

EIRE, NIENTE MUSI LUNGI E MALUMORE

L'effetto crisi si è sentito, ma solo in parte e piuttosto smorzato. E l'evento ha riservato anche un'inaspettata effervescenza logistica.

di **Carlo Walder**

carlo.walder@gmail.com

Dalla quinta edizione dell'EIRE (Expo Italia Real Estate), fiera internazionale dell'immobiliare dedicata agli operatori immobiliari a 360 gradi, ci si aspettava una fiera di "musi lunghi" con scambi di malumori comuni e invece si è respirato anche un velato ottimismo e qualche sorriso affiorava tra gli stand dei padiglioni 2 e 4 della nuova Fiera-milano. Anche i numeri hanno testimoniato una sostanziale tenuta rispetto al 2008. Certo, alcune defezioni erano prevedibili, le "big" Risanamento e Aedes su tutti, ma si è registrato un successo nel numero degli espositori

del comparto turismo e una notevole presenza straniera (Paesi balcanici, Nepal, Panama, Brasile e Capo Verde, ecc.).

Il settore immobiliare che più ci riguarda, quello cioè della logistica e dei trasporti, a dir la verità era rappresentato più da manager di società di sviluppo che si aggiravano tra i corridoi dei padiglioni a capire le nuo-

ve tendenze e a cercare investitori per partire con nuovi sviluppi, piuttosto che da quelli che sedevano ai loro stand. In effetti, l'investitore in immobili logistici al momento è merce piuttosto rara; si segnalano tra gli istituzionali soprattutto i fondi tedeschi (attivitissimi quelli di Deka) che guardano alla logistica italiana con più interesse degli italiani stessi. La mancanza di tanti sviluppatori immobiliari logistici (Gazeley, Goodman, Panattoni, ProLogis, Realty Vailog, ecc.) come espositori è comprensibile e giustifica-

Grandi protagonisti i temi ambientali, con una forte attenzione al contenimento dei consumi

OPINIONI E PARERI TRA GLI STAND

In fiera abbiamo incontrato i team di Jones Lang Lasalle (JLL), Cushman & Wakefield e RE Figeco, società tra le più attive nel mondo dell'immobiliare logistico. JLL ha presentato all'EIRE 09 una vetrina del suo portafoglio immobiliare logistico disponibile o in fase di sviluppo composto da immobili ubicati a Settimo Torinese, Biandrate, Carisio, Tortona, Verona, Piacenza, Rolo, Pomezia e nell'area del milanese. **Roberto Piterà**, head of Industrial & Logistics Agency, spiega che in fiera quest'anno ha incontrato soltanto persone veramente interessate al business e allo scambio di informazioni, anche fra competitor. "Mancavano - dice Piterà - gli utilizzatori finali degli immobili per cui consiglio di incentivare la presenza anche ai professionisti non immobiliari". Quanto alla situazione del mercato aggiunge: "Il fondo è stato toccato, ma esiste tuttora difficoltà di accedere al credito per lo

sviluppo di immobili su misura. L'alternativa è un'ampia disponibilità immediata sul mercato di immobili logistici di ottima qualità in location interessanti. Certo non si tratta sempre di immobili "sottocasa" ma penso possa essere il momento giusto per negoziare le condizioni contrattuali che soddisfino sia le proprietà che vedrebbero ridursi il loro vacancy, sia i clienti finali che potrebbero programmare più a lungo termine. Quando gli spazi attualmente disponibili saranno assorbiti, i canoni di locazione ritorneranno a salire e quando la richiesta di magazzini ripartirà, saliranno di conseguenza anche i prezzi dei terreni; quindi, che fare? Anticipare i tempi! Se si ha capacità finanziaria



Roberto Piterà

(senza far ricorso al credito se non in minima parte), è l'occasione ideale per sviluppare immobili standard di qualità, personalizzabili e in location strategiche, dove oggi non esistono. Quando l'economia si riprenderà, crescerà la richiesta di nuovi magazzini, da consegnare in tempi brevi e personalizzabili a costi contenuti. Quelli sviluppati ora saranno già pronti, non obbligheranno investitori e sviluppatori a 'litigare' sullo stesso terreno o a ricercare una location quando tutti lo faranno con conseguente dilatazione dei tempi e dei costi finali".

Allo stand di Cushman & Wakefield scopriamo che in fiera hanno presentato un progetto interessante in costruzione a Pescara: l'interporto d'Abruzzo, un mix logistico-intermodale su un'area di 959.000 mq che fornirà tra 20 mesi ulteriori 70.000 mq di magazzini oltre ai 20.000 già esistenti con interscambio ferroviario e piazzale per container. Ampio spazio anche a un altro

progetto conosciuto, l'Innova Business Park di Arese (Milano) parco industriale logistico che fornirà ulteriori 25.000 mq a partire da settembre in aggiunta a quelli già esistenti, con la possibilità di costruire altri immobili su misura all'interno del perimetro. **Marzio Granata**, responsabile dell'Industrial Agency è moderatamente soddisfatto dell'EIRE: "Abbiamo effettuato incontri



Marzio Granata

interessanti per commercializzare nuovi progetti e riscontrato grande interesse per la zona di Firenze e Milano dove investitori e utilizzatori finali sono alla ricerca costante di spazi". Sulla situazione >

ta dal fatto che l'EIRE non è la manifestazione più specifica per attirare i players della logistica. Ciò non toglie che - come detto - si siano visti tra gli stand alcuni responsabili di società logistiche alla ricerca di nuove proposte o del collaboratore ideale.

Ampio stand quello di Redilco; presenti tutti i suoi vertici e di GGI, la divisione immobiliare del gruppo Generali che riproponeva il polo logistico di Piacenza; c'era pure Vitali con la sua offerta di servizi e la presentazione del parco logistico di Roncello (Milano); nonché i veneti di Mip e Vibrocemento e i toscani del gruppo Giannanti con lo sviluppo di Pontedera (Pisa). Analizzando attentamente emerge che, in realtà, la maggior parte degli operatori immobiliari mancanti era rappresentata egregiamente da uno stuolo di società di intermediazione e consulenza immobiliare italiane e internazionali quali BNP Paribas RE, CB Richard Ellis, Colliers, Cushman & Wakefield, DTZ, Gabetti, Jones Lang >



Lasalle, Pirelli RE, RE Figeco e World Capital che hanno presentato le loro attività principalmente rivolte al mercato degli uffici e dei centri commerciali ma, alcune di loro, anche progetti e proposte interessanti per l'immobiliare logistica.

L'happening milanese ha messo in luce un aspetto comune a gran parte degli operatori immobiliari, sia per fronteggiare la crisi che stiamo vivendo sia, speriamo, per un nuovo concetto di bene collettivo, ovvero un'attenzione maggiore nei confronti del risparmio energetico, ai minori consumi e all'ottimizzazione dei costi. Partendo - come detto - dal presupposto che EIRE è una manifestazione per lo più per professionisti immobiliari, si è tuttavia notata un'inaspettata effervescenza nei confronti del mondo della logistica, preparazione, specializzazione degli operatori e maggiore attenzione al-

attuale Granata riferisce che il cliente finale, al momento, richiede supporto per la rinegoziazione al ribasso dei contratti di locazione in scadenza piuttosto che la ricerca di nuovi spazi e che i traslochi da un magazzino all'altro avvengono sempre meno. Nota, inoltre, che i canoni di locazione sono invariati negli ultimi mesi e una maggiore flessibilità da parte dei proprietari di immobili, disposti a concessioni in termini di "free rent" a fronte di contratti di locazione blindati. Il timido risveglio viene avvalorato dal crescente numero di tender lanciati dalle industrie nei confronti di società di logistica, anche se ancora si chiudono poche trattative. Che sia una semplice strategia di "bench marking"?

Bella l'idea di RE Figeco di presentare presso il suo spazio una "case history" di successo in cui ha agito da protagonista dall'identificazione del terreno presso Colleferro, a sud di Roma, alla firma del pre-contratto di locazione tra Fiege e Serenissima SGR, accordo che porterà alla società tedesca di logistica un immobile di 40.000 mq a luglio 2010. Re

CHI È L'AUTORE

Carlo Walder, 38 anni, milanese di lontane origini svizzere, è un manager nel campo immobiliare. Laureato in Giurisprudenza con indirizzo commerciale all'Università degli Studi di Milano, è abilitato alla professione di agente d'affari in mediazione dal 2003 (CCIAA MI) e autore di vari articoli pubblicati su riviste del settore immobiliare. È stato funzionario commerciale nel Gruppo Immobiliare Ambrosiano per poi passare in Cushman & Wakefield come senior negotiator nella divisione industriale. Nel 2004 il fondo ProLogis lo chiama come market officer, responsabile commerciale e marketing per l'Italia diventando senior associate. A fine 2007 accetta la proposta di Europa Risorse - Doughty Hanson di occuparsi dello start up italiano della rete immobiliare statunitense ERA come development & marketing manager. Da aprile 2009 opera come consulente immobiliare specializzato nel mercato del residenziale e della logistica, collaborando con i principali fondi di investimento, le società di sviluppo e quelle di consulenza italiane e internazionali.



le esigenze della supply chain che considera il magazzino solo come un costo. La qualità degli immobili proposti è in continuo miglioramento, mentre i prezzi di acquisto e i canoni di locazione sono sostanzialmente invariati. Si ha l'impressione che gli "immobiliari" italiani siano, in questo momento, più propositivi degli stranieri. Un au-

gurio: sarebbe interessante incontrare alla prossima edizione di EIRE più logistici che possano dispensare consigli pratici sulle reali esigenze e direttamente confrontarsi "alla fonte" con chi fornisce loro i magazzini. Forse per favorirne l'affluenza si potrebbe iniziare col proporre un prezzo del biglietto di ingresso un po' più "legge- ■

Figeco è la stessa società che propone in locazione aree presso il Milano Logistic Center di Lacchiarella, uno dei primi parchi logistici in Italia a offrire 100.000 mq di spazi con uffici e palazzina servizi annessa, oltre a piazzali di parcheggi e gurdiana 24 ore al giorno. **Antonio Loiero**, amministratore delegato di RE Figeco rimarca un tono inferiore alle aspettative per l'EIRE con pochi nuovi contatti tra gli investitori e tra i clienti finali e una massiccia presenza di società pubbliche, Camere di Commercio, Province e costruttori. *"Le società di logistica - precisa Loiero - sono alla ricerca di spazi moderni ed efficienti*



Antonio Loiero

al fine di contenere i costi di gestione con un occhio all'ambiente e, dove non sia possibile, tendono a rinegoziare i contratti di locazione in scadenza".