
This Collaboration Agreement (hereinafter referred to as "the Agreement") is concluded by and between OPISAS LLC - located at 217 N Westshore Dr. Ste 2916, Altamonte Springs, FL 32714 (Company Registration Number: 36-4058575) - hereinafter referred to as "OPISAS" or "PROPOSER".	Il presente Accordo di collaborazione (di seguito "Accordo") viene stipulato da e tra OPISAS LLC - 217 N Westshore Dr. Ste 2916, Altamonte Springs, FL 32714 (Company Registration Number: 36-4058575) - di seguito anche "OPISAS" o "PROPONENTE".
<b>AND</b>	<b>E</b>
The person or legal entity accepting this Agreement - hereinafter referred to as "AFFILIATE" - who accepts the promotion and reporting assignment in favour of OPISAS by agreeing to all the terms and conditions of this Agreement, including the terms and conditions and correctly completing the following Registration Form:	La persona/persona giuridica che accetta il presente Accordo - di seguito "AFFILIATE" - che accetta l'incarico di promozione e segnalazione in favore di OPISAS, accettando tutti i termini e condizioni del presente Accordo, comprendendo le, premesse, e compilando correttamente il seguente Register Form:
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Company / Persona Giuridica	Individual / Persona Fisica
<b>Affiliate Details / Informazioni dell'Affiliate</b>	
Name / Nome	Surname / Cognome
Company / Regione Sociale	Website / Sito Web
Membership Association / Associazione di appartenenza	Address / Indirizzo
City / Città	Province - Region / Provincia - Regione
Postal Code / Codice Postale	Country / Paese
Telephone / Telefono	Mobile / Cellulare
E-mail	E-mail 2
Reference (if different above) / Riferimento (se diverso dalla sezione sopra)	
Name / Nome	Surname / Cognome
Telephone / Telefono	Mobile / Cellulare
E-mail	E-mail
Affiliate Initials / Iniziali Affiliate	Optax Initials / Iniziali Optax



**Accordo di collaborazione  
gratuito e non vincolante.**

## Esempio

Il tuo cliente acquista una proprietà da **100.000 USD**

OPISAS per la segnalazione riconosce una commissione del **4%**

TU GUADAGNI **4.000 USD**



THANK YOU  
DĚKUJI  
MULTUMESC  
DANKUJEM  
HVALA  
GRACIAS  
DANKE  
KÖSZÖNÖM  
GRAZIE  
MERCI  
XВАЛА  
СПАСИБО  
OBRIGADO

[www.opisas.com](http://www.opisas.com)



All prices on this list are subject to change without notice. Whilst we make every effort to provide you the most accurate, up-to-date information, occasionally on our website or other marketing material, values detailed may vary. In the event a Property is listed at an incorrect price, OPISAS shall have the right to refuse any reservations at the incorrect or outdated price. OPISAS does not accept liability for any errors or omissions. The information herein is intended to provide accurate data and facts with regard to the proposal in question. Information is also provided with the understanding that OPISAS do not provide legal activities, accounting, financial or other professional services that would otherwise be regulated by any financial professional regulatory institution. OPISAS disclaim any liability, personal risk or loss or otherwise, incurred as a result of directly or indirect use and application of any content of this document.

ANALISI E TREND  
DEL MERCATO  
IMMOBILIARE  
CORPORATE  
E LUXURY

*Gravie*

**MILANO**  
**26.06.24**  
**WJC CENTER**  
WWW.WJC.IT



Dal 1965 il marchio della Famiglia Grimaldi



EVENTO ESCLUSIVO PROMOSSO IN COLLABORAZIONE CON



ANALISI E TREN  
DEL MERCATO  
IMMOBILIARE  
CORPORATE  
E LUXURY

# VI ASPETTIAMO TRA POCO AL BAR GINARTERIA PER IL NOSTRO APERITIVO DI NETWORKING

MILANO  
26.06.24  
WJC CENTER  
WWW.WJC.IT



ANALISI E TREND  
DEL MERCATO  
IMMOBILIARE  
CORPORATE  
E LUXURY

**MILANO**  
**26.06.24**  
**WJC CENTER**  
WWW.WJC.IT



Dal 1965 il marchio della Famiglia Grimaldi



EVENTO ESCLUSIVO PROMOSSO IN COLLABORAZIONE CON

