

Contatti:**Francesca Cottone****+39 342 1266944**francesca.cottone@cbre.com**Luca Damiani – Lob PR****+39 338 6904566**ldamiani@lobcom.it**Francesca Parodi – Lob PR****+39 351 9981386**fparodi@lobcom.it

CBRE con Aina Hospitality per la vendita del Four Points by Sheraton Milan Center

Milano – 9 dicembre 2021 – CBRE, leader al mondo nella consulenza immobiliare, ha assistito Aina Hospitality – società di private equity real estate specializzata nell’acquisizione di hotel upscale e luxury in Europa – nella vendita in esclusiva del Four Points by Sheraton Milan Center ad un primario fondo Private Equity americano.

L’asset è un immobile standalone che si sviluppa su dodici piani fuori terra, con un totale di 239 camere e numerosi servizi, tra cui sette sale riunioni, un ristorante, un bar e un fitness center. L’ultimo piano dell’edificio offre una vista straordinaria sullo skyline di Porta Nuova.

Grazie all’architettura particolare dell’asset, alla presenza del brand noto in tutto il mondo e all’invidiabile location nel cuore di Porta Nuova, il Four Points by Sheraton Milan City Center – che opera attraverso un accordo franchise con Marriott - gode oggi di una reputazione invidiabile nel mercato internazionale dell’hotellerie. Il recente intervento di riqualificazione, effettuato nel 2018, ha portato l’asset a un posizionamento superiore che lo allinea agli altri upscale hotel dell’area e che ha generato un aumento delle performance.

“Siamo molto orgogliosi di aver fatto parte di un’operazione che verrà ricordata come uno tra i processi di vendita più di successo per il mercato Hotels in Italia” dichiara Domenico Basanisi, Head of Hotels Investment Properties CBRE Italy. “È stato un piacere collaborare con Aina Hospitality, siamo onorati di aver gestito un processo di vendita così competitivo”.

“Questa operazione dimostra la buona ripresa del mercato degli investimenti alberghieri e prova che l’Italia è un mercato di riferimento a livello europeo”, aggiunge Francesco Calia, Head of Hotels CBRE Italy. “Gli investitori sono più selettivi nella scelta delle opportunità e le transazioni si concentrano sugli immobili di qualità, sugli sviluppi e sulle opportunità value add. In queste circostanze e come provato anche da altre operazioni che abbiamo seguito, i prezzi di vendita possono superare i valori pre-Covid. E’ il momento perfetto per vendere”.

About CBRE Group, Inc.

CBRE Group, Inc. (NYSE:CBG), società Fortune 500 e S&P 500 con sede a Dallas, è la più grande società al mondo di consulenza immobiliare (in base al fatturato 2020). La società impiega oltre 100.000 dipendenti (escludendo le consociate) e fornisce servizi a proprietari di immobili, investitori nel settore immobiliare attraverso circa 530 sedi in tutto il mondo (escludendo le consociate). CBRE offre una vasta gamma di servizi integrati, tra cui consulenza strategica, vendita e locazione di proprietà immobiliari; servizi aziendali; gestione di proprietà, facilities e project management; finanziamenti, stime e valutazioni; servizi di sviluppo; gestione di investimenti; ricerca e consulenze. Per informazioni, visita il nostro sito web www.cbre.it o www.cbre.com.

Test periodico