

**EREF**

Executive Real Estate

**Finance & Development**

Formula Weekend



EREF è un percorso volto a supportare lo sviluppo del *mercato immobiliare* in Italia, indirizzato a tutti coloro che intendono accrescere le proprie *competenze* professionali e sviluppare un *network* con i principali players del settore.

Da questa edizione EREF offre una nuova grande opportunità, includendo nell'ambito del programma una specifica sezione dedicata al **Real Estate Development**, così da declinare al meglio le nozioni finanziarie, legali e tecniche anche nell'ambito dello sviluppo immobiliare e favorire una sempre maggiore professionalizzazione della moderna figura del developer immobiliare in Italia.

Una faculty consolidata e di primario standing, abbinata ad una costante ricerca delle migliori figure professionali/accademiche del settore a livello nazionale ed

internazionale da coinvolgere a vario titolo nell'ambito del percorso, fa sì che EREF sia il "luogo" adatto per poter soddisfare le esigenze di accrescimento professionale, offrendo un percorso didattico fortemente multidisciplinare, pragmatico e innovativo.

L'opportunità di sviluppare e consolidare il proprio network professionale mediante le costanti interazioni in aula con i principali players del settore, completa l'esperienza EREF, che diviene, di fatto, un vero e proprio "partner" per l'evoluzione professionale del discente.

**Enrico Cestari**  
Coordinatore Real Estate  
& Infrastrutture



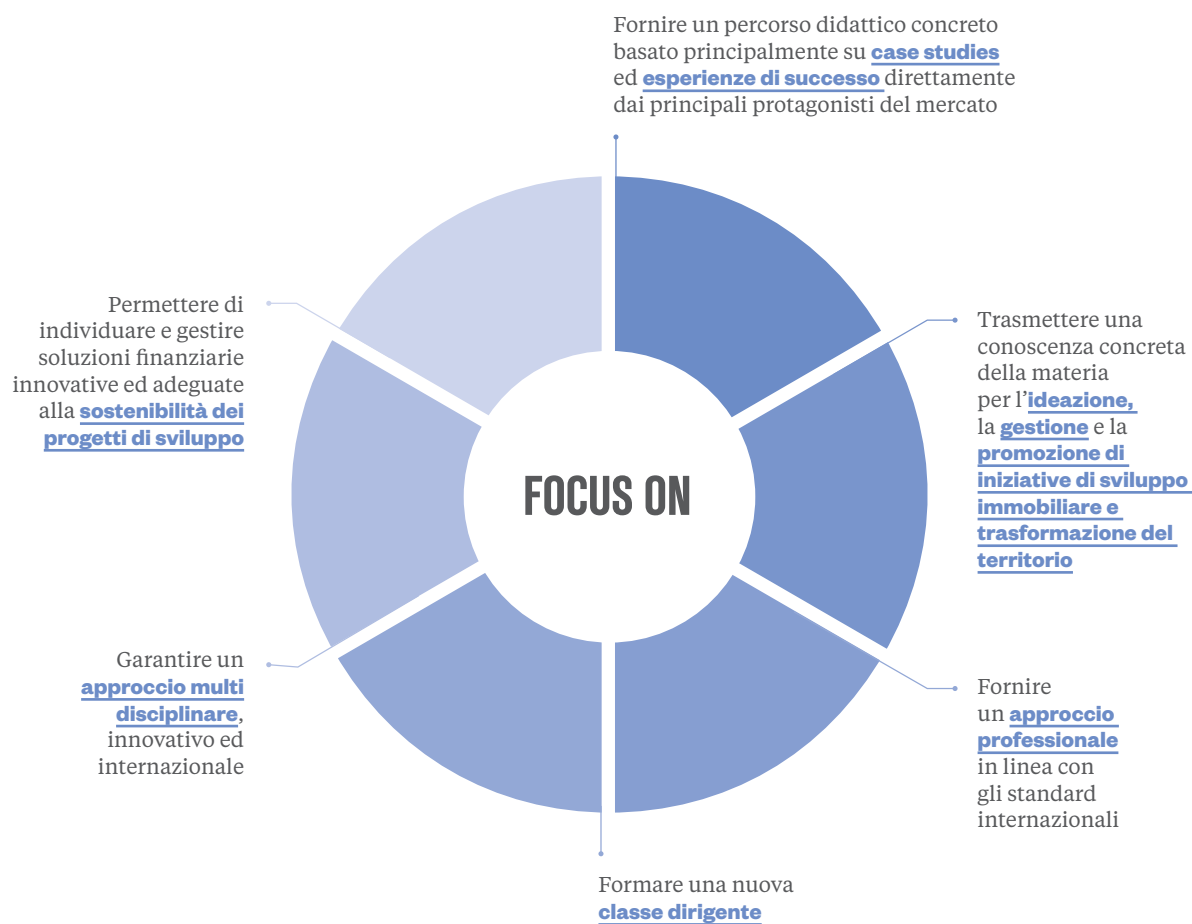
**UN ESERCITO VITTORIOSO  
PRIMA VINCE, POI DÀ  
BATTAGLIA; UN ESERCITO  
DESTINATO ALLA  
SCONFITTA PRIMA  
DÀ BATTAGLIA, POI SPERA  
DI VINCERE.**

**SUN TZU**  
Generale e filosofo cinese  
544 a.C. - 496 a.C.



EREF offre ai propri partecipanti una nuova grande opportunità, includendo una specifica sezione dedicata al *Real Estate Development*.

**OBIETTIVI → L'obiettivo è formare una figura professionale in linea con le principali best practice** del mercato a livello nazionale e internazionale.



**DESTINATARI → EREF mira a fornire quegli strumenti che consentiranno di porsi come protagonisti in un mercato nuovo rispetto alla situazione pre-crisi.** Il percorso, propone un programma innovativo, pragmatico, multidisciplinare.



**Società di costruzioni** che intendono sviluppare il proprio business con una logica da **developer immobiliare**



**Professionisti e imprenditori** che intendono accrescere le proprie competenze professionali



**Aziende e Istituzioni** che desiderano cogliere un'opportunità di crescita e valorizzazione del proprio capitale umano



**Collaboratori esterni** che vogliono specializzarsi attraverso un'opportunità formativa qualificata e di livello internazionale

**I REQUISITI FONDAMENTALI PER PARTECIPARE AL CORSO SONO:**

- ① Aver conseguito una Laurea preferibilmente in Giurisprudenza, Economia, Ingegneria, Architettura

e/o aver maturato una significativa esperienza lavorativa nel settore immobiliare

- ② possedere una buona conoscenza della lingua inglese sia scritta che parlata



**LE LEZIONI DI DOCENTI ESPERTI, I LAVORI DI GRUPPO E LE TESTIMONIANZE DI OPERATORI DELLE PIÙ IMPORTANTI REALTÀ ITALIANE DEL REAL ESTATE FORNISCONO CHIAVI DI LETTURA OGGI NECESSARIE PER AFFRONTARE LE SFIDE DI UN SETTORE IN RAPIDA EVOLUZIONE.**

**Massimiliano Donati**  
Asset Manager Unipol

**STRUTTURA**

Il programma è strutturato in **320 ore** di *formazione frontale, esercitazioni e visite in cantiere* distribuiti in 3 weekend al mese di aula e 2 settimane di frequenza full time.

**320 ORE** | 3 WEEKEND AL MESE | 2 SETTIMANE FULL TIME

**M1**

MODULO CORE

**M2**

MODULO ELECTIVE

LUISS Business School  
Villa Blanc – Via Nomentana, 216  
00162 Roma

È possibile **partecipare anche ad uno solo dei due macro moduli** che compongono il percorso EREF.

Un percorso unico nel suo genere pensato ad hoc per chi lavora, sviluppato con prestigiose partnership che contribuiscono a sviluppare strategie innovative con un forte impatto sul business. EREF incentra la didattica, oltre che sulle lezioni d'aula tradizionali, sulla testimonianza diretta da parte dei principali players del mercato, con l'ulteriore importante valore aggiunto di offrire ai discenti un network virtuoso con la nostra faculty.

**PIATTAFORMA E-LEARNING**

La piattaforma e-learning permette di condividere materiali didattici, di svolgere verifiche di apprendimento online, di essere in contatto tramite forum e sistemi di comunicazione elettronica. La combinazione di più approcci e tecnologie di insegnamento crea un ambiente e un contesto di apprendimento variegato e dinamico che aumenta la partecipazione individuale.



## MODULO CORE

### Fondamenti di economia e introduzione ai mercati finanziari

Apprendere le nozioni finanziarie di base e comprendere le caratteristiche principali dell'attuale mercato immobiliare, così da ottenere un pieno e completo apprendimento degli Strumenti Operativi che verranno presentati nelle fasi successive.

- Introduzione ai mercati finanziari: classificazione, funzionamento e regolamentazione
- Financial accounting
- Introduzione al capital budgeting
- Obbligazioni ed azioni: caratteristiche e valutazione
- Derivati e strumenti finanziari creditizi
- Risk management e valutazione della performance

### Strumenti operativi

Sviluppare una conoscenza approfondita di tutti i principali strumenti operativi del settore, mediante un modello muti-disciplinare in grado di fornire soluzioni pratiche alle criticità presenti nelle strutturazioni di operazioni immobiliari complesse, fino ad ottenere una "cassetta degli attrezzi" completa per la costruzione/ottimizzazione del proprio business.

#### 1. Valuation

- Outlook del mercato immobiliare in Italia e all'estero
- Strumenti, metodologie e tecniche della valutazione immobiliare
- Due diligence immobiliare
- Gli standard valutativi internazionali
- Due diligence energetica e ambientale

#### 2. Real estate tax and law

- Aspetti legali legati alle principali operazioni di natura immobiliare
- La contrattualistica immobiliare
- Due diligence legale
- Aspetti fiscali legati ai principali strumenti di finanza immobiliare e due diligence fiscale

#### 3. Real estate finance and investment

- Gli strumenti della finanza immobiliare (fondi immobiliari, siq etc.)
- Le normative internazionali e il loro impatto sul contesto italiano
- Valutazione e selezione delle opportunità di investimento
- Social housing: classificazione, funzionamento e regolamentazione
- Principi di real estate capital market
- I modelli di finanziamento bancario e il leasing immobiliare
- Business plan immobiliare
- Project financing
- Gestione e valorizzazione dei non performing loan
- Crowdfunding immobiliare

#### 4. Real estate development

- La figura del developer
- Aspetti legali e urbanistici legati allo sviluppo immobiliare
- Project management nelle operazioni di sviluppo immobiliare
- Elementi di public procurement
- Strumenti di valorizzazione / riqualificazione di aree urbane

#### 5. Asset, property & facility management

- Asset management: logiche e strumenti operativi
- Elementi di property management & building management
- Elementi di facility management
- Principi di energy e sustainability management

#### Real estate marketing & promotion

- Il ruolo del marketing nel settore immobiliare e nella promozione del territorio
- Real estate marketing mix e tecniche di commercializzazione



## MODULO ELECTIVE

Il Modulo Elective si caratterizza per il suo approccio fortemente esperienziale. Prevede l'alternarsi di lezioni teoriche, casi pratici e lavoro sui progetti, al fine di supportare e rendere efficiente il processo decisionale. Il Modulo rappresenta sia il completamento ideale dell'intero programma didattico, iniziato con il Modulo Core, sia un momento formativo a sé stante, in grado di fornire quel valore aggiunto necessario al raggiungimento delle proprie aspirazioni professionali e di leadership.

#### 1. Real estate strategy

- Evoluzione del mercato degli investimenti nel real estate globale
- Business model e piattaforme a confronto
- Analisi dei leaders di mercato

#### 2. Real estate structured finance

- Analisi dello scenario di riferimento
- Strutturazione di operazioni di finanza aventi come sottostante asset immobiliari: dinamiche e attori coinvolti
- Principali criteri di valutazione e ruolo delle agenzie di rating

#### 3. Negotiation

- Tipologie e stili di negoziazione
- Negoziazione real time
- Strategie di negoziazione



La Faculty è costituita  
da *docenti, professionisti*

e *top manager* provenienti dalle più  
importanti realtà del settore pubblico  
e privato, sia in campo nazionale  
che internazionale.

**Mirko  
ANNIBALI**

Responsabile Legale Social  
Housing e Fiscalità Fondi  
CDP Investimenti SGR

**Emanuele  
CANIGGIA**

Amministratore Delegato  
IDeA FIMIT SGR

**Antonio  
CARELLA**

Head of Legal and Corporate  
Affairs AUCHAN S.p.A.

**Francesco  
COLASANTI**

Managing Director Fortress

**Paolo  
CRISAFI**

Direttore Generale  
Assoimmobiliare

**Marco  
DAVIDDI**

Partner EY - Real Estate,  
Hospitality & Construction  
Leader

**Guido Alberto  
INZAGHI**

Partner DLA Piper

**Massimo  
LIVI**

Director Capital Markets  
Business Space  
Cushman & Wakefield

**Paola G.  
LUNGHINI**

Direttore Responsabile  
Economia Immobiliare

**Valter  
MAINETTI**

Amministratore Delegato  
Sorgente Group

**Luciano  
MANFREDI**

Consigliere Delegato Direttore  
Generale Gruppo Yard

**Alan  
MANTIN**

Senior Director Development  
Southern Europe & North  
Africa Hilton

**Rosario  
MANZO**

Responsabile Politiche  
di patrimonio Agenzia  
del Demanio

**Federico  
MEROLA**

Amministratore Delegato  
ARPINGE SpA

**Roberto  
PACIOTTI**

Managing Director, Head  
of Covered Bonds, Global  
Analytical Manager Standard  
& Poor's

**Enrico  
PAULETTI**

Partner Di Tanno e Associati

**Davide  
ALBERTINI  
PETRONI**

Direttore Generale  
Risanamento SpA

**Giuseppe  
PIZZUTI**

Responsabile Commerciale  
BNP Paribas Real Estate

**Marco  
RETTIGHIERI**

General Manager Pessina  
Costruzioni spa

**Fabio  
TUCCI**

Head of Legal Services and  
Risk Management JUVENTUS  
Football Club

**Sergio  
URBANI**

Segretario Generale  
Fondazione Cariplo



## REAL ESTATE STEERING COMMITTEE → I contenuti

**delle iniziative dedicate al settore immobiliare di LUISS BS sono valutati da un Steering Committee**, formato da un'anima Accademica, composta da Professori LUISS, da Istituzioni/Associazioni e dalle maggiori realtà del settore. Il suo compito è garantire un eccellente grado di qualità dei programmi e la corrispondenza tra questi e le reali esigenze del mercato.

### **Matteo Caroli**

Ordinario di Economia e Gestione delle Imprese Internazionali *LUISS*

### **Gaetano Casertano**

Docente di Finanza Immobiliare *LUISS*

### **Edovige Catitti**

Amministratore Delegato *Gruppo Leonardo Caltagirone*

### **Stefano Cervone**

Consigliere Delegato e Vice Presidente *Sorgente Real Estate System*

### **Fabrizio Di Lazzaro**

Ordinario di Economia Aziendale *LUISS*

### **Luca Dondi**

Direttore Generale *NOMISMA*

### **Roberto Fraticelli**

Direttore *Eurocommercial Properties Italia*

### **Paolo Gencarelli**

Head of Group Real Estate and Procurement *UNICREDIT*

### **Antonio Gennari**

Vice Direttore Generale e Responsabile Ufficio Studi *ANCE*

### **Renato Giovannini**

Ordinario di Economia degli Intermediari Finanziari, *Università degli Studi Guglielmo Marconi*

### **Aldo Mazzocco**

Head of Group Real Estate *Cassa Depositi e Prestiti*

Presidente *Assoimmobiliare*

### **Raffaele Oriani**

Ordinario di Finanza Aziendale *LUISS*

### **Giovanni Maria Paviera**

Amministratore Delegato *Focus Investment S.p.A.*

### **Roberto Reggi**

Direttore *Agenzia del Demanio*

### **Emiliano Russo**

Founding Partner *ERRELEGAL*

### **Gian Luca Santi**

Direttore Generale Area Immobiliare e Società Diversificate *Unipol Gruppo Finanziario*

### **Stefano Scalera**

Consigliere del Ministro per le strategie di attrazione degli investimenti esteri in Italia *Ministero dell'Economia e delle Finanze*

Consigliere di Amministrazione *INVIMIT SGR*

### **Paolo Scordino**

Vice Presidente IDeA *FIMIT SGR S.p.A.*

### **Michele Stella**

Amministratore Delegato *Parsitalia*



**EREF MI HA PERMESSO DI CONFRONTARMI CON UNA PLATEA MOTIVATA E STIMOLANTE DI DOCENTI E COLLEGHI APPARTENENTI AI MAGGIORI PLAYERS DEL MERCATO E CON UN'AMPIA E ARTICOLATA ESPERIENZA LAVORATIVA IN DIVERSI AMBITI, CON UNA PROPENSIONE ALL'INNOVAZIONE ED ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELL'IMMOBILIARE ITALIANO.**

**Paolo Baragatti**  
Founder - Managing Director  
*INNOVA AE S.r.l*



## ISCRIZIONE

### AMMISSIONE

L'iscrizione si perfeziona inviando all'indirizzo [segreteriaexecutiveedu@luiss.it](mailto:segreteriaexecutiveedu@luiss.it) la [scheda di iscrizione](#) (scaricabile dal sito [www.businessschool.luiss.it](http://www.businessschool.luiss.it)) debitamente compilata e sottoscritta.

### COSTI

#### Intero percorso

Modulo Core + Modulo Elective

→ € 13.000,00 + IVA

#### Modulo Core

→ € 12.000,00 + IVA

#### Modulo Elective

→ € 3.000,00 + IVA

### AGEVOLAZIONI

È prevista una riduzione del 20% sulla quota di partecipazione per le iscrizioni provenienti da soggetti appartenenti alle seguenti realtà:

**ACER, Agenzia del Demanio, AICI, ANCE, Assoimmobiliare, Assoprevidenza, CNCC, Federimmobiliare, Inarcassa, NOMISMA, Urban Land Institute.**



## PATROCINI E PARTNER



### Partner internazionale:



### Con il contributo di:



### Media partner:





## Certificati e certificazioni



LUISS Business School è accreditata EQUIS (EFMD Quality Improvement System).

---

### COMPANY WITH QUALITY SYSTEM CERTIFIED BY DNV GL = ISO 9001 =

Il Sistema Qualità LUISS Business School è certificato UNI EN ISO 9001 - Settore EA: 37 - 35 (attività di formazione e consulenza direzionale).



LUISS Business School è struttura accreditata presso la Regione Lazio per le attività di formazione e orientamento.

---

### ASFOR SOCIO ORDINARIO

LUISS Business School è socio ASFOR (Associazione per la Formazione alla Direzione Aziendale).



LUISS Business School è REP Registered Education Provider del PMI, il Project Management Institute.