POLO RISPARMIO PARLANO I CEO ORCEL E GIULIANI

IN ALLEGATO

www.milanofinanza.it

MILANO FINANZA

Uk £3,40 - Chfr. 10,00
Francia € 6,00

€ 6,50* Sabato 17 Dicembre 2022 Anno XXXIV - Numero 249 MF *il quotidiano dei mercati finanziari*

Classeditori

Spedizione in A.P. art. 1 c.1 L. 46/04, DCB Milano

*Dal 17/12 al 23/12 in abbinamento obbligatorio ed esclusivo con Smart Energy a € 6,50 (MiFi € 4,20 + Libro € 2,30) – Solo nelle aree coperte dall'iniziativa

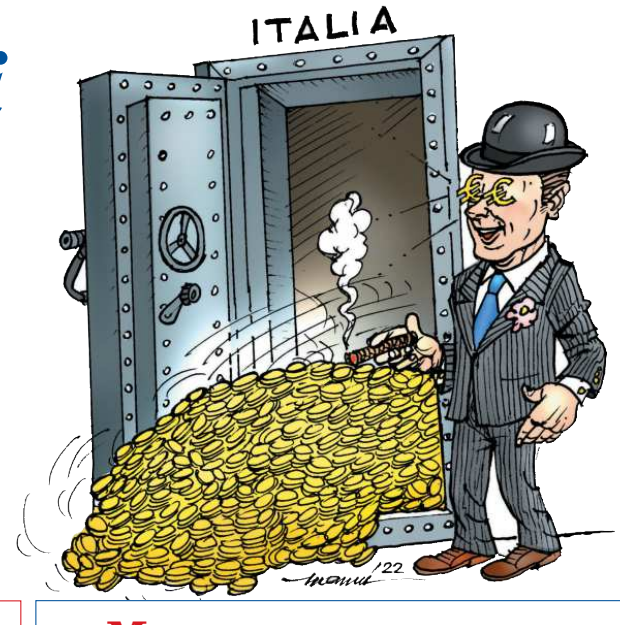
TASSI CON L'ENNESIMA STRETTA HA MANDATO A PICCO LE BORSE. COME SI FERMA L'ORSO-BCE

Processo alla Lagarde

INVESTIMENTI *Grazie agli interessi più alti gli istituti chiuderanno il miglior bilancio da anni, salgono in borsa e aumentano le cedole. Le prospettive sono buone ma la Bce…*

CHE AFFARI IN BANCA

In arrivo 7 miliardi di dividendi La classifica di chi rende di più



ORSI & TORI

DI PAOLO PANERAI

È accettabile che il terzo paese industriale della Ue, l'Italia, non abbia da anni una società nazionale forte nel fondamentale settore delle telecomunicazioni (termine arcaico) e dei servizi on line? Non è accettabile. Ma la telenovela di **Tim**, per evitare il vecchio nome **Telecom**, non accenna a finire. Lo Stato ne è socio attraverso **Cdp** (circa il 13%), ma il socio di maggioranza è la francese **Vivendi** (24%), che mesi fa ha chiesto la testa dell'amministratore delegato, **Luigi Gubitosi**, un manager fra i più qualificati del paese. Sembrava che fosse la mossa per sbloccare la situazione di stallo, e di crisi, in cui si trovava la ex-**Telecom Italia**. Al posto di Gubitosi è stato nominato **Pietro Labriola**, con un passato di successo nella controllata in Brasile. Con questo cambio al vertice Tim ha, però, accumulato il record di quattro amministratori delegati in poco più di due anni e mezzo.

L'ultima nomina sembrava la premessa necessaria per arrivare un obiettivo razionale: la fusione della rete in fibra della stessa Tim con quella di **Open fiber**, controllata saldamente da CdP. Se ne parla da mesi senza esito.

Nel frattempo, il processo tecnologico viaggia a mille. E l'Italia è terra di conquista per operatori (per esempio **Iliad**) che puntano tutto o quasi su

IL NUMERO UNO DI FIUMICINO

Troncone: così la mia Adr volerà sulle ali del turismo

FTX, BINANCE E ALTRI INGANNI

Sono già 32 i cripto crack Ecco come evitare le truffe

MEGA-TREND DA SFRUTTARE

Agricoltura: azioni ed Etf per guadagnare con la terra

Studio Temporary Manager™
SOLUZIONI MANAGERIALI SU MISURA

SITUAZIONI STRAORDINARIE RICHIEDONO
SOLUZIONI MANAGERIALI STRAORDINARIE

Studio Temporary Manager SpA, 1° provider a capitale italiano di soluzioni manageriali su misura, mette a disposizione delle imprese il suo staff di Temporary Manager altamente qualificati, per affiancare gli imprenditori nelle situazioni straordinarie e garantire l'adeguata professionalità e competenze aggiuntive, con soluzioni full-time e part-time a seconda delle necessità:

- Operations & Supply Chain
- Sales & Marketing
- Project Management
- Finance, Controlling & B.I.
- HR & Organizzazione
- Ricerca e Selezione
- Copertura vuoto manageriale
- Passaggio Generazionale
- Turnaround
- M&A, advisor industriale, ricerca partner industriali/finanziari
- Finanza Agevolata
- Presenza indipendente nei CdA

VERONA MILANO TORINO ROMA BRESCIA BOLOGNA ANCONA

www.temporarymanager.info

KcImmobilGest
Piacenza - Milano - Lugano
www.kcimmobilgest.com

RAPPORTO
IMMOBILIARE

A cura di Emanuele Elli

KcImmobilGest
Piacenza - Milano - Lugano
www.kcimmobilgest.com

Pascucci (CDG): «Integrando progettazione e interior design si creano prodotti su misura»

UNA CASA «CHIAVI IN MANO»

Il mercato premia chi sa offrire soluzioni nuove

DI STEFANO CAVALLARO

Nel real estate c'è spazio per innovare. Sebbene l'imprinting del settore sia rimasto in Italia per lo più di tipo tradizionale, nuovi concept di prodotti e servizi riscuotono l'interesse di operatori e consumatori. L'evoluzione del mercato va di pari passo con quella della tecnologia ma anche con il cambiamento del concetto stesso di casa, a cui la pandemia ha conferito un'accelerazione importante. «Gli ultimi due anni hanno portato a reinterpretare gli spazi abitativi», riflette **Lorenzo Pascucci**, founder di Contract District Group. «L'abitazione è chiamata a essere non solo una casa, uno spazio conviviale, ma anche un ufficio e un coworking per il lavoro da remoto, così come un luogo che possa consentire l'e-learning: tante funzioni diverse in base ai tanti momenti della giornata». Sorge così la necessità non solo di riprogrammare gli spazi ma anche di ottimizzarli e farli coesistere. Ed è quello che la proptech, attiva dal 2016 a Milano e da poco anche a Roma, si propone di fare grazie a un'opera di reverse engineering che coinvolge, in sinergia, operatori del real estate e brand dell'home design al fine di integrare il processo di progettazione di interni con quello costruttivo riqualificando il comfort abitativo di interi immobili residenziali. «Fin dalle fasi iniziali», prosegue Pascucci, «nella progettazione dell'abitazione vanno tenuti presenti schemi, misure e modularità che sappiano rispondere a un principio compositivo e funzionale capace di contemplare tutti gli ambiti che ha dettato il cambio di stile di vita «dentro e fuori casa» in questi ultimi anni. Alla fine di un processo costruttivo che dura circa tre anni - e che coinvolge il cliente in tutte le fasi - viene consegnata una casa già completa, da subito vivibile e a misura del suo nuovo proprietario. L'innovazione che portiamo sul mercato con il nostro business model ha rivoluzionato la buying experience e rappresenta una value proposition applicabile a tutte le derivate dell'asset class immobiliare residenziale, dal «built to rent» al «built to sell» all'acquisto per investimento. La progettazione integrata ottimizza i layout e risolve in modo preventivo le criticità offrendo un'attrattività maggiore rispetto all'immobile spoglio, accelerando i processi di scelta durante la fase di edificazione e riducendo obiezioni e tempistiche di vendita. La miglior definizione progettuale porta infatti a un minor impatto di richieste in variante; richieste impensabili in sviluppi con alte numeriche di appartamenti».

Lorenzo Pascucci Contract District Group

L'innovazione evolve anche lo showroom: grazie al digitale la tecnologia consente di mostrare all'acquirente qualcosa che ancora non c'è, la sua nuova casa. Se fino a ieri ci si fermava a progetti e campionature d'arredo da visualizzare sul monitor di un computer, negli spazi espositivi di Contract District e di Livinwow, grazie all'uso di smartglasses per la realtà virtuale e a maxi display, il cliente si immerge nei suoi nuovi spazi abitativi interagendo con gli oggetti d'arredo. «Innovare il real estate significa anche questo», conclude Pascucci. «Trasmettere un messaggio emozionale, consentire di vivere un'esperienza, creare nuovi modi di ingaggiare un cliente accompagnandolo in tutte le fasi del percorso di acquisto: con l'app Home-J, scaricabile da Apple Store e iOS, offriamo infatti un portale di accesso a un'area privata del cliente in cui ritrovare la propria documentazione sempre aggiornata, in cui verificare l'agenda dei lavori e degli appuntamenti e in cui richiedere assistenza immediata sull'interior installato anche anni dopo il rogito». (riproduzione riservata)

Arredamento, arriva il noleggio a lungo termine

Arredamento as a service. Nell'era del digital payment e della sharing economy, anche nel design system arriva una nuova soluzione di acquisto e dilazione dedicata agli arredi. A portarla sul mercato, in collaborazione con Compass Rent, è Contract District Group. Il servizio è pensato sia per gli operatori real estate del built to rent ma anche per chi acquista un immobile residenziale da mettere a reddito. «Siamo i primi in Italia a proporre un servizio di noleggio a lungo termine dell'arredo che preveda importanti brand del Made in Italy e si rivolga anche al consumatore finale, a chi dunque non ha accesso a soluzioni di leasing», spiega Lorenzo Pascucci, founder di Contract District Group. Riduzione dei costi da sostenere al momento dell'acquisto e certezza di canoni fissi e bloccati per tutta la durata del noleggio - che da 48 può arrivare fino a 96 mesi – sono fra i vantaggi della soluzione. «Si evita di immobilizzare capitale, non si supera comunque il prezzo di listino dell'arredo e nei canoni sono inclusi tutti i servizi: trasporto, installazione, manutenzione e ritiro della merce. A fine contratto è poi possibile riscattare la merce, tutta o in parte, con un gettone prestabilito in sede di contratto». E c'è anche un risvolto solidale perché, se non riscattato a fine noleggio, il mobilio avrà una nuova vita grazie alla partnership di CDG con la Società San Vincenzo De Paoli, associazione di laici cristiani, che provvederà a ricollocarlo presso abitazioni di chi ne ha necessità. (riproduzione riservata) ***S.C.***

Il nuovo lab-showroom di CDG apre a Roma

Con un boom di compravendite di quasi 60mila case, in crescita del 31,4%, il 2021 del real estate romano era stato un anno record. La capitale ha attirato investimenti per 1,1 miliardi di euro (dati Progedil) posizionandosi al quarto posto in Europa alle spalle di Londra, Parigi e Madrid. Una crescita che nel 2022 è rimasta sostenuta, con quotazioni spinte verso l'alto anche dalla prospettiva di eventi come il Giubileo 2025 o Expo 2030. Non poteva dunque che essere Roma il nuovo sbocco naturale per Contract District Group. «Abbiamo deciso di aprire a Roma un lab-showroom di oltre 200 mq per offrire i nostri servizi e approcciare più da vicino gli sviluppi residenziali della capitale», spiega Lorenzo Pascucci, founder del gruppo. «La sfida comincia a dare i primi risultati: abbiamo già in portafoglio quasi 400 unità abitative, a testimonianza dell'interesse suscitato dalle nostre soluzioni che integrano interior design e processo costruttivo dell'immobile». Obiettivo di Contract District Group è diventare anche a Roma un punto di riferimento, declinando l'esperienza maturata a Milano in un contesto denso di opportunità ma caratterizzato da un'identità ben definita. «Se nel centro storico sono i progetti di riqualificazione a creare le occasioni più interessanti con proposte di alta gamma, allontanandoci dal centro vi sono ottime opportunità sul nuovo nei grandi lotti residenziali. Si tratta di aree anche a uso misto, ben collegate al centro, con unità residenziali, spazi retail, uffici e shopping center. E sono aree di grande interesse perché rappresentano il 60-70% del nuovo sviluppo della capitale. Anche qui ci saremo». (riproduzione riservata)

S.C.

idealista