

Gli Investimenti immobiliari in Healthcare

**Lo sviluppo e la valorizzazione di centri diagnostici,
di cura e RSA come opportunità per il Real Estate**

Milano, UNA Hotel Cusani – Martedì 16 giugno 2026

9.10 Registrazione dei partecipanti

9.25 Apertura dei lavori

9.30 LE DINAMICHE DI CRESCITA DEGLI INVESTIMENTI IN SANITÀ

- I driver che rendono attrattivi gli investimenti nel settore sanitario:
 - invecchiamento della popolazione
 - necessità di ammodernamento delle strutture esistenti
 - trasformazione dei modelli di prossimità
 - la natura difensiva e stabile degli investimenti in strutture sanitarie
- Le dinamiche finanziarie e la dimensione immobiliare del settore sanitario
- La trasformazione del mercato e le tipologie di investimento prevalenti
- Gli attori del processo di industrializzazione in atto

Francesca Zirstein, Direttore Generale **SCENARI IMMOBILIARI**

10.00 L'EVOLUZIONE DEL MERCATO DELLA SANITÀ IN ITALIA: L'IMPATTO E LE OPPORTUNITÀ PER L'INDUSTRIA IMMOBILIARE

- Il ruolo degli operatori privati di fronte alla trasformazione della domanda di prestazioni diagnostiche e sanitarie
- I criteri di localizzazione delle strutture per la sanità di prossimità: bacini di popolazione sottoserviti, alta capacità di spesa, forte stagionalità (turismo, sport, seconde case) e carenza di diagnostica avanzata
- La dimensione immobiliare della nuova domanda di servizi sanitari
- Il ruolo dell'innovazione nella sanità di prossimità
- Scaletta da confermare

Alessandro Bartucci, Co-fondatore **CAREHUB**

10.30 LA DUE DILIGENCE URBANISTICA E LEGALE DELLE STRUTTURE SANITARIE

- La normativa nazionale e regionale nel settore sanitario
- La Due Diligence sull'immobile sanitario
- Le procedure di autorizzazione alla realizzazione di strutture sanitarie e sociosanitarie
- Dall'accreditamento istituzionale al convenzionamento
- Le differenze tra autorizzazione all'esercizio di attività sanitaria e accreditamento
- Adempimenti rilevanti in ambito di operazioni che coinvolgono strutture sanitarie
- Il PPP per il coinvolgimento dell'operatore privato nella realizzazione di immobili pubblici sanitari

Katia Zulberti, Counsel **CHIOMENTI STUDIO LEGALE**

11.00 *Coffee break*

11.20 LE OPPORTUNITÀ DEL SALE & LEASE BACK NELL'HEALTHCARE

- Sale & Lease Back per far convergere le esigenze di investitori e proprietari di immobili sanitari: un'alternativa al leasing e al finanziamento immobiliare
- La struttura dei contratti di Sale & Lease Back e le principali clausole
- Opportunità e criticità del contratto di Sale & Lease Back per i soggetti coinvolti

Lorenzo Gentiloni Silveri, Partner **LEGANCE**

11.50 OLTRE L'OSPEDALE: LA COSTRUZIONE DI UN MODELLO SANITARIO DI PROSSIMITÀ

- L'ascolto del territorio e dei pazienti alla base delle strategie di crescita e di espansione della rete di poliambulatori
- Come si costruisce la rete territoriale di un gruppo sanitario
- La dimensione immobiliare dello sviluppo del progetto di prossimità
- La realizzazione del progetto di espansione tra nuove aperture ed M&A
- Scaletta da confermare

Alessandro Russo, Head of Strategy & Marketing **MEDICAL CARE HUMANITAS**

12.20 LA CENTRALITÀ DELLE RSA NELLE STRATEGIE DI INVESTIMENTO IN AMBITO HEALTHCARE

- Il segmento RSA come investimento a lungo termine tra sostenibilità economica, impatto sociale e stabilità dei flussi
- I fattori che incidono sulla redditività degli investimenti in RSA: confronto con le principali asset class healthcare
- La diversificazione dei format e i criteri di selezione in funzione del profilo di rischio operativo e assistenziale
- Le caratteristiche degli immobili target: nuova costruzione, riconversione e strategie di valorizzazione nel ciclo di vita dell'asset
- Il ruolo chiave del gestore nella creazione di valore e nella resilienza dell'investimento

Valentina Digravina, Head of Healthcare **PRAEMIA REIM ITALY SGR**

12.50 Chiusura dei lavori

Early bird per le iscrizioni pervenute **entro le ore 18:00 di venerdì 26 giugno 2026**

CLICCA QUI PER ISCRIVERTI