

ITALIA | INVESTIMENTI

Market Report

QUARTER 2 | 2018



ITALIA

Il volume del primo semestre, pari a 2,9 miliardi di Euro è in linea con la media dello stesso periodo del 2013-2016.



UFFICI

Degli 870 milioni di Euro investiti in uffici, soltanto 14 milioni di Euro sono stati investiti in tre città secondarie.



RETAIL

Il volume investito nel settore retail ha raggiunto quota 1,1 miliardi di Euro grazie al ritorno delle transazioni per i centri commerciali.



HOTEL

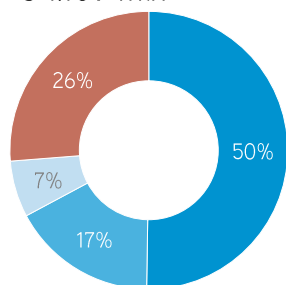
La Capitale attrae il 27% degli investimenti e si sta intensificando il numero di transazioni che interessano immobili direzionale da riconvertire.



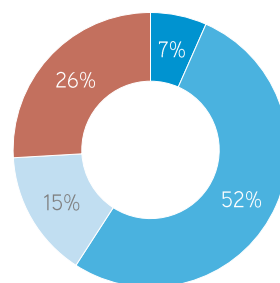
ALTRO

Soltanto 178 milioni di Euro sono stati transati e nel settore healthcare si registra una sola transazioni pari a circa 16 milioni di Euro in un portafoglio di tre RSA.

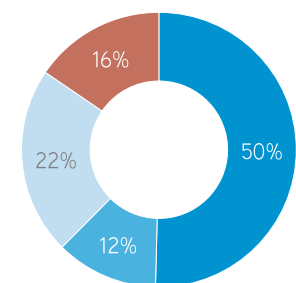
Nord Ovest
€ 1.109 mln



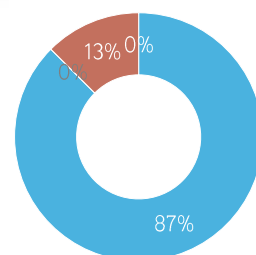
Nord Est
€ 189 mln



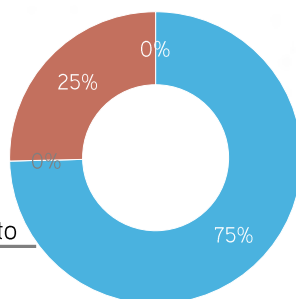
Centro
€ 600 mln



Sud e Isole
€ 370 mln



Portafoglio Misto
€ 583 mln



■ Uffici ■ Retail ■ Hotel ■ Altro

I risultati del 2017 avevano fatto sperare o piuttosto creato l'illusione che il mercato immobiliare italiano fosse diventato molto più attivo, avvicinandosi ai livelli degli altri paesi europei più maturi. In realtà, il volume del primo semestre, pari a 2,9 miliardi di Euro, ha riportato il mercato su dei livelli inferiori del 45% rispetto al 2017, ma in linea con la media dello stesso periodo del 2013-2016.

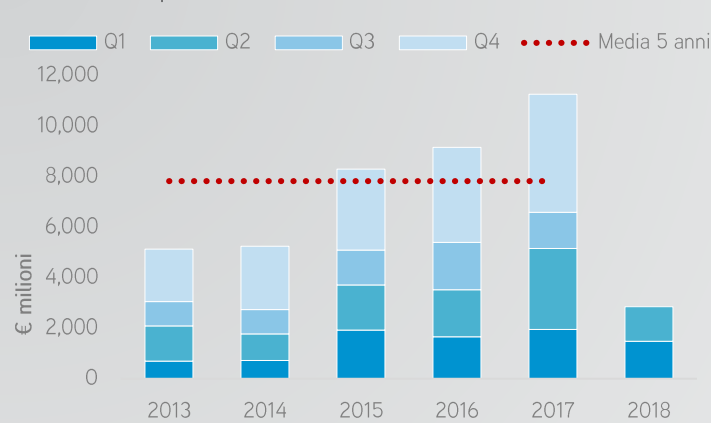
Tre aspetti possono essere evidenziati. La mancanza di prodotto continua a farsi sentire e le transazioni di *value-added* che vengono chiuse richiedono maggior tempo di valutazione e di negoziazione. La ripresa del mercato degli anni passati hanno spinto le aspettative dei venditori su livelli di prezzo che in certi casi rendono difficile, se non impossibile, finalizzare la transazione. L'incertezza, infine, sia politica (italiana e europea in generale) ma soprattutto finanziaria legata su cosa succederà dopo la fine del Quantitative Easing (QE) comincia a farsi sentire.

Nell'insieme, i vari settori hanno fatto registrare delle diminuzioni nei volumi investiti, soprattutto il ricettivo (-70%) e il direzionale (-64%). Queste due asset-class sono quelle dove la mancanza di prodotto si fa sentire maggiormente, soprattutto perché gli investitori stanno guardando con sempre più interesse operazioni *value-added* che richiedono maggior tempo di finalizzazione.

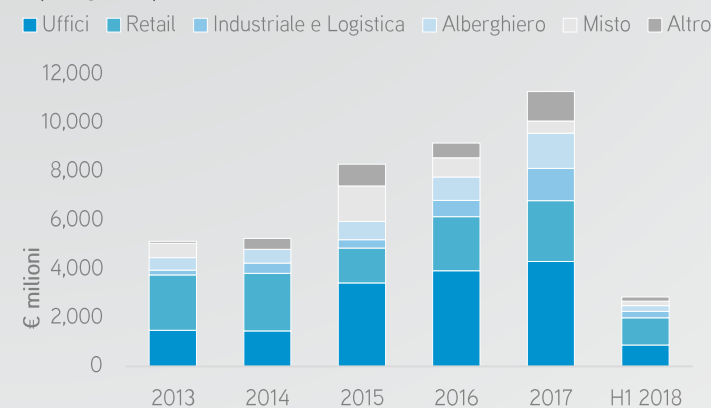
I due settori in crescita rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso sono invece la logistica (+29%) e il misto (+103%). Quest'ultimo ha subito l'influenza della transazione in Via Darwin a Milano, un asset per metà uffici e metà scuola. I risultati degli investimenti in logistica confermano l'interesse degli investitori per questo prodotto, soprattutto in un'ottica di sviluppo degli acquisti online. I dati per l'Italia, infatti, mostrano un trend in aumento negli ultimi anni e un ulteriore margine di crescita per i prossimi anni.

La pressione sui rendimenti *prime* rimane elevata, a causa della mancanza di prodotto. Da segnalare la transazione di un immobile in Via Agnello, comprato con un rendimento netto del 3,3%. Alcuni prodotti *value-added* sono stati messi sul mercato e la loro commercializzazione dovrebbe nei prossimi mesi confermare questi livelli di rendimento.

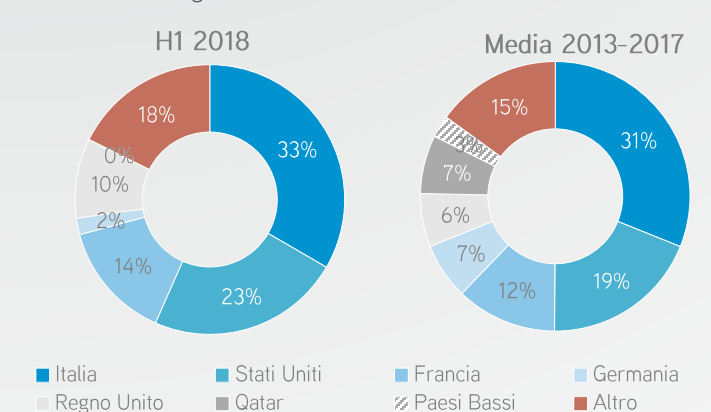
Investimenti per trimestre



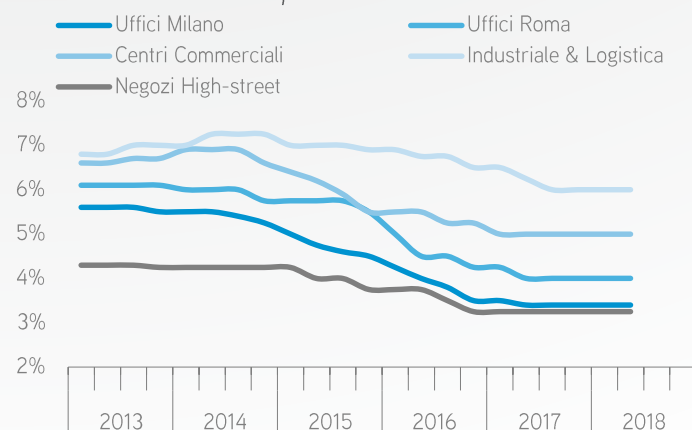
Tipologia di prodotto



Provenienza degli investitori



Rendimenti iniziali netti *prime*





La riduzione del volume degli investimenti in uffici, tornato sui livelli del 2013, è l'emblema della mancanza di prodotto nella quale si trova il mercato italiano. Questi asset, infatti, vengono principalmente transati nella piazza di Milano dove tuttavia gli immobili disponibili sul mercato sono limitati. Anche nella città di Roma, si riscontra una scarsità di prodotto adatto alle esigenze degli investitori, alla quale si somma una carenza di immobili sui quali poter creare delle operazioni *value-added*. Infine, il mercato della Capitale rimane ancora troppo dominato dagli operatori locali. Nel primo semestre, infatti, le due maggiori operazioni registrate sono state fatte dall'INAIL e da un operatore romano.

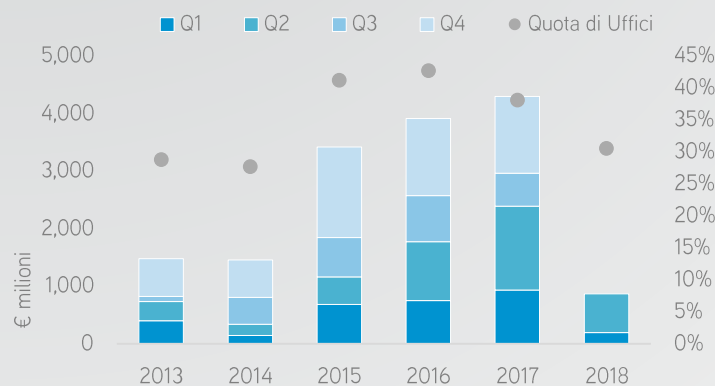
In merito alla situazione locativa degli asset compravenduti, gli investitori continuano a preferire i prodotti *core*, ossia completamente affittati, che permettono di assicurare un rendimento sicuro nel medio-lungo periodo. In questa prima metà dell'anno la quota di *value-added*, ossia di investimenti in immobili sfitti (o parzialmente sfitti) e quindi sui quali è necessario lavorare per valorizzarlo, è stata molto limitata.

In termini di distribuzione geografica, la distinzione tra i mercati principali, Milano e Roma, e il resto del paese è stata più marcata. Degli 870 milioni di Euro investiti in uffici, soltanto 14 milioni di Euro sono stati investiti in tre città secondarie; nello specifico a Bologna, Perugia e Trieste. La non concretizzazione di investimenti nelle città secondarie non permette l'emersione di mercati alternativi e complementari alle due città principali.

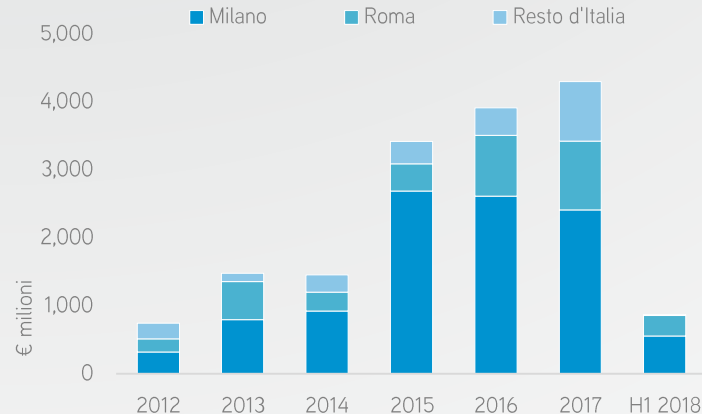
I rendimenti degli uffici sono stabili da ormai un anno, dopo aver raggiunto i loro livelli più bassi nel corso del 2017. Quanto detto sopra in maniera generale per i rendimenti si dovrebbe osservare anche per gli uffici per cui non sono attese ulteriori compressioni dei rendimenti, ma nemmeno l'inizio di una loro risalita. Pertanto, il resto del 2018 dovrebbe essere caratterizzato da una loro stabilità. Tuttavia, con un premio di rischio sceso sotto ai 100 punti base, la fine vicina del QE della BCE e le incertezze legate alla politica economica del nuovo governo, i rendimenti immobiliari non dovrebbero ridursi ulteriormente ma potrebbero aumentare. Questa inversione di tendenza, però, non dovrebbe registrarsi nel 2018 ma si dovrà forse attendere il 2019.



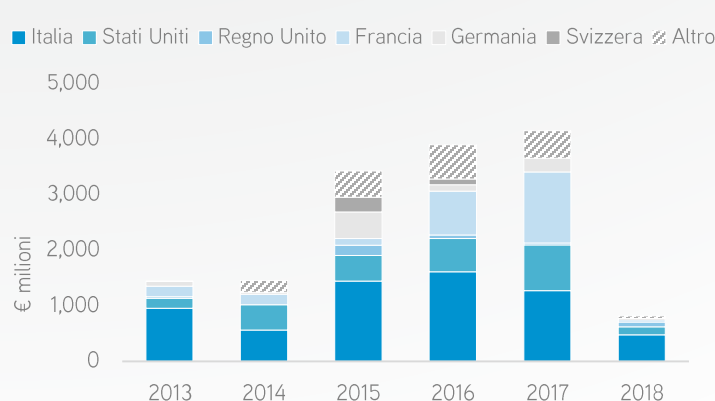
Situazione locativa e % sul totale degli investimenti



Distribuzione per principali mercati



Provenienza degli investitori



FOCUS RETAIL



H1 2018

Nel corso del primo semestre 2018, il volume investito nel settore retail ha raggiunto quota 1,1 miliardi di Euro, pari al 40% del totale investito. Questo risultato è stato principalmente raggiunto grazie al ritorno delle transazioni per i centri commerciali che in sei mesi hanno già eguagliato il livello annuo del 2017, ma anche dei due precedenti.

Nel corso del triennio 2015-2017, gli investimenti in retail erano scesi al 20% del volume investito e l'interesse degli investitori si era rivolto verso altre tipologie di prodotti, diverse dai centri commerciali. Nello specifico, nel 2016 gli investitori avevano acquistato prodotti fuori dai centri cittadini che non fossero centri commerciali, come per esempio i retail park e gli outlet, mentre nel 2017 è stato l'high-street il settore più trainante.

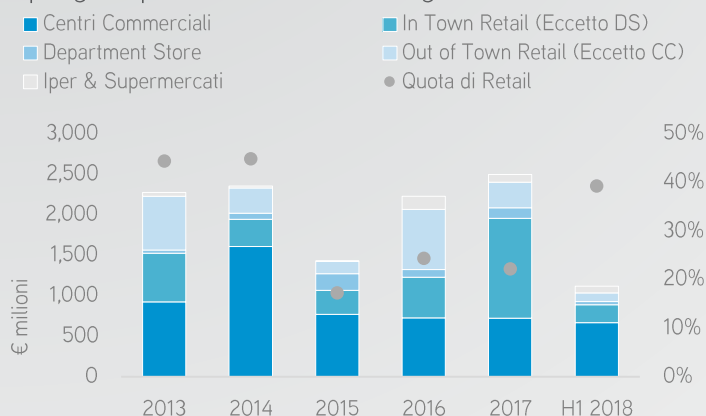
Al di là dei centri commerciali, è da segnalare la transazione di un portafoglio composto da due asset a Milano e Roma comprato dal fondo Nexus 2 gestito da Amundi per 210 milioni di Euro.

Una delle caratteristiche dell'investimento nel prodotto retail, rispetto ad altre asset class, è quella di avere una diffusione in tutto lo stivale. Dall'inizio dell'anno la transazione più importante è stata registrata in Sicilia; si tratta del Centro Sicilia vicino Catania, comprato da GWM per un valore di circa 145 milioni di Euro. Nel corso del semestre, inoltre, si sono registrate anche importanti transazioni di portafogli, come per esempio le sei gallerie commerciali vendute da Balckstone a Partners Group.

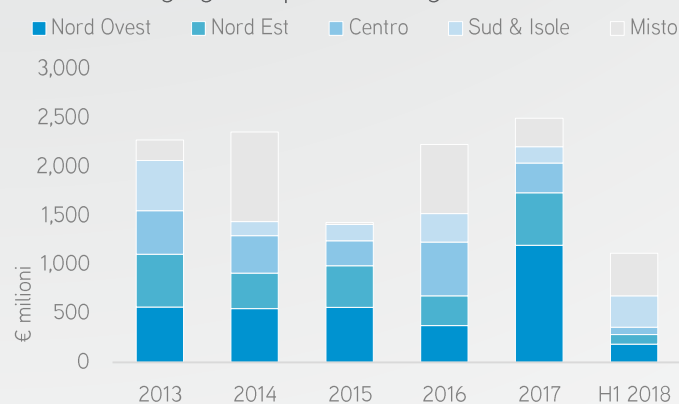
Analizzando la provenienza degli investitori si osserva come il mercato retail rimanga molto internazionale. Gli operatori stranieri, infatti, continuano a guardare questo prodotto, soprattutto per quanto riguarda i centri commerciali. L'apertura del mercato, elemento che si osservava anche prima della crisi del 2012, perdura e conferma che questa asset class rimane forse quella più matura del mercato italiano.



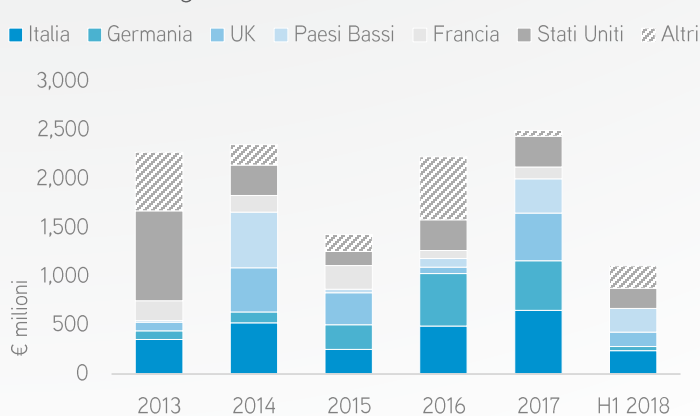
Tipologia di prodotto e % sul totale degli investimenti



Distribuzione geografica per macro regioni



Provenienza degli investitori



L'inizio dell'anno per gli investimenti in hotel è stato in linea con quanto successo a livello generale per il mercato italiano, ossia di riduzione del volume delle transazioni che ha raggiunto nel corso del primo semestre 233 milioni di Euro, pari all'8% del mercato.

Guardando alle singole transazioni, le due più interessanti sono state chiuse nella città di Roma. La prima è la vendita del futuro hotel "La Lama" all'Eur che si trova allo stato di shell and core. Il nuovo proprietario, Icarus, dovrebbe quindi procedere con la conclusione dei lavori e l'apertura di questo nuovo hotel che andrà a completare lo sviluppo della nuova nuvola. Il secondo è la vendita (in seguito alla sua apertura) del primo Meininger Hotel in zona Termini, che si inserisce prepotentemente nel segmento economy.

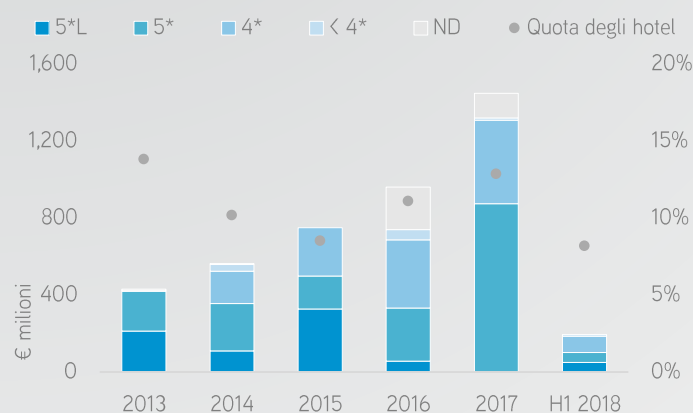
In generale, guardando alla distribuzione geografica degli investimenti alberghieri emerge l'importanza del mercato romano. In media, la Capitale attrae il 27% degli investimenti. Negli ultimi anni, in particolare, sono andati aumentando gli investimenti su immobili a destinazione d'uso ricettiva e anche il volume degli investimenti registrato in questo inizio d'anno sembra confermare questo trend.

Ma se può dirsi confermato l'interesse per il settore alberghiero, ciò che con il passare degli anni si sta modificando è il tipo di immobile che attrae l'interesse degli investitori. Dopo aver investito su hotel esistenti, negli anni più recenti, invece, si sta intensificando il numero di transazioni che interessano immobili attualmente ad uso direzionale con l'intenzione di convertirli in strutture ricettive. L'andamento incerto del mercato degli uffici, infatti, rende più interessante valutare e realizzare delle operazioni di riconversione, in quanto – soprattutto nel centro storico della città – la domanda di nuovi hotel è maggiore rispetto a quella degli uffici.

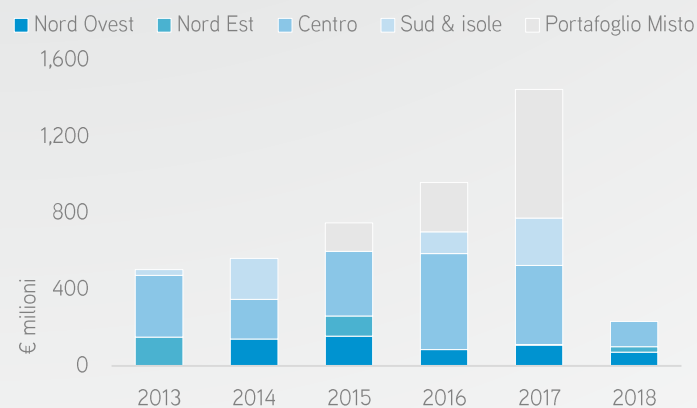
Con la diffusione di interesse per i boutique hotel, inoltre, stanno aumentando operazioni di riconversione di immobili di più piccole dimensioni. Nella maggior parte dei casi si tratta di operazioni che intendono inserirsi nei segmenti di più alto livello, andando a rispondere a una domanda crescente per questo tipo di strutture.



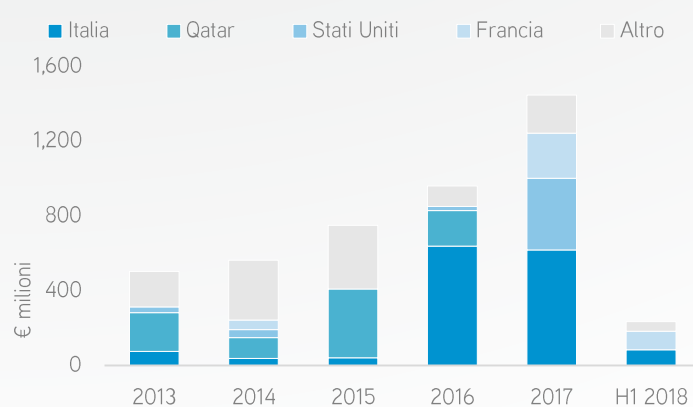
Tipologia di prodotto e % sul totale degli investimenti



Distribuzione geografica per macro regioni



Provenienza degli investitori



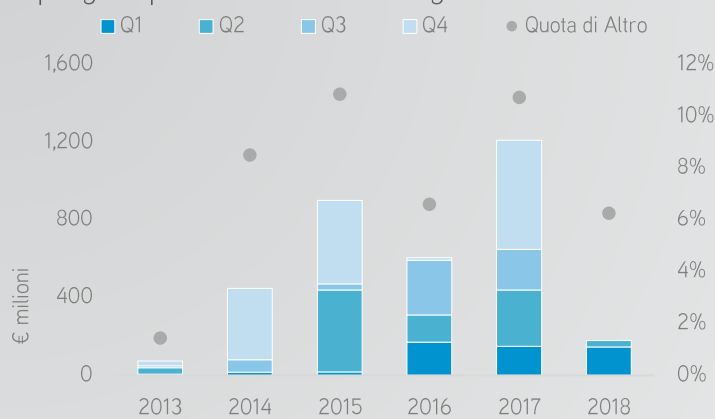
L'inizio dell'anno per gli investimenti nel settore residuo o altro è stato in linea con quanto successo a livello generale per il mercato italiano, ossia di riduzione del volume delle transazioni che ha raggiunto nel corso del primo semestre soltanto 178 milioni di Euro, pari all'6% del mercato.

Limitando l'analisi soltanto al settore healthcare si registra una sola transazioni pari a circa 16 milioni di Euro relativa a un portafoglio di tre RSA. In realtà, questa è la seconda parte di un portafoglio transato a dicembre 2017.

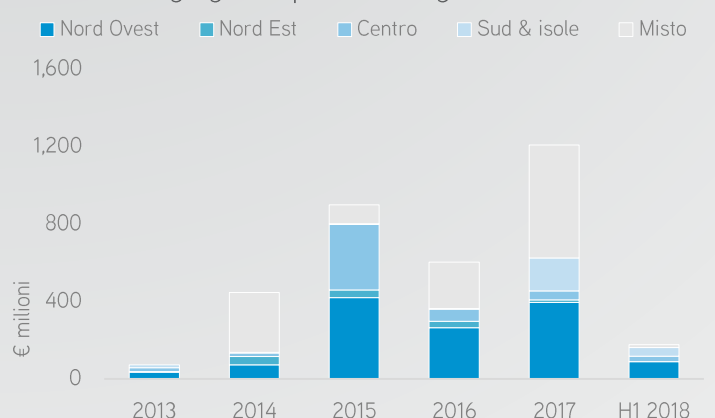
Il settore riscontra a parole grande interesse da parte delle Sgr pronte a lanciare dei nuovi fondi. Tuttavia, la ricerca di prodotto è difficile e complicata in quanto spesso sono delle transazioni di sale&leaseback che bisogna mettere in piedi, trovando l'accordo con il gestore che spesso non è abituato a discutere e trattare con investitori istituzionali e, soprattutto, stranieri. Queste operazioni richiedono quindi molto tempo per essere finalizzate.

In questo semestre però, la transazione più significativa come single asset è relativa ad uno student housing nel Centro Italia; questa asset class sta, sempre più, diventando oggetto di interesse da parte di investitori istituzionale, che potrebbe aprire nuovi scenari al mercato nazionale degli investimenti.

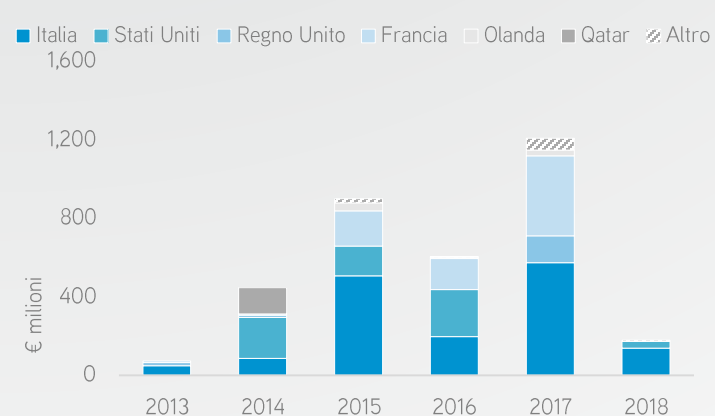
Tipologia di prodotto e % sul totale degli investimenti



Distribuzione geografica per macro regioni



Provenienza degli investitori



Ipotesi progettuale di uno studentato in Centro Italia





Accelerating success.



15.400

Professionisti



€2,4B

Ricavi



170mil

Superficie gestita in mq



69

Paesi



68.000

Transazioni



€103B

Valori di transazione

Dati basati sui risultati del 2017

PER MAGGIORI INFORMAZIONI

Simone Roberti – Head of Research
simone.roberti@colliers.it

Stefania Muzio – Market Research
stefania.muzio@colliers.it

Colliers International Italia SpA
Via Durini, 4
20122 Milano
Tel. +39 02 6716 0201

Copyright © 2018 Colliers International.

Le informazioni contenute all'interno del presente documento, redatto da Colliers International, hanno finalità esclusivamente illustrative e possono essere soggette a cambiamenti senza preavviso. Le valutazioni di ogni soggetto interessato alle informazioni dovranno, necessariamente, fare affidamento su studi ed indagini propri o di consulenti qualificati. Colliers International dovrà pertanto essere considerata espressamente esente da ogni responsabilità, per qualsiasi danno, anche potenzialmente derivabile dall'interpretazione o dall'affidamento fatto al contenuto del presente documento. I contenuti del presente documento sono di proprietà di Colliers International e, pertanto, sono protetti dai diritti di proprietà intellettuale, in conformità alla normativa vigente che tutela la proprietà intellettuale ed il diritto d'autore.

www.colliers.com/it-it/italy

