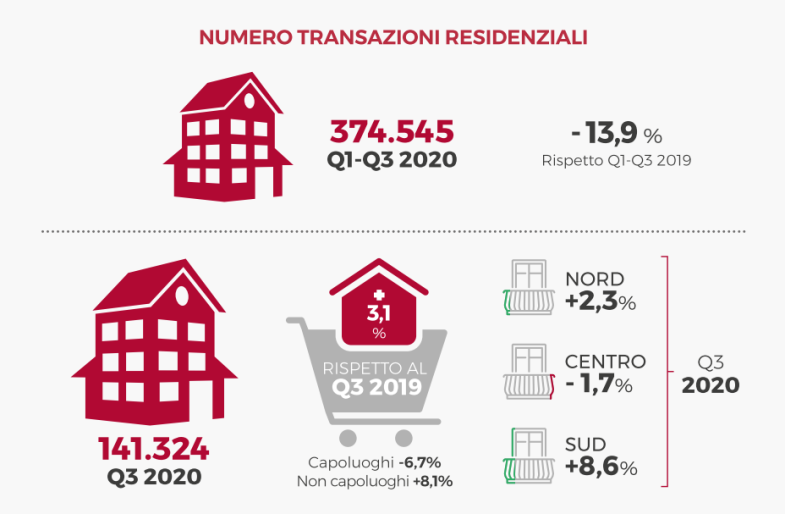
**UFFICIO STUDI GABETTI e PATRIGEST  
REAL ESTATE: IL PUNTO SETTORE PER SETTORE   
NELL’ERA DELLA PANDEMIA**

* *Il residenziale, che nel terzo trimestre 2020 ha segnato un’inversione di tendenza positiva (+3,1%), ha dimostrato di essere il settore più resiliente.*
* *Logistica è il settore emergente, grazie all’accelerazione data all’e-commerce dalla pandemia.*
* *Gli uffici, nonostante il sensibile calo dell’assorbimento, restano l’asset class preferito dagli investitori, mentre il retail, deve necessariamente scommettere sull’omnicanalità.*
* *L’alberghiero, il cui futuro potrà beneficiare della diffusione smart working, potrà puntare sulla riconversione di spazi e la contaminazione tra business e leisure.*

L’Ufficio Studi Gabetti e Patrigest, - società di consulenza del Gruppo Gabetti specializzata in Valuation & Advisory per la gestione del patrimonio immobiliare - hanno elaborato uno studio che fa il punto su quanto accaduto nel mondo del real estate, settore per settore, nei primi 9 mesi dell’anno. Il report analizza anche gli impatti e i trend futuri nei comparti residenziale, uffici, retail, alberghiero e logistico.

**SETTORE RESIDENZIALE**

**KEY DATA**

Nei primi 9 mesi del 2020, secondo i dati dell’Agenzia delle Entrate, si sono realizzate **374.545 transazioni residenziali**, **-13,9%** rispetto allo stesso periodo del 2019. Il terzo trimestre, con una variazione del +3,1%, ha segnato un’inversione di tendenza rispetto ai 2 trimestri precedenti, che avevano risentito maggiormente dell’impatto dell’emergenza sanitaria e del lockdown. A crescere sono stati soprattutto i comuni non capoluogo, +8,1%, a fronte di un calo complessivo per i comuni capoluogo (-6,7%).

Secondo le rilevazioni operate presso le agenzie del network (Gabetti, Prefessionecasa e Grimaldi), nei primi 9 mesi del 2020 nelle grandi città si è registrata una variazione dei **prezzi** intorno al **-1,1%**, rispetto al 2019. I **tempi** di vendita sono rimasti stabili su una media di **4,5 mesi**, così come gli **sconti** in sede di chiusura delle trattative intorno al **12%.**

**PREVISIONI**

Per la chiusura del 2020 si stima una lieve flessione dei prezzi solamente per le zone periferiche o per gli asset che per tipologia e dimensione non incontrano l’attuale domanda abitativa, in un contesto di compravendite che potrebbe calare nell’ordine del 15-20%.

Il Decreto Rilancio di maggio 2020 ha aperto importanti opportunità di sviluppo per il settore immobiliare che si concretizzeranno soprattutto nel 2021, grazie all’innalzamento delle detrazioni fiscali al 110% per specifici interventi di efficientamento energetico, antisismici, installazione di impianti fotovoltaici, nonché delle infrastrutture per la ricarica di veicoli elettrici negli edifici.

**NUOVI TREND DELLA DOMANDA**

* **Casa polifunzionale**, di dimensioni più ampie e spazi modulabili anche per lo smart working
* **Spazio esterno,** terrazzo o giardino, inteso come sfogo dell’abitazione stessa
* **Servizi condominiali,** quali box locker, palestra, sale multifunzionali.
* **Maggiore utilizzo/acquisto di seconde case** grazie al ricorso allo smart working (presumibile anche dopo l’emergenza) e all’accresciuta propensione a trascorrere periodi di villeggiatura in una propria abitazione.

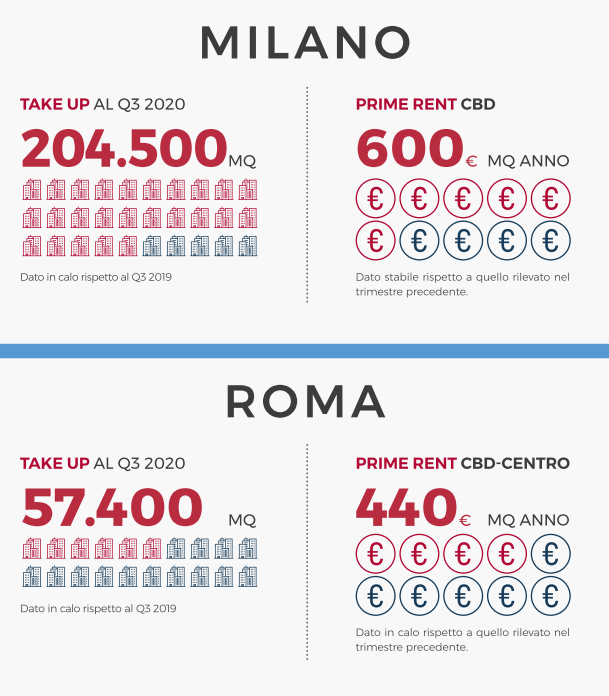
**IMPATTO AMBITO VALUTAZIONI**

Il fenomeno della contrazione dei valori caratterizzerà nell’immediato soprattutto casi specifici (prodotti usati o non aderenti alla domanda), in situazioni distressed o in zone periferiche per prodotti che già presentavano una bassa liquidità. In generale per gli appartamenti di buon livello qualitativo o prodotti nuovi, nelle medie e grandi città si avrà una contrazione degli assorbimenti ma non dei valori, a meno che il perdurare della discesa delle transazioni non diventi sistemica.

**SETTORE UFFICI**

**KEY DATA**

Nei primi 9 mesi dell’anno l’assorbimento stimato per **Milano** è stato di circa **204.500 mq** (considerando i principali operatori e una quota frammentata tra operatori minori), mentre a **Roma** è stato di circa **57.400 mq,** con un sensibile calo rispetto allo stesso periodo del 2019**.** Lo stock a disposizione trova al momento difficile locazione, mentre diversi locatari hanno chiesto, o stanno chiedendo, la rinegoziazione dei canoni. Sul fronte **investimenti** capital market, il settore uffici si conferma in testa alle preferenze e ha pesato per il 45% del totale pari a **2,4 miliardi di euro.** In questo periodo sono state perfezionate alcune vendite rilevanti:

A Milano il Bodio Center, per un valore di 220 milioni di euro, l’immobile di Crédit Agricole, per 140 milioni di euro e il portafoglio uffici Kryalos, che comprende Palazzo Mellerio e Piazza Velasca 7/9 per 87 milioni di euro. A Roma si segnala la transazione di via dell’Arte 25 per un valore intorno ai 200 milioni di euro; infine il portafoglio del Fondo Core Multiutilities, distribuito tra Torino, Genova, Parma e Reggio Emilia, intorno ai 100 milioni di euro.

**Investimenti capital market Q1-Q3 2020: 2,4 mld €**

**Numero Transazioni Normalizzate (NTN) uffici:**

**Q1-Q3 2020: 5.699 (-19,3%)**

**Q3 2020: -7,1%**

**PREVISIONI**

Alla luce dei dati attuali non si prevede una sostanziale tendenza al ribasso dei canoni di locazione e dei prezzi nelle compravendite. Piuttosto in tema di affitti, i locatari trattano con i landlord per ottenere un pacchetto di riduzioni/facilitazioni, con un maggior ricorso allo step rent, mantenendo però intatto il canone a regime.

A fronte di difficoltà economiche da parte delle aziende, potrebbero verificarsi situazioni di morosità o inesigibilità dei canoni; in alcuni casi inoltre, il ricorso allo smart working potrebbe diventare permanente per alcune attività, con un conseguente minore utilizzo degli spazi a uso ufficio e disdetta dei contratti di locazione, facendo così aumentare il tasso di sfitto. In diverse situazioni, a fronte di una modifica temporanea del canone a ribasso, può essere richiesto da parte delle proprietà un allungamento della durata contrattuale.

**NUOVI TREND**

* Cambierà la modalità di **progettazione, distribuzione e fruizione degli spazi interni**, come conseguenza della forte accelerazione data allo smartworking.
* È prevedibile l’adozione di una maggiore distanza tra le postazioni di lavoro che, in parte, riassorbirà la superficie complessiva presumibilmente ridotta per l’utilizzo dell’home working.
* Verrà sempre meno il concetto di scrivania propria, mentre crescerà quello di desk condiviso.

**IMPATTO AMBITO VALUTAZIONI**

Ad eccezione di alcuni casi specifici, gli ERV (canone unitario di mercato euro/mq/anno) sembrano tenere, anche se i rendimenti potranno avere, soprattutto per alcuni asset e per alcune zone geografiche, delle leggere decompressioni, dovute prevalentemente alla percezione di incertezza da parte degli investitori. È presumibile che gli asset core o con contratti long-term blindati manterranno valori e rendimenti costanti, essendo sicuramente più resilienti di altre categorie.

**SETTORE RETAIL**

**KEY DATA**

Se da un lato l’emergenza sanitaria e il lockdown hanno impattato in modo significativo sul retail, dall’altro si è registrato un aumento della **domanda verso la GDO** **di servizi integrati con la logistica**. Guardando agli investimenti, i primi nove mesi del 2020 hanno registrato un volume d’investimento pari a **890 milioni di euro** (17% del totale investito). A ciò hanno contribuito transazioni di centri commerciali e in gran parte un’operazione chiusa da Unicredit tramite l’acquisizione del 32,5% del capitale di La Villata S.p.A, società immobiliare controllata da Esselunga S.p.A.

**Volume di investimenti capital market settore retail Q1-Q3 2020: 890 milioni di euro**

**Numero Transazioni Normalizzate (NTN) Negozi e Laboratori:**

**Q1-Q3 2020: 17.380 (-21,5%); Q3 2020: 6.447 (-5,5%)**

**PREVISIONI**

Dal punto di vista degli investimenti retail, soprattutto esteri, possiamo prevedere una contrazione dovuta all’incertezza del momento, con un aumento del costo dell’equity e dello spread. Nelle situazioni già critiche prima del Covid-19 potremmo assistere, nel breve periodo, alla razionalizzazione delle reti di vendita, ricerca di nuova identità, format fisici da ridimensionare o ampliare, riposizionamenti, acquisizioni, fusioni e chiusure. Potrebbero verificarsi ricadute occupazionali, ma anche crearsi altre opportunità lavorative: costruire ora una visione realistica e ottimistica del futuro aiuta a essere pronti per la ripartenza**.**

**NUOVI TREND**

Il Covid e l’emergenza sanitaria hanno di fatto **accelerato tendenze già in atto**, a partire dalla **modalità omnichannel**, con una forte **interazione tra online e offline** **e l’innovazione** in primo piano.

* Cambiamenti nella **shopping experience** con maggiore ricorso alle tecnologie (per esempio i camerini interattivi) e maggiore attenzione agli aspetti igienico-sanitari.
* Maggior adozione delle **modalità cashless** da parte dei retailer per evitare code e rendere più piacevole e anche sicuro lo shopping.
* Maggiore sviluppo di **App** di retailer e catene per gli acquisti e la spesa online.
* **Rinnovo del vending** basato sui distributori automatici ampliato e distribuito territorialmente.

**IMPATTO AMBITO VALUTAZIONI**

Si prevede una contrazione degli ERV soprattutto nel medio periodo, legati alla parte variabile del fatturato che ha visto forti riduzioni. Il valore sarà inoltre impattato da un maggiore costo dell’equity e da un incremento sui costi operativi dovuti per esempio agli adeguamenti e alle sanificazioni.

**SETTORE HOTEL**

**KEY DATA**

Per gli alberghi italiani, il 2020 era iniziato nel migliore dei modi con un aumento delle presenze (+3,8% straniere e +4,8% italiane) a gennaio rispetto al 2019 (dati Federalberghi). A febbraio però, causa Covid-19, si è registrata una prima flessione, fino al blocco del mercato in aprile. All’inizio dell’estate, Federalberghi ha reso noto che solo il 40% degli alberghi italiani era aperto, percentuale che è poi sostanzialmente raddoppiata tra luglio e agosto, ma il restante 20%, ubicato soprattutto nelle città, non ha riaperto fino a settembre e molti sono rimasti definitivamente chiusi.

Gli **investimenti** sono stati di circa **680 milioni** di euro nei primi 9 mesi dell’anno. Tra le transazioni principali registrate nei primi tre trimestri del 2020 si rilevano l’hotel 5 stelle lusso Bauer di Venezia, passato a Signa Group, e la cessione da parte di Värde Partners a Covivio del portafoglio di 4 hotel di fascia alta operanti sotto il marchio The Dedica Anthology.

**Q1-Q3 2020**

**Volume di investimenti capital market settore alberghiero: 680 milioni di euro**



**PREVISIONI**

Il centro studi di Federalberghi stima per il 2020 un **calo delle presenze** complessivo del 56,1%, ovvero circa 245 milioni di presenze totali (-74% non residenti e -37,9% italiani). Per i prossimi 2/4 anni gli esperti internazionali prevedono una crescita progressiva con un ritorno ai risultati conseguiti nel 2019, anche se la variabile tempo dipenderà dalla diffusione del vaccino. Dal 2024/2025 in poi è ragionevole pensare che, se non interverranno altri fattori dirompenti, i flussi turistici riprenderanno la loro naturale evoluzione.

Tra le **opportunità** per il futuro si segnalano: la maggiore domanda di spazi per smart working, l’uso diurno dell’hotel, una maggiore domanda infrasettimanale e in bassa stagione, la contaminazione tra business e leisure, turismo della terza età e medicale, la riconversione di spazi vuoti/cambio di destinazione d’uso.

**NUOVI TREND**

**L’albergo del futuro** dovrà essere uno **spazio liquido, poliedrico, ipertecnologico ed ecosostenibile,** capace di trasformarsi rinnovando contenuti e funzionalità per generare nuovo valore sociale ed economico.

• Spazi e servizi per lo **smart working**.

• **Spazi sociali** ideali per rilassarsi o incontrare altre persone.

• Zone per il **relax psico-fisico**.

• **Spazi polifunzionali** trasformabili per eventi.

• Bar e ristoranti con **un’offerta variegata h24**.

• Servizi per il **tempo libero** e per lo sport.



**IMPATTO AMBITO VALUTAZIONI**

L’eventuale perdurare dell’emergenza sanitaria e il conseguente ridotto numero di spostamenti per lavoro potrebbe causare una minore domanda verso i business hotel di grandi dimensioni. Da parte degli investitori, ciò potrebbe determinare un’aspettativa di maggiori rendimenti per queste asset class, a compensazione della maggiore rischiosità dettata dal momento. In generale, gli investimenti non ripartiranno nell’immediato e, a parte alcune operazioni speculative e per tipologie meno resilienti, si assisterà a un decremento dei fatturati e dei conseguenti canoni soprattutto per la parte variabile, un aumento del costo dell’equity e una difficoltà di accesso al debito. Sicuramente le strutture meno vulnerabili sono state, nella passata stagione, quelle in mercati suburbani e piccoli centri abitati in zone turistiche, in alcune regioni del Sud e in alcune località di montagna.

Il blocco degli impianti sciistici e la limitazione degli spostamenti tra regioni avrà nella imminente stagione invernale un impatto rilevante. Sul medio – lungo periodo, il settore dovrebbe lentamente riprendersi dalla situazione di criticità, con graduale risalita prima per le strutture ricettive locali e solo a fine 2021 per le strutture business e leisure di caratura internazionale.

**SETTORE LOGISTICA**

**KEY DATA**

Il mercato della logistica ha rilevato, nei primi nove mesi del 2020, investimenti per un totale pari a circa **670 milioni di euro**. Si segnalano in particolare 4 asset logistici last-mile, con una GLA complessiva di circa 58.000 mq, acquistati da Kryalos in Toscana attraverso il Fondo Aphrodite, il Polo di Trecate (162.000 mq) acquisito da DWS (Gruppo Deutsche Bank) e gli immobili logistici di Chiari e Vigasio passati entrambi a Nuveen Real Estate per 80 milioni di euro.

Relativamente all’impatto dell’emergenza, nonostante un rallentamento iniziale nelle dinamiche di stoccaggio dei prodotti legato al lockdown di marzo e aprile, le attività logistiche hanno avuto un **ruolo di grande importanza** soprattutto nell’assicurare una continuità di rifornimento di beni di ogni categoria, a fronte dell’incremento esponenziale di **acquisti online**.

Secondo i dati dell’Osservatorio Contract Logistics “Gino Marchet”, il fatturato delle aziende italiane di logistica conto terzi è stato pari a 86 miliardi di euro nel 2019, +0,8% rispetto al 2018. Per il 2020, la stima è di 77,8 miliardi (-9,3% rispetto al 2019).

**Volume di investimenti capital market settore logistica Q1-Q3 2020: 670 milioni di euro**

**Stima Fatturato Contract Logistics: 77,8 miliardi di € nel 2020, -9,3% rispetto al 2019**

**PREVISIONI**

Si prevede che l’asset class logistico possa essere in futuro sempre più nel radar degli investitori. A livello di investimenti, anche nel 2021 il settore della logistica potrà beneficiare di un ulteriore sviluppo dovuto a una domanda di spazi in continua evoluzione e crescita.

**NUOVI TREND**

* **Realizzazione/ristrutturazione** di immobili performanti, tecnologicamente avanzati, rispondenti alle normative internazionali e ambientali, adatti a una **Logistica 4.0**.
* Localizzazioni in **parchi industriali e/o logistici** che, rispetto a una soluzione singola, possono godere di maggiori servizi in termini di security, generazioni di energia, controllo accessi, facilities, raccordi ferroviari (nel caso di interporti), anche per flessibilità di spazi e manodopera.
* **Last Mile:** presenza di una rete capillare di distribuzione in prossimità delle principali aree urbane italiane, come strategia localizzativa integrata.
* Scelte organizzative e di progettazione dei magazzini legate **all’omnicanalità e all’automazione**, oltre al distanziamento di sicurezza.

**IMPATTO AMBITO VALUTAZIONI**

La logistica è il settore che meglio ha attutito il rallentamento delle attività dovute alla chiusura e in alcuni casi ha visto un incremento dei volumi di fatturato. Ne consegue un vivace e costante interesse da parte degli investitori, con una remota possibilità di contrazione dei canoni, salvo casi specifici e locali o immobili vetusti, e una continua spinta verso la creazione di prodotto di elevata qualità e un’aspettativa di rendimento costante.

**IL GRUPPO GABETTI**

Gabetti Property Solutions, attraverso le diverse linee di business delle società controllate, eroga servizi per l’intero sistema immobiliare, offrendo consulenza integrata per soddisfare esigenze e aspettative di privati, aziende e operatori istituzionali. Proprio dall’integrazione e dalla sinergia di tutti i servizi, emerge il valore aggiunto del gruppo: un modello unico rispetto ai competitor. Il sistema organizzativo di Gabetti Property Solutions consente l’integrazione e il coordinamento delle competenze specifiche di ciascuna società del Gruppo nell’ambito delle seguenti aree: Consulenza, Valorizzazione, Gestione, Intermediazione, Mediazione Creditizia e Assicurativa e Riqualificazione.

**PATRIGEST**

Patrigest, società del Gruppo Gabetti, offre da oltre trent’anni un servizio di valutazione e consulenza strategica finalizzato all’approfondita conoscenza del patrimonio immobiliare. In un mercato immobiliare in continua evoluzione, l’obiettivo è quello di esprimere in maniera puntuale i driver utili alle scelte strategiche dei nostri clienti. Propone una consulenza indipendente, informata e pratica sullo studio dei nuovi mercati e su qualsiasi tematica in ambito immobiliare