



EMPOWER YOUR VISION

REAL ESTATE

PROGRAMMI DI FORMAZIONE

2019

REAL ESTATE

PROGRAMMI DI FORMAZIONE - 2019

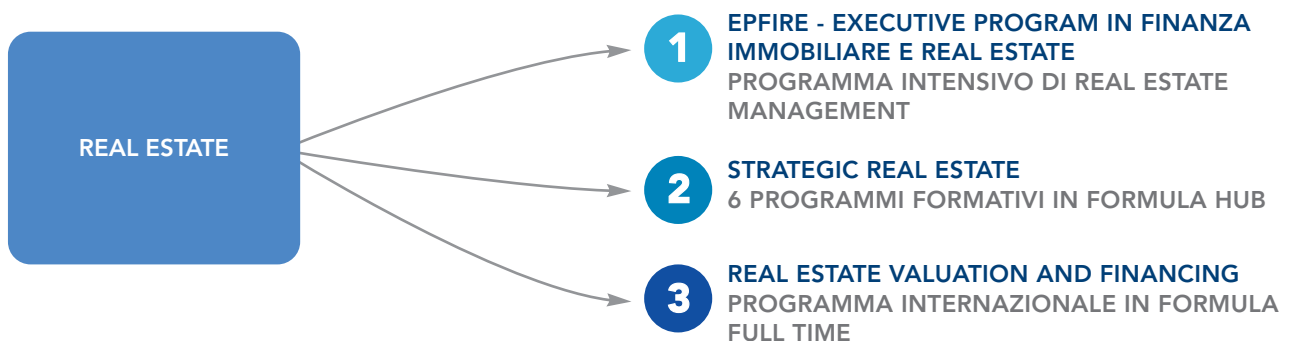
L'offerta formativa Real Estate 2019 di SDA Bocconi dedicata ad executive ha l'obiettivo di rispondere alle diverse esigenze degli attori che operano nella "catena del valore" del settore immobiliare.

La trasversalità del "mattoncino" alle altre industrie impone a coloro che operano in tale contesto la conoscenza di strumenti e di competenze economico-finanziarie ma al contempo di capacità manageriali e di indirizzo strategico. Al fine di rispondere puntualmente a tali esigenze variegata SDA Bocconi propone due progetti complementari: EPFIRE Executive Program in Finanza Immobiliare e Real Estate, programma intensivo di real estate management con formula week end per sviluppare e consolidare competenze economico-finanziarie avanzate e trasversali nel mercato immobiliare e SRE - Strategic Real Estate progetto formativo esperienziale che si articola in sei programmi - HUB - industry specific ognuno con una specializzazione funzionale e/o settoriale diversa.

Rientra nell'offerta internazionale della Scuola il programma Real Estate Valuation and Financing che esamina le tecniche di valutazione e finanziamento di immobili esistenti e di operazioni di sviluppo.

A CHI SI RIVOLGE

Il progetto formativo di SDA Bocconi per il Real Estate è dedicato a professionisti operanti in società immobiliari e non quali: investitori immobiliari privati e istituzionali, real estate asset manager, costruttori, developer, service provider, avvocati d'affari, consulenti, manager di corporate, public company e financial institution.



1

EPFIRE - EXECUTIVE PROGRAM IN FINANZA IMMOBILIARE E REAL ESTATE

Programma Intensivo di Real Estate Management

WWW.

www.sdabocconi.it/epfire

17 GIORNI

16 giorni in aula e 8 ore off campus

AULA

16 giornate weekend,
da novembre 2019 a marzo 2020

I MODULO

8-9-22-23 novembre 2019

II MODULO

13-14 dicembre 2019,
16-17 gennaio 2020

III MODULO

30-31 gennaio 2020
13-14 febbraio 2020

IV MODULO

27-28 febbraio 2020
12-13 marzo 2020

ATTIVITÀ OFF CAMPUS

8 ore, tra gennaio e aprile 2020

Coordinatore:

Alessia Bezzecchi

Quota: € 7.000 + IVA

Orario di lavoro
ven 14.00 - 20.30
sabato 9.00 - 17.00

Le interrelazioni sistematiche del real estate con gli altri settori e con il sistema finanziario rendono indispensabile la comprensione delle dinamiche e delle logiche di funzionamento che lo governano.

L'Executive Program in Finanza Immobiliare e real estate è dedicato al settore immobiliare tout court e ha l'obiettivo di fornire strumenti operativi: da quelli tecnico-manageriali a quelli economico-finanziari, sistematizzando le conoscenze per governare la crescente complessità dell'ambiente competitivo.

Il programma fornisce una preparazione professionale specifica e completa, volta a governare gli elementi di complessità.

La formula weekend, inoltre, permette di conciliare formazione manageriale con impegno professionale.

L'Epfire è un programma "operativo", che alterna a lezioni ex cathedra, esercitazioni e discussione di case study. L'interazione continua tra partecipanti e docenti è l'elemento distintivo della modalità didattica. Sono inoltre previsti momenti di discussione e confronto fuori aula, con seminari e visite guidate.

CONTENUTI

- **Real Estate: Market, Business plan & VaR (Value at Risk):** Principi di urbanistica; Diritto immobiliare; Fiscalità immobiliare; Marketing immobiliare e Project Management.
- **Real Estate Investment:** Principi di contabilità; Due diligence tecnica e valutazione dei beni immobiliari; L'analisi di scenario e la valutazione delle operazioni di sviluppo immobiliare; Valutazione degli investimenti immobiliari e l'analisi di sensitività; Analisi del rischio di un'operazione immobiliare: la simulazione Montecarlo.
- **Real Estate Finance & Banking:** Strumenti e tecniche di finanziamento delle operazioni di sviluppo immobiliare; Finanziamenti bancari e leasing immobiliare; Pricing e costruzione delle operazioni di finanziamento; L'analisi di sensitività delle strutture finanziarie immobiliari; Financial Institutional e Real Estate: interrelazioni e regole di funzionamento e Valutazione del rischio di credito da Basilea 2 a Basilea 3 ed evoluzioni future.
- **Real Estate Strategy & Real Estate Asset Management:** Asset Management Immobiliare: strumenti e strategie di investimento e gestione; Valutazione delle performance e indici immobiliari; L'investimento immobiliare indiretto (fondi Immobiliari, SIIQ); Strumenti operativi di gestione e sistemi di controllo; Corporate Real Estate Management e Business Game.



2**2 GIORNI
PER CIASCUN HUB**1,5 giorni on campus
e 4 ore off campus**Sono previste agevolazioni per
l'acquisto di più HUB. Scopri di più
sul sito di ogni singolo programma.**Orario di lavoro
Giovedì: 14.00 - 22.30
Venerdì: 9.00 - 17.30**WWW.****sdabocconi.it/hub1****HUB 1/6**
dal 16 al 17 maggio 2019Coordinatore:
Alessia Bezzecchi
Quota: € 2.000 + IVA**WWW.****sdabocconi.it/hub2****HUB 2/6**
dal 13 al 14 giugno 2019Coordinatore:
Giacomo Morri
Quota: € 2.000 + IVA**WWW.****sdabocconi.it/hub3****HUB 3/6**
dall'11 al 12 luglio 2019Coordinatore:
Giacomo Morri
Quota: € 2.000 + IVA**WWW.****sdabocconi.it/hub4****HUB 4/6**
dal 12 al 13 settembre 2019Coordinatore:
Giacomo Morri
Quota: € 2.000 + IVA**STRATEGIC REAL ESTATE
6 Programmi formativi in formula HUB**

Il progetto formativo executive "Strategic Real Estate", si articola in sei HUB, programmi formativi dedicati al settore immobiliare ognuno con una specializzazione funzionale e/o settoriale diversa. Ogni HUB gode di una struttura altamente esperienziale della durata di due giorni, dove si alternano sessioni interattive basate sul confronto e sull'analisi di casi studio e best practice del topic in oggetto. Tale struttura consente di assorbire il patrimonio di conoscenza consolidata di SDA Bocconi e di confrontarsi con specialisti del settore e protagonisti dei casi oggetto di analisi.

I PROGRAMMI HUB**• HUB 1/6 REAL ESTATE BUSINESS TRANSFORMATION**

Ha la finalità di analizzare i modelli di business dei player che operano nel settore indagando le «contaminazioni» con altri settori quali corporate e istituzioni finanziarie con sviluppo dei seguenti temi: customer centricity, strategic real asset management, relocation, real estate investment in operazioni complesse. L'HUB prevede testimonianze di eccellenza e analisi di casi multisettoriali dal lusso/fashion al commercial real estate, dall'hotellerie al banking. Particolare focus è riservato alla generazione di nuove centralità ed «esperienze» immobiliari volte a soddisfare specifiche esigenze in un'ottica di utilizzo integrato e sinergico di diverse destinazioni tramite l'analisi di progetti complessi di (re)development. «Fil rouge» dell'HUB è l'analisi del cliente come driver del cambiamento per comprendere le modalità di implementazione e la scelta di decisioni tramite l'utilizzo del business plan.

• HUB 2/6 STRATEGIC REAL ESTATE ASSET MANAGEMENT

Ha la finalità approfondire le strategie di valorizzazione immobiliare mediante un inquadramento delle principali problematiche e l'analisi di numerosi casi di studio con strategie opportunity, value-add e core. Il "fil rouge" dell'HUB è il ciclo di vita dell'immobile dalla sua creazione nella fase di sviluppo, alla sua valorizzazione durante la riqualificazione, fino alla fase in cui si crea valore nella gestione strategica di portafogli immobiliari in coerenza con il core business e con gli obiettivi aziendali. Interagendo con i docenti e con qualificati operatori del settore, i partecipanti lavoreranno attivamente con casi di studio sulle strategie nelle diverse casistiche. Sono previsti interventi di guest speaker sulle strategie di valorizzazione e di investimento nell'ottica degli investitori istituzionali.

• HUB 3/6 CORPORATE REAL ESTATE MANAGEMENT

Mediante l'inquadramento delle problematiche e dei principali strumenti gestionali, fornisce una panoramica completa dei modelli di analisi e di gestione efficiente dei patrimoni immobiliari nella prospettiva dell'azienda "non real estate", cioè utilizzatrice di immobili nello svolgimento del proprio core business. Le tipiche problematiche immobiliari saranno affrontate mediante l'analisi di casi di studio interattivi svolti dai partecipanti insieme ai docenti e a qualificati operatori dei diversi settori analizzati. In particolare, l'HUB si focalizza su problematiche immobiliari aziendali di natura contabile, fiscale, strategica e di valutazione di investimenti e controllo di gestione in ambito corporate.

• HUB 4/6 RETAIL REAL ESTATE

Ha la finalità di analizzare i forti cambiamenti in atto nel settore immobiliare retail mediante un focus sulle strategie dei retailer e sulle mutate esigenze dei consumatori. Partendo dai cambiamenti nei canali distributivi e dalle nuove necessità dei retailer utilizzatori degli immobili, si affrontano diversi business case su centri commerciali, entertainment & destination center, oltre al retail tradizionale, per comprendere come gli operatori immobiliari possono affrontare il cambiamento derivante dal commercio on-line e dalle mutate esigenze sociali che vedono la centralità del punto vendita come momento esperienziale e di utilizzo del tempo libero. Insieme a docenti e qualificati operatori di mercato, mediante key note speech e case study interattivi, i partecipanti lavoreranno attivamente sulle attuali problematiche reali.

WWW.

sdabocconi.it/hub5

HUB 5/6

dal 17 al 18 ottobre 2019

Coordinatore:

Giacomo Morri

Quota: € 2.000 + IVA

• HUB 5/6 REAL ESTATE FOR SPORT & ENTERTAINMENT

Si focalizza sulla creazione di valore in un segmento immobiliare che ha subito, e sta subendo, un'evoluzione da semplice spazio per eventi sportivi a immobile multi-destinazione destinato al tempo libero. Partendo dall'analisi dei modelli gestionali, dalle strategie e dalle tecniche di gestione delle moderne venue sportive, l'HUB fornisce agli operatori immobiliari un inquadramento sui modelli di sviluppo e sulle principali casistiche. Partendo dagli aspetti gestionali legati all'utilizzo, oltre a focalizzarsi sulla componente operativa dell'immobile, si analizzano le tecniche di finanziamento specifiche per il settore sportivo.

WWW.

sdabocconi.it/hub6

HUB 6/6

dal 14 al 15 novembre 2019

Coordinatore:

Giacomo Morri

Quota: € 2.000 + IVA

• HUB 6/6 REAL ESTATE HOSPITALITY & HOTEL

Mediante una dettagliata analisi dei trend e delle recenti evoluzioni, illustra i modelli gestionali più diffusi e moderni nel settore dell'ospitalità, consentendo ai partecipanti di comprendere i principali driver di valore delle trade related properties del segmento. In particolare, ci si focalizza, anche mediante business cases, sulle nuove formule gestionali e sui nuovi segmenti di offerta, oltre che sulle caratteristiche economiche e finanziarie degli investimenti immobiliari del segmento. Un focus particolare è dedicato alle criticità di riposizionamento e sviluppo di immobili alberghieri e sulle strategie di sviluppo delle catene alberghiere.

3

REAL ESTATE VALUATION AND FINANCING

Il corso fornisce gli strumenti per valutare e finanziare operazioni immobiliari. La valutazione immobiliare viene affrontata sia nell'ottica della stima del valore di mercato, sia della fattibilità economico-finanziaria di un investimento in immobili esistenti e in operazioni di sviluppo. Si affronta la tematica del finanziamento studiando le caratteristiche di flessibilità e modalità di remunerazione delle diverse fonti di capitale, analizzando il loro impatto sui risultati economici delle operazioni, sul rischio e sulla disponibilità e necessità di risorse. I partecipanti lavoreranno in gruppo alla soluzione di casi utilizzando modelli finanziari con Excel.

WWW.

sdabocconi.it/revf

5 GIORNI

Lezioni in aula

dal 21 al 25 ottobre 2019

Coordinatore:

Giacomo Morri

Quota: € 5.500 + IVA

CONTENUTI

- Caratteristiche economiche dei beni immobili e scelta della corretta modalità di valutazione
- Costruzione dei flussi di cassa levered & unlevered e i principali criteri di valutazione (NPV, IRR e PBP)
- Inquadramento delle metodologie, degli strumenti e delle tecniche di valutazione immobiliare
- Analisi di casi di investimento in immobili esistenti e operazioni di sviluppo
- Costo del capitale e problematiche di determinazione dei tassi di capitalizzazione e attualizzazione
- Inquadramento degli strumenti e delle tecniche di finanziamento immobiliare
- Dal corporate finance al project finance: finanziamenti strutturati nel settore immobiliare
- Analisi di un contratto di finanziamento strutturato e di casi di finanziamento

Programma in LINGUA INGLESE



La corretta gestione e valorizzazione degli immobili è fondamentale, così come l'adozione di strategie vincenti per la scelta dei migliori investimenti che consentano di incrementare il reddito corrente, ridurre il rischio e preservare il valore futuro.

GIACOMO MORRI | Associate Professor of Practice and Faculty Deputy for Corporate Finance & Real Estate.



REAL ESTATE

La business transformation nel real estate è funzionale al cambiamento delle esigenze del comportamento del consumatore, alle strategie adottate da corporate e financial institution, alle variazioni normative e alle innovazioni tecnologiche.

Comprendere i driver del cambiamento e il nuovo paradigma competitivo è fattore critico di successo per gli investimenti e la gestione dei beni immobiliari.

Sviluppare competenze economico-finanziarie e strumenti di governo nell'industria immobiliare è utile a differenti professionalità nella convinzione che il manager «evoluto» è uno specialista di settore o di funzione che al contempo riesce a essere sintesi di multidisciplinarietà e trasversalità.

ALESSIA BEZZECCHI | SDA Associate Professor of Practice di Corporate Finance and Real Estate

INFORMAZIONI

SEDE

SDA Bocconi School of Management
Via Bocconi 8, 20136 Milano

RESPONSABILE SCIENTIFICO DI CATEGORY

Alessia Bezzecchi
alessia.bezzecchi@sdabocconi.it

ATTESTATO

Al termine di ciascuna iniziativa verrà rilasciato un attestato di frequenza

AGEVOLAZIONI

www.sdabocconi.it/agevolazioni

FORMAZIONE FINANZIATA

Imprese e Organizzazioni possono trovare risorse per la formazione dei propri dipendenti nei Fondi Paritetici Interprofessionali, che finanziano piani formativi individuali, aziendali, settoriali e territoriali.

formazionefinanziata@sdabocconi.it

ORIENTAMENTO

Pilar Agüero
tel. +39 02 5836.6605
p.aguero@sdabocconi.it

PRE-ISCRIZIONI E ISCRIZIONI

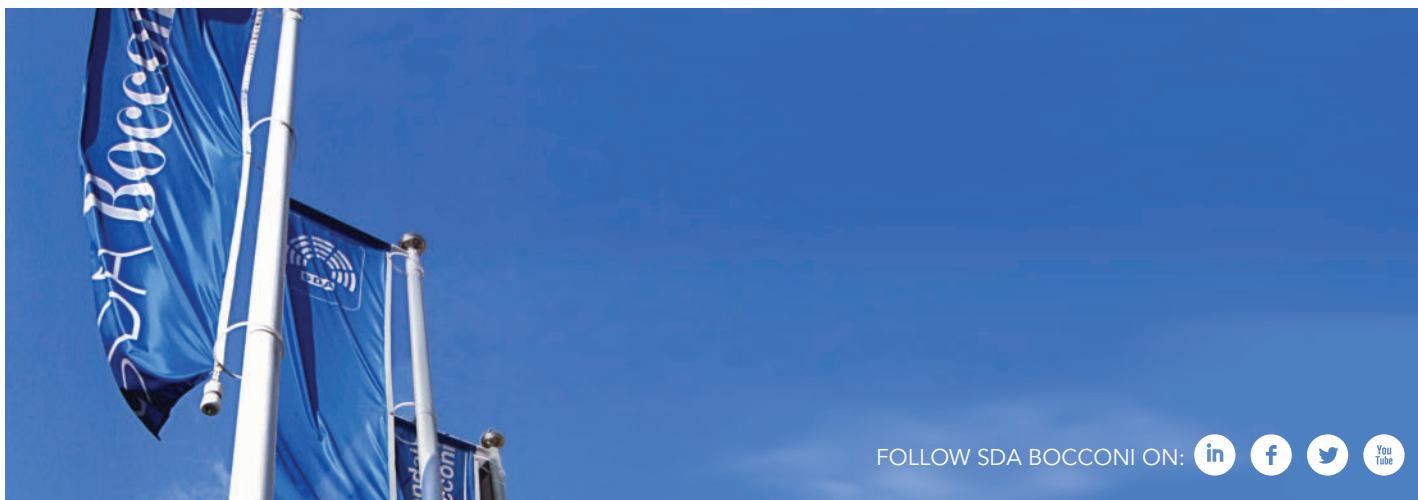
tel. +39 02 5836.6802
fax +39 02 5836.6833-6892
micaela.valli@sdabocconi.it

Il numero massimo dei partecipanti è programmato.

La prenotazione e l'iscrizione potranno essere effettuate online alla pagina web di ciascun programma.

Tutti i prezzi sono da considerarsi escluso IVA. Le informazioni e i dati qui contenuti sono aggiornati al momento della stampa e possono subire cambiamenti.





FOLLOW SDA BOCCONI ON: [in](#) [f](#) [t](#) [You Tube](#)

SDA Bocconi School of Management è leader nella formazione manageriale da oltre 40 anni. La sua mission è quella di contribuire alla crescita delle persone, delle aziende e delle istituzioni promuovendo la cultura manageriale, le conoscenze e le capacità di innovazione. A questo concorrono programmi MBA, Master Executive e Specialistici, Programmi Executive e Progetti Formativi su Misura, Ricerca applicata, Osservatori e Centri di Eccellenza settoriali - un'offerta formativa rivolta a professionisti di tutto il mondo e di tutti i settori economici.

SDA Bocconi è tra le prime Business School in Europa e tra le poche ad aver ottenuto il triplo accreditamento - EQUIS, AMBA e AACSB - che la pone nell'élite delle Business School mondiali. Scegliere SDA Bocconi a Milano vuol dire scegliere un contesto stimolante nella capitale imprenditoriale, industriale e finanziaria d'Italia, una porta d'accesso all'Europa, un mondo di contatti e di opportunità. Inoltre Milano significa anche cultura, moda, design, gusto e arte del vivere.

SDA Bocconi ha inoltre lanciato un hub pan-asiatico con l'apertura di SDA Bocconi Asia Center, con l'obiettivo di potenziare la sua presenza globale.

ACCREDITATIONS



AACSB International
The Association to Advance Collegiate Schools of Business



European Quality Improvement System



Association of MBAs
MBA provision accredited



The Italian Association for Management Education Development
Full-Time MBA accredited
Executive MBA accredited



Quality Management System Certification ISO 9001:2008
Financed Projects Service Centre

ACADEMIC/PROGRAM PARTNERSHIP AND CERTIFICATIONS



Chartered Alternative Investment Analyst Association @ Academic Partner



CFA program partner of CFA Institute
MCF program accredited



PMI-Project Management Institute Registered Education Provider

MEMBERSHIPS



European Foundation for Management Development



The Association to Advance Collegiate Schools of Business



The Academy of Business in Society



Partnership in International Management



Community of European Management Schools and International Companies



The Italian Association for Management Education Development



Member of PRME
Principles for Responsible Management Education



Member of GNAM
Global Network for Advanced Management

RANKINGS

Financial Times
Bloomberg Businessweek
The Economist - Which MBA?
Forbes
Espansione
QS