

Il Mercato dello Student Housing

Come cambiano strategie di investimento, dinamiche competitive e prospettive di crescita

Milano, Hotel Scala – giovedì 27 febbraio 2025

9.00 *Registrazione dei partecipanti*

9.15 *Apertura dei lavori*

9.20 LE DINAMICHE DI TRASFORMAZIONE DELLO STUDENT HOUSING NEL MERCATO ITALIANO

- La dimensione territoriale degli investimenti in studentati
- L'evoluzione di format, strategie di investimento e opportunità
- Alla ricerca di un equilibrio tra ruolo del soggetto pubblico ed esigenze del soggetto privato
- Dalla redditività economico-finanziaria alla redditività sociale: i benefici delle residenze per studenti sul territorio
- Le residenze per studenti come leva per la rigenerazione urbana e il recupero dell'esistente

Francesca Zirnstein, *Direttore Generale* **SCENARI IMMOBILIARI**

9.45 L'EVOLUZIONE DEL QUADRO NORMATIVO DELLO STUDENT E L'IMPATTO DEL FAST TRACK AMMINISTRATIVO SUL RAGGIUNGIMENTO DEGLI OBIETTIVI DEL PNRR

- La funzione sociale dello student housing
- Le opportunità di trasformazione e valorizzazione immobiliare negli sviluppi di residenze studentesche anche grazie alle risorse del PNRR
- La dimensione urbanistica di un'asset class multifunzionale: tra ricettività e residenzialità
- Destinazione urbanistica: le autorizzazioni necessarie per l'attività di studentato
- Le novità introdotte dal fast track amministrativo per i progetti PNRR e le prospettive di applicazione a tutti i progetti brownfield
- Le principali agevolazioni fiscali connesse ai progetti PNRR
- Il ruolo del soggetto pubblico e delle Università nei rapporti con i privati: la collaborazione tra pubblico e privato nell'ambito del PNRR e nel convenzionamento con gli enti locali

Luigi Nassivera, *Senior Associate* **SI - STUDIO INZAGHI**; *Tavolo SH* **ASSOIMMOBILIARE**

10.10 EVOLUZIONE E AFFERMAZIONE DELLO STUDENT HOUSING IN ITALIA NELL'ESPERIENZA DI UN INVESTITORE

- Presente e futuro dello student housing in Italia alla luce di otto anni di investimenti
- Come aparto sta trasformando strategie, format e modelli gestionali per soddisfare una domanda che cambia e che cresce
- La ricognizione di caratteristiche ed esigenze del target come elemento chiave per la definizione del prodotto immobiliare e dei servizi accessori
- aparto Milan Giovenale e aparto Milan Ripamonti come case study di successo
- Elementi distintivi delle prossime aperture di aparto Milan Durando e aparto Florence Manifattura
- Il coinvolgimento della community e del quartiere attraverso attività e iniziative volte all'integrazione e allo scambio, oltre che attraverso lo sviluppo di spazi destinati al retail e alla socialità

Raoul Ravara, *Managing Director – Asset Management* **HINES**

Marc Sampietro, *Managing Director European Living Operations* **HINES**

10.35 INNOVAZIONE E COMUNICAZIONE PER UN NUOVO MODELLO DI STUDENTATO: IL CASO RELIFE TORINO

- Innovazione, sostenibilità e contemporaneità per il recupero e la valorizzazione di un'ex area industriale
- Il ruolo chiave della brand identity per condividere i valori distintivi del progetto ed emergere in un mercato competitivo
- La campagna di guerrilla marketing per il coinvolgimento del target studentesco
- La declinazione e gli elementi della campagna di comunicazione
- Relife Foundation e l'impegno per formare gli imprenditori sociali di domani

Elisabetta Tagliente, *Country Director Italia* **RELIFE NATION**

11.00 *Coffee break*

11.20 LA RICONVERSIONE DEL VILLAGGIO OLIMPICO DI MILANO NEL PIÙ GRANDE STUDENTATO D'ITALIA IN EDILIZIA RESIDENZIALE SOCIALE

- Da villaggio olimpico a studentato: lo student housing come catalizzatore della rigenerazione urbana
- La coniugazione delle esigenze di utilizzo pre e post competizione nello sviluppo del progetto
- La replicabilità del modello su scala nazionale
- L'impatto dello studentato sulla generazione di funzioni urbane complementari e la continuità con le funzioni esistenti
- Le principali caratteristiche di un fondo dedicato alle residenze universitarie: performance finanziarie e sostenibilità socio-ambientale

Ademaro Boccadoro, *Senior Manager - Fund & Asset Management* **COIMA SGR**

11.45 IL RUOLO FONDAMENTALE DEL GESTORE PER IL SUCCESSO E LA REDDITIVITÀ DEGLI STUDENTATI

- Il coordinamento in sede progettuale tra proprietario, progettista e gestore finalizzato all'ottimizzazione e al contenimento dei costi: dalla definizione degli standard abitativi ai criteri di selezione degli immobili
- La definizione del format, del numero e del taglio delle camere e degli spazi comuni in un'ottica di redditività tenendo conto dei nuovi stili di vita e di consumo abitativo
- Il ruolo chiave del know-how professionale per garantire il rendimento atteso
- La definizione del business plan in relazione al modello residenziale prescelto
- L'ideazione delle campagne di marketing e la creazione di community per offrire servizi e soluzioni personalizzate
- *Scaletta da confermare*

Claudio Piccarreta, *Group Real Estate Strategy Director* **JOIVY**

12:10 *Spazio riservato alle domande del pubblico*

12:30 *Chiusura dei lavori*

ISCRIVITI