

14/05/2015

A Gianluca Sinisi di Engel & Voelkers Commercial

Il mercato immobiliare logistico italiano è in netta ripresa, complici vari fattori. Alcuni di essi li abbiamo analizzati e commentati con Gianluca Sinisi, license partner di Engel & Voelkers Commercial.

Che cosa o chi – a parer suo – ha innescato il circolo virtuoso per cui oggi, in ambito immobiliare logistico, siamo tornati ai livelli pre-crisi?

A partire da metà 2013 alcuni fondi di investimento opportunistici hanno iniziato a guardare l'Italia come potenziale mercato di investimento, considerando i livelli dei valori e dei volumi degli investimenti immobiliari nel nostro Paese ai minimi storici. Questa iniziativa ha consentito di registrare alcuni investimenti in Italia a fine 2013, nonché l'aumento considerevole degli stessi durante tutto il 2014. Oltre a questo fattore abbiamo registrato il ritorno, a partire da metà 2014, di fondi di investimento Core, ovvero molto più prudenti e con un'ottica di investimento di lungo periodo, motivato soprattutto dalla necessità di trovare investimenti alternativi a mercati quali Germania, Francia e Regno Unito, che registrano valori elevatissimi e scarsità di prodotto. Questi due fattori hanno costituito le principali ragioni per cui il mercato, dopo anni di crisi profonda, finalmente ha ripreso vitalità ed interesse. Una unica nota stonata, però, è costituita dalla velocità di "ripresa" dei valori per alcune tipologie di asset, dovuta principalmente dalla mancanza di prodotto: l'esser tornati, per alcuni versi, ai valori pre-crisi in meno di 18 mesi non costituisce a priori un bene per il mercato.

Quali sono le caratteristiche degli attuali investitori; siamo in presenza di soli fondi speculativi o c'è dell'altro?

Come già accennato non siamo di fronte esclusivamente a investitori di stampo prettamente speculativo, bensì a varie tipologie di investitori. Fondi pensione, fondi istituzionali, assicurazioni e investitori privati costituiscono la vasta platea di interlocutori con i quali si può dialogare. Ciascun investitore presenta propensione al rischio differente e aspettative di ritorno degli investimenti correlate.

Perché un investitore internazionale dovrebbe scegliere il nostro Paese per investire nell'immobiliare logistico?

Gli investitori internazionali sono da sempre ben disposti all'investimento in immobili logistici, da molti considerati più semplici da analizzare e molto interessanti per i rendimenti alti che garantiscono a fronte di relativamente bassi costi di gestione. Il mercato immobiliare logistico italiano è considerato un mercato molto interessante e con grosse potenzialità, grazie alla nostra posizione baricentrica rispetto all'Europa. È stato normale per loro investire nel nostro

Paese in passato, lo è anche ora e lo sarà anche in futuro.

Come giudica l'offerta immobiliare logistica italiana?

Negli ultimi quindici anni l'industria immobiliare italiana ha fatto passi avanti notevoli nella costruzione di capannoni logistici moderni, colmando completamente il gap con i mercati più consolidati e presentando prodotti di altissima qualità. Questo è avvenuto grazie alle capacità delle nostre imprese, ma anche grazie all'ingresso nel mercato di player internazionali che hanno portato know how e skill prima non presenti. In realtà un gap rispetto ad altri Paesi rimane inalterato e ciò non è rappresentato dalla qualità degli immobili bensì dalla localizzazione degli stessi e dallo sviluppo strategico dei poli logistici in Italia. A volte ci si trova di fronte a bellissime piattaforme logistiche sviluppate in location improbabili o a centri logistici isolati, non collocati all'interno di comparti industriali o logistici aventi una certa massa critica, che non consentono di ottenere economia di scopo nonché la fiducia degli investitori che dovrebbero investire.

Quali sono i gap che il nostro Paese dovrebbe colmare?

Lo sviluppo strategico del settore immobiliare è da sempre un problema che ci attanaglia. Il campanilismo tipico italiano si riverbera anche in questo mercato, lo sviluppo sul territorio di piattaforme logistiche a "macchia di leopardo", senza una vera e propria regia a livello nazionale o almeno regionale, costituisce un fortissimo limite per lo sviluppo e un fattore di incertezza per chi guarda al nostro Paese per investire in un'ottica di lungo termine.

Ci sono fattori (penso a esempio all'e-commerce o alle policy di social responsibility aziendali) che secondo lei contribuiranno a dare un volto nuovo anche agli immobili per logistica?

I cambiamenti in atto nel nostro Paese e a livello mondiale sono sicuramente dei fattori con i quali bisogna fare i conti, non è possibile considerarli fenomeni locali e senza alcun impatto sulle nostre attività. Ad esempio il mondo del commercio sta attraversando una fase di grosso ripensamento, l'"e-commerce" non può essere considerato un fenomeno passeggero o con effetti limitati, ormai è a tutti gli effetti un nuovo canale di vendita assimilabile a quelli più tradizionali. Anche una sempre più forte presa di coscienza dell'impatto delle nostre azioni sul mondo futuro sta portando a ripensare i vecchi processi e metodi di produzione immobiliare, costringendo le aziende ad assumere un comportamento più etico e economicamente e socialmente sostenibile. Questi fattori, come altri, stanno facendo cambiare i processi distributivi e i modelli aziendali, attivando nuovi bisogni e nuove esigenze a livello immobiliare, creando i presupposti per la creazione di nuove piattaforme e la sostituzione di immobili obsoleti e non più funzionali con costruzioni più performanti e "socialmente" sostenibili.

Che fare – a parer suo – della tanta offerta di immobili obsoleti nel nostro Paese?

Questo è un tema molto spinoso e complesso. Sicuramente l'offerta di immobili obsoleti nel nostro Paese è abbondante e variegata, a volte è quasi imbarazzante. Nessuno possiede una bacchetta magica che possa risolvere questo problema; la soluzione, se c'è, passa attraverso una nuova presa di coscienza da parte di tutti, in primis da parte della classe politica, che questo problema va risolto assieme. Non è possibile considerarlo un problema di un proprietario immobiliare piuttosto che di un altro, di un sindaco o di un assessore all'urbanistica. L'abbassamento degli oneri al fine del risviluppo delle aree dismesse, la rigenerazione urbana coordinata a livello comunale, la creazione di partnership pubblico-privato, la perequazione sono solo alcuni dei punti sui quali basare una nuova stagione immobiliare in Italia, che parta dall'esistente e dalle reali necessità del mercato, dimenticando gli interessi personali e i

campanilismi.

Quali aree geografiche italiane meriterebbero una maggiore attenzione da parte degli investitori?

Purtroppo ad oggi l'interesse da parte degli investitori è focalizzato soprattutto su alcune città metropolitane quali Milano e Roma e, in maniera molto selettiva, su altre location del centro-nord Italia, che per varie ragioni è vista come un'area più facilmente comprensibile e nella quale è più semplice "fare business". Alcune aree molto interessanti sulla carta non vengono prese in considerazione a causa della mancanza di un track record e di una massa critica che le renda appetibili. Tra questa sicuramente possiamo annoverare Verona e in generale il Triveneto, obiettivo di investimento ad inizio 2000, ma poi abbandonata per mancanza di fiducia nello sviluppo dell'area, e la Toscana, sempre vista come una location molto interessante, ma troppo costosa. Un discorso a parte meritano alcune città del sud Italia (esempio Catania, Bari e Napoli) che sono riuscite ad attrarre capitale nel settore retail (esempio centri commerciali e retail park), ma che non sono mai riuscite a presentare un vero e proprio progetto coordinato di sviluppo di un polo logistico a supporto di tali attività.

a cura di Ornella Giola