

Master universitario di II livello
Real Estate: Pianificazione Territoriale e Mercato Immobiliare
XVI Edizione - Anno Accademico 2010-11

Titolo della tesi
Analisi di fattibilità e strategie di sviluppo immobiliare nel New Normal.
Il caso Lanterna.

Autrice
Marzia Cattini

Abstract

Analisi di fattibilità e strategie di sviluppo immobiliare nel New Normal. Il caso Lanterna.

Effettuare operazioni di sviluppo immobiliare nel “*New Normal*” - in un contesto economico caratterizzato da recessione, scarsa liquidità, minori profitti, aumento della disoccupazione e polarizzazione dei redditi - significa valutare attentamente gli investimenti e rispondere all’incertezza e volatilità della domanda offrendo soluzioni flessibili.

Per facilitare la commercializzazione di unità residenziali, in condizioni di limitato accesso al credito bancario da parte delle famiglie, lo sviluppatore immobiliare può adottare soluzioni di *vendor financing*. Il *vendor loan* è un finanziamento modulabile che è offerto dal venditore (o di una società a esso collegata) a favore dell’acquirente per finanziare direttamente l’acquisto dell’immobile.

Nella tesi le analisi di fattibilità e strategie di sviluppo in un contesto recessivo sono applicate ad un caso concreto. L’area Lanterna è stata studiata sotto gli aspetti urbanistici, di marketing immobiliare e finanziari. L’obiettivo è stato individuare, tra le molteplici soluzioni considerate, il concept progettuale più convincente dal punto di vista commerciale e della sostenibilità finanziaria, con particolare attenzione alla mitigazione dei rischi.

Feasibility analysis and real estate development strategies in New Normal. The Lanterna case.

Dealing with property development in “*New Normal*” – the current downturn characterized by scarce liquidity, lower profits, increasing unemployment and income polarization – requires deeper, insightful analysis of investment cases and creative responses to uncertainty and volatility in demand. This can be achieved through offering flexible solutions to prospect buyers.

In this economic environment, driven by tighter credit conditions for average households, developers can consider vendor financing as an option to sustain residential units sales. Vendor loan is a borrowing offered by the seller (or by a subsidiary company) directly to the buyer, to finance the property purchase.

The dissertation analyzes the development strategies and their feasibility in a recessionary environment, applied to a specific case study. The Lanterna area has been analyzed under urban planning, property marketing and financing aspects. The objective was to identify the most convincing solution (among different ones) from the commercial and financial sustainability standpoints, with particular attention paid to risk mitigation.