

Boom nel mercato dei capannoni, il record in Lombardia dove si registra un +22,1%

L'ANNO D'ORO DI HOTEL, UFFICI E NEGOZI

Segno più nei tre comparti. In Italia non accadeva da 10 anni

DI FRANCO CANEVESIO

Il mercato non residenziale italiano, quello che comprende uffici, negozi, centri commerciali e hotel, è una delle piacevoli novità del mattone italiano. Con alle spalle un 2016 da record, il settore sta affrontando un 2017 in cui punta a ripetersi e, se possibile, a fare meglio. Lo conferma il Rapporto immobiliare non residenziale realizzato dall'Agenzia delle Entrate e da Assilea, l'Associazione nazionale delle società di leasing: per la prima volta da dieci anni, sottolinea il report, crescono contemporaneamente i tre comparti, ossia il terziario (+12,5%), il commerciale (+16,6%) e il produttivo (22,1%). Addirittura spicca il mercato dei capannoni che registra un +22,1%, con la Lombardia regione di punta visto che rappresenta, da sola, il 27% del segmento, più di un quarto del mercato nazionale. Ottima annata anche per i negozi, le cui compravendite sono aumentate del 15,1% mettendo in luce regioni come Emilia-Romagna, Veneto, Piemonte, Lazio, Puglia e Sicilia, tutte con quote di mercato comprese tra il 6,5% e il 10,5%. Nella prima parte di quest'anno è stato proprio il commerciale a fornire la migliore transazione: 330 milioni di euro per oltre 58 mila metri quadri nel Nord Italia.

OFFICE, MILANO SI CONFERMA AL TOP

Il comparto uffici è tornato a salire l'anno scorso con un +12,3% nelle transazioni dopo dieci anni di cali. «Il 2016 si è chiuso in maniera positiva per il mercato corporate italiano», confer-
ma a

Claudio Santucci, responsabile per l'Italia di Capital Market **Gabetti**, «con circa 9,1 miliardi di investimenti e un incremento del 17,6% rispetto al 2015. Ma il 2017 non sarà da meno: nei primi sei mesi sono stati investiti circa 5 miliardi di euro lasciando presagire una positiva conclusione d'anno».

Con alcune operazioni da chiudere entro fine 2017, infatti, si potrebbe addirittura arrivare a superare i

10 miliardi di euro. È proprio con gli uffici che, secondo gli esperti, si possono fare i migliori affari. Nei primi mesi

del 2017 sono già andati a segno due bei colpi: il portafoglio Fondo Cloe di Prelios sgr ha venduto 91 mila mq tra Milano, Roma e Bari a 300 milioni di euro, e l'ex sede lombarda di Luxottica, 12 mila mq, è stata ceduta a Hines per 100 milioni. «Nel primo semestre il mercato office a Milano e Roma ha mostrato una tendenza alla stabilizzazione, con un lieve calo attorno al 3,5% in termini di assorbimento rispetto allo stesso periodo del 2016», sottolinea Raimondo Cogotti, direttore Office Italia della divisione Agency Corporate di **Gabetti**. «A Milano, se nel primo trimestre dell'anno la zona di Porta Nuova si è confermata una delle più richieste, registrando le due transazioni di immobili cielo-terra più rilevanti, nel secondo trimestre circa il 30% della superficie assorbita ha riguardato la periferia e in particolare la zona Bicocca». A Roma si conferma invece l'attenzione verso la zona Eur, affiancata dalla periferia dove, nei primi tre mesi di quest'anno, fa notare Cogotti «è andata a conclusione un'importante transazione nella zona Fiumicino Corridor con oggetto un immobile di 15 mila mq in fase di completamento».

Se a Milano e Roma il business degli uffici continua a essere l'asset class privilegiata, in realtà è tutto il nostro Paese a fare gola ai grandi investitori istituzionali.

«L'Italia risulta una delle prime nazioni dove collocare grandi capitali», afferma Santucci. «Per questo stiamo assistendo alla corsa degli investitori all'acquisto di asset ben posizionati a Milano, per esempio, anche a fronte di una contrazione dei rendimenti, arrivati a toccare il 3%». L'importante è esserci, insomma, e poter sfruttare i rialzi attesi per i prossimi anni. Ma perché proprio a Milano? «Anche in questo primo semestre Milano si conferma la città più interessante nel panorama italiano, avendo saputo mettere mano al consolidamento urbanistico dedicato alle grandi aziende internazionali che la sta ponendo al passo con le altre città e capitali europee», spiega Cogotti. In parole povere, ha saputo dirottare le cubature dei grandi uffici portandole dal centro finanziario, antico e costituito perlopiù da abitazioni d'epoca, a un nuovo business centre, pronto ad accogliere le grandi multinazionali. Prova ne sia l'area di Bnp da 30 mila mq e quella di Unicredit da 60 mila mq assestate a Porta Nuova o il fatto che tra il decentramento di Generali, Allianz e Unicredit stesso si sono liberati 300 mila mq. Porta Nuova, dal canto suo, ha cambiato l'impatto sul territorio raccordando due zone come Brera e Isola, un'operazione che mancava all'Italia e che tuttora manca a città anche più blasonate. Più difficile la situazione a Roma dove i ritardi delle amministrazioni nel concedere i permessi respingono gli investitori. Non è un caso se, come fa notare **Gabetti**, il prime rate, cioè il canone più alto che si registra nel capoluogo lombardo nel segmento office quest'anno si è attestato a 520 euro/anno/mq, mentre a Roma è di 400, lo stesso del 2016. E mentre un ufficio in centro a Roma ha un rendimento del 5,7% a Milano il rendimento varia dal 4,75 fino al 7,5% dell'hinterland.

CENTRI COMMERCIALI, MEGLIO SE REGIONAL

Allargando il discorso ad altri comparti del non residenziale, si nota come spicchino, tra gli investimenti alternativi, gli hotel,



che nel primo trimestre 2017 sono arrivati a rappresentare circa il 12% del totale degli impieghi. In buona salute anche il mercato dei centri commerciali, meglio se sono regional, cioè più grandi, e in città secondarie rispetto a Milano e Roma. Città come Firenze, così turistica e posizionata lungo l'asse del Frecciarossa, per esempio. O come Bologna che ha scontato il fatto di aver avuto amministrazioni non propriamente lungimiranti. Più di recente ha vissuto una crisi da dopo terremoto che ha scoraggiato gli investitori, i quali però stanno tornando: almeno un'operazione con oggetto uffici potrebbe andare in porto entro fine anno. Ancora gettonate Verona, la Firenze del Nordest, con un'attrattiva turistica in crescita che si traduce in richieste di alberghi e negozi e Torino, un po' indietro anche se si sta trasformando da manifatturiero a terziario, come fece Milano vent'anni fa. «Un aiuto arriverà dallo sviluppo di nuovi grattacieli e nuovi palazzi, soprattutto in Piazza San Paolo», conclude Santucci. «E dalla complicità dell'alta velocità».

LE 10 MAGGIORI TRANSIZIONI IN ITALIA NEL PRIMO QUADRIMESTRE 2017

| Regione / Città | Asset | Tipologia | Dimensione (mq) | Prezzo (mln €) | Acquirente | Venditore |
|--------------------------------------|-------------------------|-------------|-----------------|----------------|---|--|
| Nord Italia | | Commerciale | 58.200 | 330,0 | Neptune Property Venture (JV Neinvert-TIAA) | IRUS European Retail Property Fund |
| Milano, Roma e Bari | Portafoglio Fondo Cloe | Direzione | 91.000 | 300,0 | Prelios SGR / Fondo AREEF 1 ITALY REIF (Ardian Real Estate) | Prelios SGR / Cloe Fondo Uffici |
| Lombardia | Ex sede Luxottica | Direzione | 12.000 | 100,0 | Hines Italy | Luxottica (Leonardo Del Vecchio) |
| Lombardia | | Direzione | 6.700 | 85,0 | Fabrica Immobiliare SGR | Idea Fimit SGR |
| Lombardia | Garage Traversi | Altro | 5.000 | 70,0 | Hayrish Italia / Fondo HIT1 | Banco Popolare Società Cooperativa |
| Lombardia | | Industriale | 25.500 | 67,5 | Fondo All Star (blackstone) - Kryalos SGR | Pirelli & C. Spa |
| Milano, Firenze, Roma, Pisa e Modena | Portafoglio Feltrinelli | Commerciale | 6.000 | 56,0 | COIMA SGR / Fondo Core I | Gruppo Feltrinelli |
| Lombardia | Store Upim | Commerciale | 3.750 | 55,0 | Meyer Bergman / Fondo MBERP III | Porta Rossa |
| Lombardia | | Direzione | 8.500 | 54,0 | JV con un investitore istituzionale straniero | IDeA Fimit SGR / Fondo Rho Immobiliare - Comparto Core |
| Roma, Pavia, Milano, Brescia | | Direzione | - | 52,0 | Investitore internazionale | NA |

Fonte: Nomisma



Claudio Santucci,
Capital Market Gabetti

Raimondo Cogotti,
Agency Corporate Gabetti