



C'È RIPRESA, NULLA È PERÒ COME PRIMA

La crisi ha colpito ma, a detta degli operatori, si notano timidi segnali di riavvio, anche se con caratteristiche piuttosto inedite: indietro non si torna!

di **Alessia Furia**

Il settore degli immobili per logistica ha saputo far fronte in Italia alla crisi, riuscendo in parte a pararne i colpi. La congiuntura ha però fatto sì che assetti strategici consolidati venissero disarticolati: la semplificazione del mercato ha interessato - ovviamente - sviluppatori immobiliari e 3PL, che hanno così concentrato la loro attività in centri e poli logistici più strutturati e moderni. La speculazione

finanziaria ha inoltre subito una notevole flessione, dando vita a un'inversione di tendenza, in base alla quale prima nasce la domanda di spazi logistici e quindi si struttura l'offerta (non più viceversa). Domina così la tendenza al "built to own" e al "built to suit", come pure il processo di riassorbimento degli spazi liberi. Sul versante degli affitti si assiste alla crescente domanda di incentivi alla locazione, fatto

questo che, di conseguenza, riduce i canoni netti sia nelle locations primarie che in quelle secondarie. Complici gli incentivi di legge, un'attenzione molto particolare viene posta sugli immobili "verdi". Quanto infine alle aree geografiche cresce il ruolo strategico del Nord Est; nel medio periodo però emergeranno nuove aree nel Centro-Sud del Paese e in particolare in regioni quali il Lazio e la Campania. ■>



Il comparto della logistica nel suo insieme non si è fatto cogliere impreparato dalla crisi congiunturale e anche in virtù della peculiarità del settore, sono già visibili i primi segnali di miglioramento. Risulta, però, evidente che l'ultimo biennio ha modificato consolidati assetti strategici, condizionando le scelte dei principali player. Il mercato degli sviluppatori logistici ha subito considerevoli variazioni;

la ristrettezza del ricorso al credito finanziario nonché l'eccessiva esposizione raggiunta in alcuni ambiti hanno ricompattato il settore, restringendo il numero complessivo di operatori e concentrando l'attività su poli già strutturati. Si assiste, infatti, a una costante richiesta di spazi nelle location su cui si è investito di più negli esercizi passati: ne sono una dimostrazione sia i recenti progetti completati nel distretto piacentino, snodo di congiunzione principale dell'Italia settentrionale, sia l'incremento di attività sull'asse del Corridoio 5. Le domande provengono soprattutto da operatori interessati alla razionalizzazione dei costi e all'incremento dei servizi cui poter accedere nei parchi logistici. È da registrare, inoltre, il crescente interesse verso il Nord-Est Italia, mercato maturo e via d'accesso preferenziale verso la nuova Europa, che vede aumentare il suo trading di merci verso l'Italia di un 20% medio l'anno. In questo contesto non sorprende che alcuni fra i più grandi operatori del settore abbiano scelto di espandersi nella provincia di Rovigo, zona baricentrica e ben "infrastrutturata". Tutti gli indicatori portano ad affermare che questa crescita continuerà nei prossimi anni. Al di là delle tendenze attuali, collocate in prevalenza nel Nord Italia, nel medio periodo l'evoluzione dovrebbe portare all'apertura di nuovi mercati nel Centro-Sud Italia. Le regioni principalmente interessate saranno il Lazio e la Campania, realtà che hanno un enorme bacino di consumatori e che avranno sempre più bisogno di parchi logistici di buon livello, in cui collocare piattaforme in grado di supportare una logistica moderna e integrata. Purtroppo però dobbiamo sottolineare che le carenze infrastrutturali di questa parte del Paese, il dialogo non sempre facile con le amministrazioni locali e l'assenza di prezzi adeguati alle aree indicate rendono difficile stabilire quando queste premesse potranno concretizzarsi in solide realtà.

“CRESCERE L'INTERESSE PER IL NORD-EST E NEL MEDIO PERIODO SI APRIRANNO NUOVI MERCATI NEL CENTRO-SUD”

**Benjamin Khafi Grynfas,
Direttore sviluppo di Gazeley**

“IL TEMPORARY LOGISTICS STORE E' UNA RISPOSTA AI MUTAMENTI IN ATTO”

**Marco Clerici,
Marketing & sales manager di World Capital**



All'ultimo salone internazionale del Real Estate, EIRE, abbiamo realizzato il primo convegno sull'immobiliare logistico che l'importante manifestazione milanese abbia mai ospitato. Il titolo "Immobiliare logistico, un'opportunità per operatori e investitori", volutamente provocatorio, ha posto l'attenzione degli operatori del mondo immobiliare proprio su tendenze e reali opportunità, nel breve e

medio periodo, di un settore, a detta di tutti, strategico. Infatti, di fronte al palese cambiamento del sistema di produzione dell'industria "Italia", l'impresa logistica si trova quotidianamente impegnata a soddisfare una crescente ed eterogenea necessità di qualità nella distribuzione dei beni. In questi cambiamenti micro e macro economici gli operatori logistici si trovano molte volte nel ruolo di attori protagonisti, probabilmente però con molti oneri e pochi onori. Ecco perché chi come noi quotidianamente raccoglie le aspettative della domanda e dell'offerta è da tempo che ha notato un certo cambiamento nelle varie posizioni prese dagli attori interessati. Noi l'abbiamo chiamata Temporary Logistic Store (TLS) e potremmo semplicemente dire che si tratta di una risposta specifica a una "aspettativa" del mercato. Per quanto ci riguarda ci siamo limitati a condividere con le "proprietà" immobiliari queste aspettative, rielaborandole in soluzioni operative per dare delle risposte reali a quelle che oggi sono divenute richieste di mercato. Tecnicamente si tratta del semplice concetto del Temporary Shop trasferito all'utilizzo di magazzini logistici. Abbiamo raggiunto accordi con importanti player che ci permettono di considerare questo tipo di soluzione per andare incontro alle esigenze specifiche dei tenant chiamati a gestire e/o sviluppare particolari commesse. Stiamo parlando di operatori immobiliari logistici che hanno compreso quale altro ruolo potenziale possono avere all'interno dell'intera filiera logistica là dove si trasformano da semplici fornitori di beni/servizi a partner competitivi. Sicuramente la Temporary Logistic Store è una tendenza attuale che si affermerà sempre più nel breve e medio periodo soprattutto per quanto riguarda la gestione gli immobili esistenti. Per quanto riguarda il cosiddetto "nuovo" ovviamente la tendenza è quella ormai consolidata di progettare e realizzare immobili e soluzioni sempre più su misura concertati tra "logistici" e "produttori".

“SALE LA DOMANDA DI INCENTIVI ALLA LOCAZIONE E I CANONI NETTI VANNO GIU'”

**Marco Colombo,
Senior logistics agent di Jones Lang LaSalle**



Le attuali tendenze di mercato confermano, come principale driver del settore, la necessità di razionalizzare e consolidare per tipologia di attività merceologica gli spazi da parte degli utilizzatori (3PL), sia per motivi di ristrutturazione sia per rispondere a nuove esigenze della supply chain. Osserviamo una debole ma costante domanda di spazi che si contrappone all'aumento dell'offerta generata dal rilascio di spazi esistenti, oltre alla sempre più presente richiesta di "incentivi alla locazione" (free rent period - fit out) che riducono sensibilmente i canoni "netti" sia nelle prime sia nelle secondary locations. Nel breve e nel medio periodo, il mercato proseguirà la fase di consolidamento ed internazionalizzazione caratterizzata da un minor impatto generato dagli owner occupier, una maggior presenza degli operatori internazionali oltre alla diminuzione di chi sceglie di fare logistica in house e conseguente aumento del ricorso all'outsourcing per svolgere attività logistiche a sempre maggior valore aggiunto (4PL). Questo tipo di andamento potrà generare, dapprima la ripresa di progetti "built to suit", che potranno essere i driver per il futuro nella promozione di sviluppi a carattere speculativo, che negli ultimi diciotto mesi hanno registrato un forte rallentamento sino al completo arresto. In merito ai trend di mercato possiamo stimare un leggero aumento del vacancy, tuttavia senza l'esistenza del rischio di oversupply soprattutto per la bassa qualità dello stock che verrà rilasciato. Il livello dei canoni nelle prime location potrà rimanere stabile ed eventualmente registrare un leggero incremento nel secondo semestre.



A fine 2009 abbiamo assistito a un cambiamento radicale nel modo di fare business e la conseguenza sostanziale di ciò è stata l'affermazione del "bisogno reale". La speculazione finanziaria ha subito allora una notevole flessione, portando oggi a un'inversione di tendenza che vede nascere prima la domanda e poi l'offerta. Per molto tempo è successo il contrario, sulla scorta di un'ipotetica stima di domanda che si sarebbe, successivamente, più o meno concretizzata in una richiesta identificata. La tendenza attualmente molto presente è quella del "Built to own", o comunque del "Built to Suit". La matrice comune di queste due realtà è che si investe solo quando l'operazione è "nota" nei suoi termini dalla A alla Z. Le conseguenze di quest'ultimo fenomeno sono una notevole riduzione di spazi ancora disponibili e una realtà immobiliare dove il timing tra "domanda" e "risposta" è molto più stretto rispetto al passato. Bisogna pertanto essere pronti e reattivi a cogliere le richieste sul nascere e dare delle risposte calibrate sul business del proprio cliente, con un approccio sempre innovativo e una visione globale sul progetto. In questo senso, sia GSE Group che Nazca, la filiale di GSE dedicata alla realizzazione di impianti fotovoltaici su copertura chiavi in mano, hanno riscontrato una generale convergenza nel progetto di molteplici aspetti, prima meno connessi, come ad esempio l'integrazione di requisiti di sostenibilità ambientale e la riduzione dei costi operativi connessi all'utilizzo dell'immobile tramite lo sfruttamento dell'energia solare.

“PREVALE LA TENDENZA DEL "BUILT TO OWN" E DEL COSIDDETTO "BUILT TO SUIT"”

**Valentino Chiarparin,
Direttore sviluppo Italia di GSE**

**“SERVONO
MAGAZZINI PIU'
EFFICIENTI, VERDI
E CON BUONE
LOCATION”**

**Ranald Hann,
Managing director
South Europe
di Prologis**



Il livello attuale di domanda di spazi logistici moderni è principalmente dovuto alle necessità di alcuni operatori di ridimensionare le loro attività, ridurre i costi ed eventualmente riorganizzare la loro supply chain collocandosi in magazzini più efficienti per le loro operazioni e in location migliori (grade A), approfittando di condizioni economiche vantaggiose. Ciò ha condotto a una leggera riduzione dello sfritto di spazi moderni (grade A) e a un significativo aumento dello sfritto degli immobili di grade B o C. I canoni di locazione che hanno subito una flessione dall'inizio delle crisi (nel 2008), sono ora stabili e dovrebbero riprendere a crescere entro la fine dell'anno. Di conseguenza, il volume attuale delle operazioni speculative è rimasto ai minimi storici e gli operatori specializzati del settore puntano quasi esclusivamente all'implementazione di immobili su misura (BTS o owner-occupier) i cui volumi, purtroppo, risentono ancora della fragilità della ripresa. Per tutto il 2010 tale situazione dovrebbe sussistere. Per lo sviluppo di nuovi immobili gli operatori logistici e gli sviluppatori puntano sempre di più su magazzini "verdi" con certificati ambientali internazionali (LEED o BREEAM), garantendo un minore impatto ambientale e un maggiore risparmio sulle bollette dei consumi energetici, con il conseguente miglioramento della competitività di chi opererà all'interno dell'immobile. Inoltre, questi prodotti "verdi" sono sempre più apprezzati e richiesti dagli investitori. Nel breve termine, ProLogis punta a investire sui propri terreni di Padova e Bologna, mentre nel medio termine si prevedono operazioni su Milano e Roma.



Il settore seguirà l'evoluzione della situazione economica italiana. Si prevede dunque una crescita debole che si tradurrà con una richiesta debole di spazi nuovi e prese di decisioni lunghe. Ciò nonostante, vedremo anche lo sviluppo di nuovi progetti mirati a essere competitivi, dove la concorrenza tra gli sviluppatori sarà molto forte e le esigenze di qualità molto elevate. Questo rafforzerà la posizione di chi ha costruito parchi logistici moderni e di chi gode di una reputazione tecnica e finanziaria buona; tenderà inoltre a scartare sviluppatori finanziariamente più deboli e meno preparati dal punto di vista tecnico.

**“DOMANDA
DI SPAZI DEBOLE
E DECISIONI
LUNGHE”**

**Eric Veron,
General manager
di Vailog**

**“NEL CORSO DEL
2010 CONTINUA
IL PROCESSO DI
ASSORBIMENTO
DI SPAZI VACANTI”**

**Alfredo Mauri,
capo divisione
logistics
di GVA Redilco**



Il settore del RE legato agli immobili per logistica mantiene per il primo semestre del 2010 lo stesso trend del 2009. La domanda di mercato rimane costante, seppur flebile. La pipeline degli sviluppi immobiliari "speculativi", arrestata in seguito alla crisi economico-finanziaria di fine 2008, non ha ancora mostrato segni di ripresa. Tutti gli immobilizzatori sono concentrati a mettere a reddito gli immobili attualmente vacanti. Il processo di "assorbimento" (take-up) degli spazi liberi continua in maniera costante, tanto che diversi parchi logistici sia in "prime" che in "secondary" location hanno pressochè raggiunto la saturazione. Le previsioni sono che questo trend continui sino a fine 2010 e che nuovi sviluppi speculativi o importanti "built-to-suit" si registreranno solo con l'inizio del 2011. In questa situazione di mercato viene prestata molta attenzione ai "green building" e, in particolare, al fotovoltaico. Quest'ultimo, in periodo di rendimenti in discesa per via dell'abbattimento dei canoni di locazione medi di mercato, garantisce ai proprietari degli immobili una fonte di reddito aggiuntiva sia nel caso di investimenti diretti sia nel caso di "affitto dei tetti" a società specializzate. ■