

DOPO IL FORUM DI SCENARI IMMOBILIARI

I volumi dei primi sei mesi portano il sereno sul settore

A Milano ovest nuovo progetto da 300 milioni
A San Marino in sviluppo outlet da circa 150

di Paola Dezza
e Evelina Marchesini

Una nave che va, quella del settore immobiliare italiano, soprattutto grazie a una flotta di agili rimorchiatori in grado di trainare la pesante eredità della crisi attraverso i meandri delle migliori opportunità di mercato. Il Forum di Previsioni e strategie organizzato da Scenari Immobiliari nei giorni scorsi a S. Margherita Ligure ha sì diffuso finalmente un senso di ragionato ottimismo tra i leader del settore, ma ha - più che in passato - portato sotto i riflettori i protagonisti e i deal d'eccezione.

In un mercato che mostra segnali di ripresa e nuovi record. Il primo semestre 2017 ha, infatti, registrato volumi di investimento pari a 5,8 miliardi di euro, secondo i dati di Cbre, livello superiore alla cifra messa a segno nel 2007. Ideal non si arrestano neanche con rendimenti in compressione come sta avvenendo per uffici e High street. Soffre, invece, anche se ancora in maniera non significativa, il segmento retail dei centri commerciali, dove pesa la scarsità di prodotto di alto livello.

Riparte intanto il mercato dello sviluppo, con fatica. La maggiore operazione in avvio è quella relativa al progetto Park West di Borio Mangiarotti, sviluppo di oltre 140 mila metri quadrati nella parte sud ovest di Milano, in zona Bisceglie. Un progetto che vale sulla carta 300 milioni di euro. La regia è di Vitale&Co real estate, che starebbe trattando in esclusiva con Cerberus per avviare una partnership finanziaria. Un bel colpo, una volta chiusa la trattativa, che riporterebbe

un investitore americano a fare sviluppo residenziale in Italia.

Carlo Puri Negri, presidente di Aedes Siiq, ai margini del Forum ha spiegato al Sole 24 Ore i dettagli dell'ultima grande operazione di sviluppo annunciata, The Market San Marino Outlet experience. «Tutta la zona del centro Italia-Adriatico è l'unica area scoperta a livello di outlet. Borletti Group ha portato avanti la parte autorizzativa e ora è nata una società, partecipata al 60% da Borletti (e i relativi partner operativi tra cui Dea real estate) e al 40% da noi, che sarà il general partner che realizzerà questo nuovo outlet». Puri Negri spiega che si tratta di circa 150 milioni di euro di investimento, di puro sviluppo in due fasi, con una tempistica massima di 24 mesi. Il progetto riunisce l'esperienza di Borletti nel settore (da La Rinascente prima a Printemps a Parigi a Le Grandi Stazioni) con il relativo grosso avviamento con i grandi marchi del lusso e del premium e Aedes. Circa la metà dell'investimento è finanziato, l'altra metà è equity. L'operazione si svilupperà su una superficie commerciale complessiva di non meno di 25 mila mq di superficie e interessa nella prima fase l'apertura di 80 negozi e sei spazi di ristorazione, con la creazione di circa 500 nuovi posti di lavoro. La seconda fase, subordinatamente all'ottenimento dei permessi, si concluderà nel 2020, per una superficie aggiuntiva di circa 10 mila mq e ulteriori 50 punti vendita.

La strategia di lungo periodo è quella perseguita da Bnp Paribas real estate Sgr. «Abbiamo mandati per 700 milioni di euro - dice Ivan Ilardo, amministratore delegato della Sgr -, e per la metà si tratta di investitori a lungo termine. Lavoriamo a un piano triennale, fino al 2020, e per questo ci interroghiamo su come sarà il mercato a quella data e oltre, fino al 2030. È difficile fare previsioni, ma credo sia importante analizzare quale sarà l'impatto dell'innovazione tecnologica più di quanto si stia facendo. Spariranno le destinazioni d'uso nello stesso immobile, dove si lavorerà, si

ospiteranno persone ma si faranno anche eventi. Un altro tema rilevante è l'occupazione, abbiamo bisogno di spazi più flessibili perché le aziende hanno meno dipendenti».

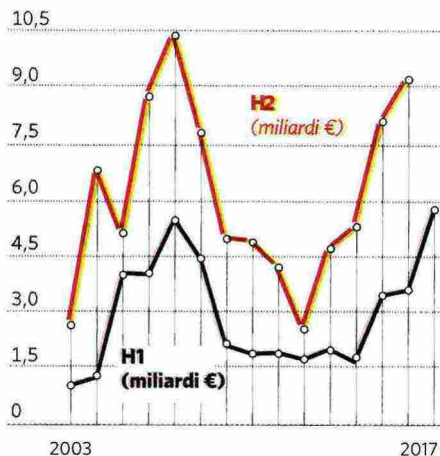
Come sempre, non è tutto oro ciò che luccica e Silvia Rovere, presidente di Assoimmobiliare, ha colto l'occasione di veder riunito un pubblico specialistico per far suonare un campanello di allarme. Quello della remunerazione delle società di gestione immobiliare: le fees delle società italiane sono basse, rispetto alla media europea, e l'ulteriore corsa agli sconti per aggiudicarsi i mandati è alquanto pericolosa non solo per la salute dell'industria del real estate, ma per la sopravvivenza a lungo termine degli stessi protagonisti. E ha illustrato la situazione con una serie di dati. «Un'indagine europea riservata ci mostra che le management fee medie sono dello 0,64% sul Gav e di oltre l'1% Nav. Non è esattamente dove siamo posizionati oggi noi. Credo che noi gestori italiani siamo a meno della metà di questi numeri» ha spiegato la Rovere. «Già questo mi porta a farmi qualche domanda. Me ne faccio molte di più se, andando avanti a leggere lo studio, mi rendo conto che questa è davvero la fee che copre i costi amministrativi del fondo. A queste vanno aggiunte le fees che vanno a pagare l'attivismo, che è il nostro mestiere, e che coprono l'acquisizione, il finanziamento, il rifinanziamento e così via e che alla fine dell'analisi vanno ad aggiungere circa 60-70 basis point annui, che fa diventare la fee di questi fondi, un campione molto significativo, e senza considerare le performance fees, a 1,2-1,3% sul Gav. Stiamo parlando di tre o quattro volte le commissioni riconosciute in Italia». La Rovere aggiunge poi che bisogna tenere conto del fatto che la media dimensionale dei fondi italiani non è di un miliardo, come nel caso del report europeo, e che se si fanno i conti in numeri assoluti il gap si allarga ulteriormente. Tutto ciò, per dire che «un'industria è sana se alla fine c'è un sano profitto e che dobbiamo tutti insieme fare una riflessione su quella che è la vera sfida per i prossimi anni».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Inizio in crescita nel 2017

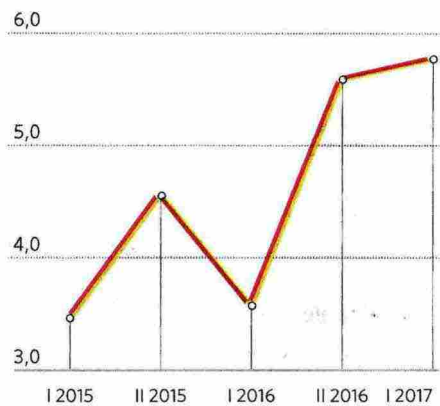
Gli investimenti annuali (suddivisi in primo H1 e secondo semestre H2) dal 2003 a oggi

Il trend annuo dei volumi di investimento dal 2003 a oggi



I volumi a livello semestrale dal 2015

Dati semestrali in miliardi di euro



FONTE: CBRE Research, Q2 17

