

Il Settimanale
del Real Estate
e dell' Asset
Management

Anno IV - 2021
Numero 314
17 - 23 luglio

REVIEW

WEB EDITION

OFER ARBIB

Antirion Sgr

L'immobiliare è ripartito

VIDEO

Scalo Romana:
Presentati
Masterplan e
progetto Villaggio
Olimpico (Video)

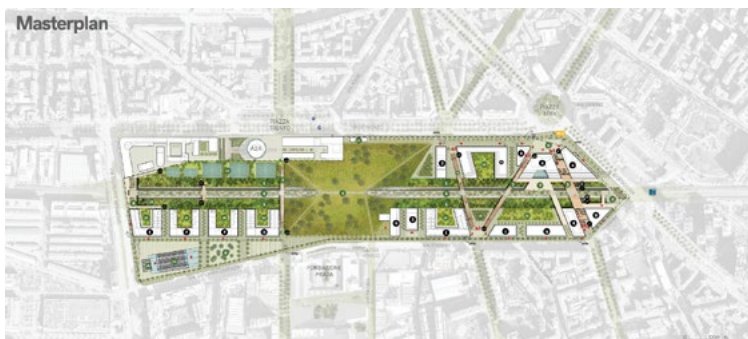
VIDEO

Nomisma: Occorre
concretezza perché
il dinamismo non
si tramuti in bolla
(Video)

Sommario

Arbib (Antirion Sgr): L'immobiliare è ripartito

Logistica, living, retail e hospitality. Il Covid ha impattato su tutto il mercato immobiliare accelerando e affermando nuovi trend. Oggi il real estate italiano guarda al futuro con ottimismo. Cosa possiamo aspettarci dal settore per il 2021? Ne abbiamo parlato con Ofer Arbib, amministratore delegato di Antirion Sgr.



Scalo Romana: Presentati Masterplan e progetto Villaggio Olimpico (Video)

Il Fondo di investimento immobiliare Porta Romana, sottoscritto da Covivio, Prada Holding e Coima, ha presentato l'aggiornamento del Masterplan dello scalo e il progetto del Villaggio Olimpico 2026.

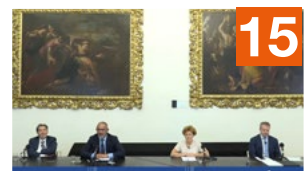
C&W: Shopping, i clienti tornano nei centri commerciali



Le famiglie, dopo oltre un anno di pandemia, confermano la fiducia nei centri commerciali di riferimento. Le restrizioni agli spostamenti, oltre alle chiusure forzate soprattutto nei weekend, hanno tenuto lontano dai centri una buona parte di clienti che ora tornerà a spendere.



Nomisma: Occorre concretezza perché il dinamismo non si tramuti in bolla (Video)



Sono molte le famiglie italiane che, dopo la seconda ondata pandemica, hanno manifestato l'esigenza di un upgrading della propria condizione abitativa. Oggi predomina il portato fiduciario di una manifestazione di interesse tanto diffusa quanto in taluni casi inconsapevole dell'effettiva sostenibilità.

21 In breve

MONITORIMMOBILIARE
Italian Real Estate News Il più letto in Italia

MONITORISPARMIO
Italian Asset Management News

REVIEW

WEB EDITION

Il Settimanale del Real Estate
e dell'Asset Management

Anno IV - 2021
Numero 314
17 - 23 luglio

© Giornalisti Associati Srl
www.monitorimmobiliare.it - www.monitorisparmio.it
Registrazione 11-11-11
n° 546 Tribunale di Milano

Direttore responsabile
Maurizio Cannone

Fabio Basanisi
Eleonora Iarrobino

Seguici su:



Contatti
Piazza Santa Maria Beltrade, 1 (Duomo)
20123 Milano
Tel: +39 0236752546
E-mail: info@monitorimmobiliare.it

Pubblicità
E-mail: eventi@monitorimmobiliare.it

E' proibita la riproduzione di tutto o parte del contenuto
senza l'autorizzazione dell'Editore
Copyright
© Giornalisti Associati Srl
Tutti i diritti riservati



**Arbib, Antirion Sgr:
L'immobiliare è ripartito**

Logistica, living, retail e hospitality. Il Covid ha impattato su tutto il mercato immobiliare accelerando e affermando nuovi trend. Oggi il real estate italiano guarda al futuro con ottimismo. Cosa possiamo aspettarci dal settore per il 2021?

Ne abbiamo parlato con **Ofer Arbib, amministratore delegato di Antirion Sgr.**



A: Il mercato immobiliare italiano si sta riprendendo abbastanza bene. Le asset class più forti oggi sono la logistica e il living. Anche il direzionale sta registrando buone performance. Vorrei però parlare di quei settori che hanno sofferto maggiormente le restrizioni imposte dalla pandemia: il retail e l' hospitality.

Guardando al retail, in Italia abbiamo circa 1.200 strutture, 800.000 persone impiegate, 140 miliardi di fatturato. Parliamo del 4% del Pil, è un indotto importante.

Il Covid ha accelerato tendenze che erano già in atto. Con l' ingresso dell' e-commerce alcuni centri commerciali hanno cominciato a soffrire. Ci sono strutture e modelli, inoltre, un po' obsoleti.

MONITORIMMOBILIARE

L'intervista
Ofer Arbib
Antirion Sgr

Ofer Arbib

GUARDA L'INTERVISTA

Se escludiamo dall'analisi i 180 giorni in cui i centri commerciali sono stati chiusi, notiamo che il fatturato è stato simile a quello dell'anno scorso. Questo significa che le persone non hanno perso l'usanza di frequentare il centro commerciale, ma si potrebbe fare di più. Ogni cento commerciale ha una galleria di negozi, di solito c'è una zona food e un ipermercato abbastanza grande. Abbiamo capito che un ipermercato di 8-10 mila mq è obsoleto, la superficie dovrebbe essere dimezzata e negli spazi liberati andrebbero inseriti i servizi. Ci sono già veterinari, dentisti, ambulatori, si possono inserire spazi per il coworking, sportelli per il finanziamento e tutto ciò che può essere utile ai cittadini. Serve che il centro commerciale diventi un centro per la comunità, affinché sia vissuto non solo nei giorni festivi.

I centri commerciali non hanno avuto un grande aiuto dal governo, al contrario di altre asset class. Questo sarà un problema da affrontare in futuro. C'è la necessità che i centri commerciali siano riorganizzati e ristrutturati. Il 50% dei conduttori nei poli commerciali che gestiamo e conosciamo bene sono negozi locali che non hanno la capacità né il denaro per iniziare a usare piattaforme di e-commerce. Serve un aiuto affinché entrino nel commercio online. La galleria stessa può diventare una galleria virtuale.

Parliamo ora del mondo hotels. Secondo l'ultima ricerca dell'ONU, la pandemia nel 2020 è costata al turismo 2,4 trilioni di dollari.

Il turismo è legato agli spostamenti, la possibilità di viaggiare è connessa alla campagna vaccinale. Nei Paesi più sviluppati, dove la campagna procede, le perdite sono minori. Parlo degli USA, della Francia, parlo anche dell'Italia. I Paesi dove l'economia è in via di sviluppo e la campagna vaccinale procede lentamente sono quelli che registreranno le perdite maggiori. Questo ci dice che siamo molto legati al vaccino. Per me il vaccino è un atto di fede. Alcuni effetti collaterali li vediamo subito, altri dopo ma, senz'altro, più vacciniamo e più riusciamo ad aprire le nostre frontiere.



Noi abbiamo circa 33 mila alberghi. Alcuni alberghi sono gestiti da famiglie che, a volte, non hanno una continuità aziendale. C'è il problema della continuità, di strutture obsolete che devono essere ristrutturate. In Italia, inoltre, la penetrazione dei brand è molto bassa. Abbiamo un mercato molto frammentato.

Abbiamo calcolato, e ne abbiamo parlato anche lo scorso anno, che il ritorno ai numeri del 2019 sarà intorno al 2023-2024.

In Italia Antirion gestisce un fondo immobiliare tra i più grandi nel Paese. Abbiamo dei resort in Sardegna, in montagna. Tutti chiedono Luxury. Stiamo quindi andando in quella direzione. Durante la pandemia abbiamo chiuso i nostri alberghi, li abbiamo ristrutturati e ora li stiamo consegnando ai nostri gestori. Sia Villa Pamphili a Roma, sia Tocq a Milano hanno già aperto.



“

Abbiamo calcolato, e ne abbiamo parlato anche lo scorso anno, che il ritorno ai numeri del 2019 sarà intorno al 2023-2024.

”

L'asset class che sta andando per la maggiore, che a mio avviso non è ancora un asset class consolidata, è la logistica. La penetrazione dell'e-commerce in Italia ha aumentato la necessità di spazi logistici, di conseguenza sono molti i fondi interessati a questo segmento. La criticità che noi vediamo si basa sull'analisi dei valori delle ultime transazioni, dove il rendimento è molto basso. Vedremo cosa riserberà il futuro per il mercato della logistica, senz'altro ora è molto ricercata.

Guardando al living, i nostri mercati principali sono Milano e Roma. Milano è una città dove i prodotti sono pochi e vengono venduti tutti. Attualmente non c'è convenienza economica per chi compra, ma per chi vende. Totalmente assente al momento è il mercato di Roma. Si è in attesa delle prossime elezioni comunali per capire se nella Capitale ci saranno cambiamenti che permetteranno maggiore apertura e certezza sui tempi, aspetto molto importante sia per gli investitori, sia per i gestori.



YARD REAAS



Yard Reaas è un gruppo indipendente, leader in Italia nella consulenza real estate e nella gestione integrata di servizi immobiliari. Opera sia nel mercato istituzionale che nel segmento distressed per i principali player del settore: investitori italiani e stranieri, banche, SGR/fondi, gruppi industriali, fondi di private equity e family office. Vanta un'esperienza di oltre 30 anni nell'ambito tecnico (due diligence e project management), ambientale, valutativo e gestionale (property e facility management). In ambito ESG nel 2015 è stata la prima società di consulenza real estate registrata per l'Italia in PRI-Principles for Responsible Investments. Conta circa 170 risorse, un network di 500 tecnici e € 40 milioni di ricavi. Il Gruppo è presente in Italia con le sedi di Milano (headquarter) e Roma e all'estero in UK e Francia, con gli uffici di Londra e Parigi.

www.yardreaas.it

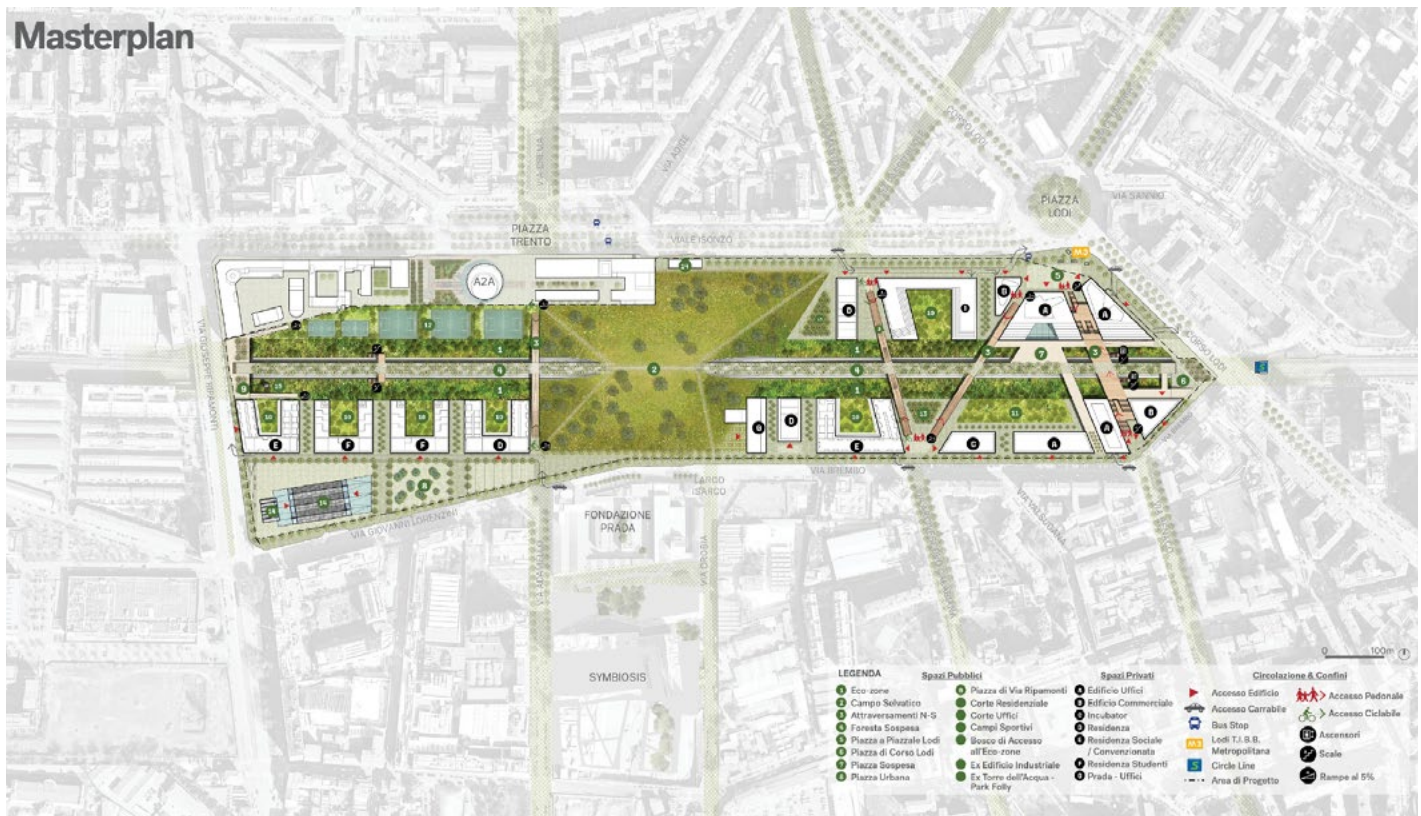
Scalo Romana: Presentati Masterplan e progetto Villaggio Olimpico (Video)

Il Fondo di investimento immobiliare Porta Romana, sottoscritto da Covivio, Prada Holding e Coima, ha presentato l'aggiornamento del Masterplan dello scalo e il progetto del Villaggio Olimpico 2026, assegnato a Skidmore, Owings & Merrill – SOM. Il progetto integra le principali osservazioni emerse dal dibattito con i cittadini, dalle

istituzioni e dai proponenti a valle della consultazione pubblica avviata il 31 marzo e terminata il 14 aprile 2021, in adempimento dell'Accordo di Programma sugli Scali.

Nell'aggiornamento del Masterplan del team Outcomist, Diller Scofidio + Renfro, PLP Architecture, Carlo Ratti Associati, Arup si rafforzano gli elementi distintivi dello spazio pubblico già presenti nel Masterplan vincitore.

Il progetto Parco Romana, allineato con i parametri previsti dal PNRR secondo le linee guida di transizione ecologica, digitalizzazione, inclusione sociale e territoriale, ambisce a essere un riferimento di sostenibilità nella riqualificazione urbana, contribuendo allo sviluppo economico-sociale della città.



Per la progettazione del Villaggio Olimpico è stato indetto un concorso di architettura al quale hanno partecipato 27 raggruppamenti formati da 71 studi di 9 nazionalità diverse. Il disegno dell'area del Villaggio Olimpico è stato affidato a Skidmore, Owings & Merrill – SOM, lo studio che si era classificato secondo al concorso per il Masterplan.

di spazi pedonali e piazze, ben connesse anche con i nuovi spazi in via di sviluppo e le aree adiacenti allo scalo.

Il Villaggio Olimpico che sarà realizzato da Coima Sgr, Covivio e Prada Holding rappresenta il primo tassello del grande progetto di rigenerazione urbana di Scalo Porta Romana.

MONITORIMMOBILIARE

L'intervista
Manfredi Catella
Coima Sgr

Manfredi Catella

COIMASGR

GUARDA L'INTERVISTA

Il progetto è stato valutato positivamente per il dialogo e l'apertura nei confronti del resto del Masterplan e delle porzioni limitrofe della città. Il Villaggio Olimpico, rispetto alla proposta iniziale del Masterplan, sarà realizzato con edifici più bassi e diffusi armoniosamente, integrato con servizi per creare un quartiere cittadino aperto a una frequentazione intergenerazionale anche attraverso la composizione

La progettazione procede in parallelo a quella del Masterplan di Scalo Porta Romana, le scadenze serrate del programma industriale di sviluppo della riqualificazione dello scalo seguono i tempi imposti dalla pianificazione delle Olimpiadi invernali, che prevedono la consegna del Villaggio a luglio 2025.

Posizionata nel quadrante sud ovest dello scalo, la superficie fondiaria di circa 60.000 mq ospiterà il villaggio



degli atleti delle Olimpiadi Invernali 2026 che poi, al termine della competizione, sarà convertito da Coima Sgr in student housing.

Grazie alla collaborazione pubblico/privato fra i proponenti e Fondazione Milano-Cortina, con Comune di Milano e Regione Lombardia, il Villaggio Olimpico sarà sviluppato coniugando le esigenze di utilizzo durante e dopo la competizione, creando un villaggio a impatto ambientale zero secondo i requisiti NZEB. La rigenerazione urbana del villaggio, e dello scalo, adotta un approccio di “outcome investing” con l’obiettivo di poter contribuire a un impatto sociale positivo nella comunità.

Il progetto è stato studiato fin da subito nella sua configurazione post Olimpiadi consentendo di far

confluire nel futuro quartiere gli spazi fisici e i servizi progettati per gli atleti, minimizzando i lavori di riconversione e gli impatti ambientali. I materiali usati per il Villaggio Olimpico saranno scelti per le loro caratteristiche di sostenibilità, tutti gli edifici saranno certificati LEED, le strutture edilizie saranno permanenti e quelle temporanee saranno riutilizzabili.

L’impianto del Villaggio Olimpico, riprendendo la morfologia urbana e predisponendosi già in questa fase in relazione alla sua trasformazione definitiva, si organizza in tre settori funzionali: la zona residenziale. la parte centrale dell’impianto destinata ai servizi e funzionalità propri della fase olimpica che saranno successivamente riconvertiti in servizi privati di interesse generale, la piazza olimpica.

Con obiettivo di conversione da funzione olimpica a funzione studentato in soli 4 mesi, il Villaggio Olimpico sarà trasformato in un ecosistema di abitazioni studentesche, residenze, co-working, servizi privati di interesse pubblico e spazi pubblici; attrarrà giovani, imprenditori, micro-aziende che potranno socializzare, sperimentare e condividere. L'area sarà gestita attraverso una piattaforma digitale funzionale al monitoraggio delle performance degli edifici e al coinvolgimento della comunità, con previsione della realizzazione del digital twin.

Sono previste serre e orti per la produzione di cibo all'interno dell'area. Le abitazioni degli atleti saranno riutilizzate per la loro nuova destinazione di student housing (circa 1.000 posti letto) utilizzabili anche da altre categorie professionali al di fuori del periodo accademico; gli edifici lato parco e ferrovia nell'area della piazza olimpica saranno destinati a residenza libera e agevolata; l'Olympic Village Plaza sarà la nuova piazza del quartiere, sulla quale si affacceranno i negozi e gli esercizi previsti al piano strada degli edifici, e nella quale si potranno prevedere mercati contadini ed eventi.

Il polo sarà sviluppato in continuità con il tessuto circostante: la permeabilità fra spazi aperti e pubblici consentirà la creazione di una comunità che potrà usufruire



delle nuove aree integrate nelle preesistenti; lo sviluppo di funzioni miste e servizi accessori renderà vivo il quartiere; programmi ricreativi e culturali consentiranno l'attivazione di comunità e la creazione di una nuova centralità per Milano, anche in partnership pubblico-privata.

Coima Sgr, Covivio e Prada Holding si sono aggiudicate, tramite la partecipazione al bando di gara lanciato dal Gruppo FS Italiane a gennaio 2020, lo Scalo di Porta Romana per 180 milioni di euro. Mediobanca ha agito in qualità di financial advisor a supporto del venditore, FS Sistemi Urbani.

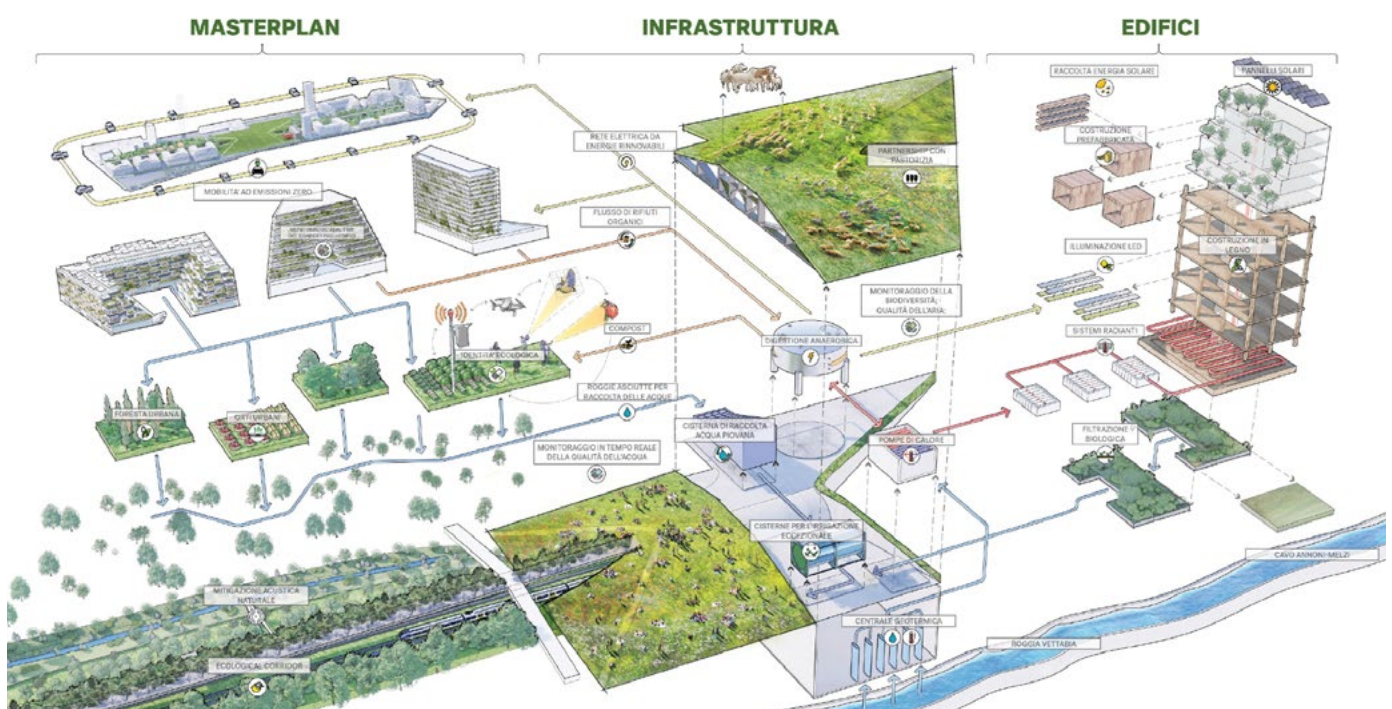
Manfredi Catella, CEO & Founder Coima: “Il Villaggio Olimpico 2026 rappresenterà un nuovo laboratorio urbano per Milano, il primo a essere pensato e realizzato nella sua configurazione futura con spazi, funzioni e materiali già pensati per una loro conversione a impatto NZEB.

Il quartiere integrato sarà gestito attraverso una piattaforma digitale evolutiva del prototipo già in fase di test nella Biblioteca degli Alberi Milano (BAM) di Porta Nuova. Il progetto rappresenta il nostro impegno in tema ESG attraverso Coima ESG City Impact, primo fondo italiano di investimento chiuso con obiettivi misurabili per una rigenerazione sostenibile del territorio nazionale, che manterrà in portafoglio il quartiere olimpico convertito in studentato”.

Alexei Dal Pastro, CEO Italia Covivio: “Questo progetto di rinascita urbana conferma il nostro impegno per il futuro di Milano, città strategica per Covivio al pari di Parigi, Berlino e delle altre grandi metropoli europee in cui il Gruppo opera. Il progetto dello scalo rappresenta per noi una priorità assoluta, e siamo pronti a investire tutte le nostre energie con risolutezza ed entusiasmo per consegnare alla città un quartiere capace di rispondere alle aspirazioni della società contemporanea”.

Paolo Zannoni, Presidente Prada: “Siamo orgogliosi di partecipare attivamente a una realizzazione di grande importanza per la città di Milano e più in generale per il Paese. La storia e il commitment di Prada sono strettamente legati a entrambe”.

Sostenibilità & Infrastruttura Verde - Masterplan



C&W: Shopping, i clienti tornano nei centri commerciali

Le famiglie, dopo oltre un anno di pandemia, confermano la fiducia nei centri commerciali di riferimento.

Le restrizioni agli spostamenti, oltre alle chiusure forzate soprattutto nei weekend, hanno tenuto lontano dai centri una buona parte di clienti che ora tornerà a spendere.

Cresce il desiderio di tornare a fare shopping nei centri commerciali, complice la campagna di vaccinazioni che sta procedendo spedita e un miglioramento generale del sentiment, confermato dai dati sui flussi dei visitatori registrati nelle prime tre settimane dalla riapertura

nei giorni festivi e prefestivi: +23,8% rispetto allo stesso periodo del 2020.

L'incremento del commercio online, che nel 2020 ha raggiunto una penetrazione sul totale pari all'8%, non minaccia particolarmente la sopravvivenza del commercio fisico.

È quanto emerge dall'indagine di Cushman & Wakefield Italia che ha fotografato l'esperienza del consumatore nei primi mesi del 2021, relativa a 32 centri commerciali su tutto il territorio nazionale, per un totale di 1 milione mq di GLA e circa 2.600 negozi.

Campione

-  **12.709 interviste**
-  **32 centri commerciali**
-  **1.024.000 mq di gla**
-  **2.614 negozi**

Caratteristiche del campione:

- Chi ha partecipato, ha compilato il questionario spontaneamente tramite la Pagina Facebook o tramite newsletter dei Centri
- I giovani (età inferiore a 40 anni) sono meno rappresentati poiché sono meno presenti su Facebook e raramente sono iscritti alle newsletter.
- I rispondenti sono prevalentemente i clienti già consolidati del Centro Commerciale, soprattutto donne con età compresa tra i 24 e i 55 anni.



Relativamente agli acquisti nel futuro, oltre il 50% dei clienti intervistati continua a dare una preferenza maggiore al negozio. Il 59% del campione ha dichiarato che con il ritorno alla normalità continuerà a fare acquisti nei negozi. Il 38,5% dei rispondenti farà più acquisti nei luoghi fisici e un 20,5% li effettuerà esclusivamente in negozio a fronte di un 13,2% che li farà solo on line.

Se dopo il primo lockdown l'attenzione dei clienti era focalizzata prevalentemente sui temi della sicurezza, ora emerge maggiormente il desiderio di tornare a fare shopping nei centri commerciali.

Circa un 40% degli intervistati non ha cambiato abitudini di acquisto rispetto a una situazione non compromessa dal Covid mentre un altro 40% non ha rimpiazzato gli acquisti persi nel weekend: c'è chi ha preferito non spendere (21,2%) e chi ha diminuito la frequenza di visita non potendo usufruire dei fine settimana (19,8%).

Solo un 5% degli intervistati ha dichiarato di aver sostituito il centro con i negozi di vicinato mentre il 14% ha dichiarato di aver supplito la perdita con acquisti online.

Lamberto Agostini, responsabile dei dipartimenti PDS e Asset Services per Cushman & Wakefield in Italia: “La risposta di quasi 13.000 persone intervistate per questa indagine fa ben sperare per la seconda parte dell'anno, dove ci aspettiamo un

rimbalzo nei consumi nei centri commerciali guidato dal desiderio di tornare a frequentare i luoghi fisici di riferimento, favorito anche dall'elevato livello di risparmi accumulato in questi mesi di restrizioni. Il canale fisico continuerà ad essere fondamentale anche nel post pandemia. I clienti continuano a mostrare fiducia nei nostri Centri. Hanno apprezzato gli investimenti fatti in ambito sicurezza e su cui continueremo mantenere alta l'attenzione. Tuttavia, ora dobbiamo far tornare le persone ad incontrarsi e per questo dobbiamo creare spazi nuovi, sicuri, accoglienti e connessi che siano una nuova destinazione per un consumatore nuovo”.



GUARDA LA PRESENTAZIONE



Nomisma: Occorre concretezza perché il dinamismo non si tramuti in bolla (Video)

Sono molte le famiglie italiane che, dopo la seconda ondata pandemica, hanno manifestato l'esigenza di un upgrading della propria condizione abitativa. Oggi predomina il portato fiduciario di una manifestazione di interesse tanto diffusa quanto in taluni casi inconsapevole dell'effettiva sostenibilità.

È quanto si legge nella Overview del secondo Osservatorio sul Mercato Immobiliare – Luglio 2021 di Nomisma.

L'istituto bolognese, infatti, evidenzia come non si possa sottovalutare la vastità del disagio economico e sociale che la recessione indotta dal Covid-19 lascerà dietro di sé e solo in parte già tangibile.

Per il think tank bolognese, la nuova fase potrebbe esporre nuclei familiari fin qui solo marginalmente interessati e trasformare alcune volontà in velleitarie manifestazioni d'interesse. Il segnale viene dall'analisi di un dato: considerando le intenzioni di acquisto immediato, o nei prossimi 12 mesi, esse riguardano 3,3 milioni di famiglie. Se però si valuta il grado di concretezza e sostenibilità delle

test dichiarazioni di intenti l' effettivo bacino di potenziali acquirenti si riduce a poco più di 800mila unità.

È questo il numero che fa evidenziare a Nomisma come tutto questo presenti in molti casi presupposti di solidità talmente labili da pregiudicarne la credibilità.

Pur a fronte di indicatori di rischiosità del credito che presentano un quadro ampiamente rassicurante, Nomisma si attende uno scenario di progressivo deterioramento, con le implicazioni sistemiche che ciò comporta, analogamente a quanto accaduto in un passato troppo recente per essere dimenticato.

Per l' Istituto bolognese siamo di fronte a un mercato immobiliare che continua a restituire un' insospettabile immagine di esuberanza. Per il 2021 Nomisma

prevede che il numero di transazioni torni ad allinearsi alle previsioni formulate prima che insorgesse la pandemia, con una flessione cumulata nel biennio 2020-2021, rispetto allo scenario pre-Covid, che non eccederà il 4%. Passando ai prezzi, la risalita prevista consentirà di contenere le perdite totali, rispetto all' evoluzione attesa, nell' ordine di 1 punto percentuale.

Nomisma invita ad attendere gli sviluppi macroeconomici dei prossimi mesi per avere prova della sostenibilità dell' effervescenza che ora trae forza principalmente dalle aspettative. Vi è infatti "bisogno della robustezza delle dinamiche reali per fare sì che il dinamismo attuale non si tramuti in una bolla destinata a scoppiare".

Sul fronte abitativo l' ottimismo per Nomisma ha favorito un immediato



rimbalzo di tutti gli indicatori di mercato; più controversa appare la situazione sul versante degli immobili dei piccoli operatori economici.

Altrettanto incerta risulta l'evoluzione del settore corporate. La pandemia ha imposto un ridimensionamento più marcato con una flessione degli investimenti nel 2020 prossima al 30%, e un primo semestre del 2021 ancora piuttosto fiacco.

In questo periodo vi è stata anche una ricomposizione delle preferenze degli investitori; è infatti notevolmente cresciuta la quota di impieghi in comparti un tempo residuali, logistica e residenziale in primis, rispetto al direzionale e commerciale. Questo spiazzamento, per Nomisma, rischia di alimentare l'illiquidità di taluni tipologie.



Per consolidare la capacità di tenuta che il mercato immobiliare italiano, sia residenziale sia d'impresa, ha dimostrato nel corso delle ondate pandemiche occorrerà che all'ottimismo delle aspettative macroeconomiche faccia seguito la concretezza delle dinamiche reali. In attesa che ciò avvenga, secondo Nomisma, è bene non abbandonare attenzione e cautela.

Analizzando le compravendite immobiliari del primo trimestre 2021, rispetto allo stesso periodo del 2020 si rileva un +38,6% per le abitazioni e un +51,3% per i segmenti terziario e commerciale. Ben +61,6% per i depositi e le autorimesse e +43,6% per il comparto produttivo.

I mercati secondari, confermando una tendenza già registrata lo scorso anno, nel primo trimestre dall'anno in corso hanno ricoperto l'insolito loro ruolo di traino nella fase di ripresa.

Anche i settori terziario e commerciale nel primo trimestre dell'anno fanno registrare un recupero delle quote di mercato perse. Non sono mancate però alcune divergenze tra i mercati: nel segmento degli uffici si sono verificati cali significativi a Napoli (-46,6% tendenziale), Genova (-43,1%) e Bologna (-23,6%); in quello dei negozi, l'unico mercato in controtendenza è risultato, invece, quello di Bologna.

In Italia il mercato delle compravendite residenziali continua

fondamentalmente ad essere gestito da privati, sia nella veste di acquirenti, che in quella di venditori. Ben il 95%-96% degli acquisti di abitazioni sono effettuati da persone fisiche.

La controparte venditrice è privata nell'87% delle transazioni, mentre la restante parte (13%) è costituita da un'impresa.

Nel primo semestre dell'anno il 54,2% delle compravendite effettuate da persone fisiche sono state finanziate con l'accensione di un mutuo.

Passando a considerare le agevolazioni per l'acquisto di prima casa, nel primo trimestre 2021 esse hanno riguardato il 75% delle transazioni.

Nello specifico, il 58% è rappresentato da acquisti da parte di chi non dispone ancora di una casa in proprietà, mentre per il restante 17% si tratta di sostituzione dell'esistente.

Attraverso un'ulteriore analisi degli acquisti di prima abitazione, emerge come il 43% del mercato delle compravendite di abitazioni in Italia si concentri nella fascia di prezzo fino a 1.180 euro/mq.

I tempi medi di assorbimento degli immobili in vendita sono pari a circa 5,7 mesi per le abitazioni, a 9,3 mesi per gli uffici e a 6,6 mesi per i negozi. Milano è il mercato che presenta, in tutti e tre i segmenti monitorati, i più



bassi tempi di assorbimento. Lo sconto praticato sul prezzo richiesto nella media dei 13 maggiori mercati nei primi sei mesi dell'anno è pari al 12,9% per le abitazioni, al 15,4% per gli uffici e al 15,8% per i negozi. I valori più esigui si raggiungono a Milano, mentre quelli più elevati a Palermo.

Gli operatori di mercato confermano, per i primi 6 mesi dell'anno in corso, la prevalenza della componente di domanda rivolta alla proprietà (62%) rispetto all'affitto (38%).

Vi sono in ogni caso differenze a livello territoriale: la domanda di locazione oscilla tra il 42-45% nei mercati di Napoli, Torino e Bologna, mentre scende al 28-31% a Milano, Padova e Cagliari.

Nel 2020 il numero di nuovi contratti di locazione e dei rinnovi è stato di poco superiore a 1,5 milioni, con un incremento del 12% rispetto al 2019. La maggior parte, pari a 1,3 milioni, di questi contratti ha riguardato unità abitative, con un calo dell'8,8% rispetto all'anno precedente.

I contratti di locazione ad uso abitativo sono per il 69,5% relativi al segmento dell' affitto a canoni di mercato e transitori, mentre la quota rimanente (30,5%) rientra tra i comparti agevolati.

Nei comuni ad alta tensione abitativa, dove si concentra oltre il 50% della popolazione italiana, la quota dei contratti di locazione ordinari e transitori scende al 56%, mentre sale la componente agevolata (44%).

A Genova il 62% dei contratti di locazione è a canone concordato, a fronte di appena il 4% di Milano.

Per Nomisma diversi sono i fattori alla base di tale disomogeneità: andamento dei valori del mercato locale della locazione, gap fra canoni di mercato e i canoni concordati, ritardo nell' aggiornamento degli accordi locali, riduzione delle aliquote Imu e Tasi applicate dal singolo Comune e, più in generale, le politiche locali a favore della locazione a canone concordato.

L' Istituto bolognese rileva l' importante correlazione tra la diffusione del segmento a canone concordato e il gap dei livelli del canone negli 8 principali mercati italiani: al crescere della quota del mercato agevolato si riduce la distanza tra i canoni. È su questa distanza che occorre intervenire in sede di Accordo Territoriale per favorire la diffusione del canone concordato, evitando al contempo di creare distorsioni del mercato.

Nella media dei mercati il rendimento lordo da locazione è pari al 5,2% annuo, con differenze significative tra i diversi contesti territoriali. Le oscillazioni rispetto al dato medio vanno dai -110 punti base di Venezia Laguna ai +68 punti base di Roma.

Per Nomisma, alla luce degli esigui livelli raggiunti da certi mercati, in primis Roma e Napoli, sul fronte dei rendimenti di locazione si possono intravedere margini di recupero rispetto al potenziale. Al contrario, a Venezia terraferma e Torino la vivacità del mercato locativo ha già consentito di ritornare sui livelli di redditività massimi rispetto alla media storica.





Duff & Phelps Diventa Kroll

NUOVO NOME. STESSO PARTNER DI FIDUCIA.

Iniziamo questo nuovo capitolo con una visione chiara e fiduciosa per il futuro. Uniti sotto il marchio Kroll, che comprende tutti i business di Duff & Phelps, offriamo la nostra consolidata esperienza su tutti i nostri servizi, con un approccio coerente e con soluzioni tecnologicamente all'avanguardia. Il nostro obiettivo è quello di generare maggior valore per i nostri clienti e partner, oltre a interessanti opportunità di carriera per il nostro team.

Duff & Phelps ha aiutato i clienti nel prendere decisioni affidabili nell'ambito della valutazione, del real estate, del transfer pricing, dei contenziosi, della consulenza M&A e altre operazioni corporate. Fondata sulla forza e sul patrimonio dei nostri marchi storici, siamo una società di consulenza indipendente con circa 5.000 professionisti distribuiti in 30 paesi in tutto il mondo.

Duff & Phelps Real Estate Advisory Group offre un supporto completo e customizzato su investimenti immobiliari, transazioni, valutazione, gestione delle attività e del portafoglio. I nostri servizi di consulenza supportano il cliente nel massimizzare il valore delle sue proprietà immobiliari, accompagnandolo nelle importanti decisioni strategiche di investimento.

La nostra forte capacità analitica, abbinata all'utilizzo delle tecnologie più avanzate, permette di offrire ai nostri clienti, non solo risposte, ma maggior chiarezza in tutte le aree di attività.

www.duffandphelps.it

DUFF & PHELPS
REAL ESTATE ADVISORY GROUP
A **KROLL** BUSINESS

Kroll

Kroll è il principale provider a livello globale di servizi e prodotti digitali relativi alla governance, alla gestione del rischio e alla trasparenza. Lavoriamo con clienti che operano in diversi settori nelle aree legate alla valutazione, consulenza di esperti, investigazioni, cyber security, finanza aziendale, ristrutturazioni, soluzioni legali e commerciali, data analytics e compliance normativa. Contiamo circa 5.000 professionisti in 30 paesi in tutto il mondo. Per maggiori informazioni: www.kroll.com



Usa: Yellen, l'immobiliare non è in una bolla

Le pressioni inflazionistiche non rischiano di bloccare la ripresa economica sostenuta degli Stati Uniti e il pur ampio aumento dei prezzi delle case non deve far temere una bolla del settore immobiliare.

[Vai alla notizia](#)



Massimo Caputi nuovo proprietario delle Terme di Salice

Le Terme di Salice, dopo tre aste andate deserte e una non assegnata per mancanza dei requisiti, hanno un nuovo proprietario. Il complesso termale è stato aggiudicato all'imprenditore Massimo Caputi, già presidente della società Feidos, proprietario delle Terme di Saturnia e di Chianciano nonché presidente dell'associazione di categoria Federterme.

[Vai alla notizia](#)

In breve



Covivio: Symbiosis accoglierà la sede di LVMH Italia

Covivio ha firmato con LVMH Italia un accordo di pre-letting per due piani uffici del Building D di Symbiosis, il business district in fase di realizzazione nell'area limitrofa a Fondazione Prada e allo Scalo di Porta Romana nella zona sud di Milano.

[Vai alla notizia](#)



Blocco sfratti illegittimo: ordinanza in Gazzetta

È stata pubblicata in Gazzetta Ufficiale l'ordinanza del Tribunale di Trieste che rimette alla Corte costituzionale la questione di legittimità della normativa sul blocco degli sfratti. Lo rende noto Confedilizia precisando che l'incostituzionalità della sospensione delle esecuzioni di rilascio viene ipotizzata con riferimento a ben sei articoli della Costituzione.

[Vai alla notizia](#)



Poste Italiane con Intesa Sanpaolo per investimenti in economia reale

Poste Italiane, attraverso le sue controllate Poste Vita e BancoPosta Fondi Sgr, ha siglato un accordo con il Gruppo Intesa Sanpaolo, per l'acquisizione del 40% del capitale sociale di Eurizon Capital Real Asset Sgr, controllata da Eurizon Capital Sgr.

[Vai alla notizia](#)



BNP Paribas REIM: Prima acquisizione per l'European Impact Property Fund

BNP Paribas Real Estate Investment Management ha concluso la prima acquisizione per conto dello European Impact Property Fund gestito dalla società. L'immobile direzionale in via Benigno Crespi 26 a Milano sarà il primo asset di EIPF ad essere elevato ai più alti standard di efficienza climatica.

[Vai alla notizia](#)



DEGW progetta il nuovo HQ di Metro a San Donato

Lo spazio di circa 4000 mq era in precedenza organizzato con due uffici di piccole dimensioni e con una porzione del grande magazzino aperto al pubblico. Ora lo spazio, tecnologicamente connesso, può accogliere oltre 400 persone con un equilibrio di 50% in presenza e 50% in remoto.

[Vai alla notizia](#)



GVA Redilco advisor per il nuovo campus del MIP Politecnico di Milano

GVA Redilco ha agito in qualità di advisor per la compravendita della nuova sede del MIP Politecnico di Milano, in Ripa di Porta Ticinese 77. Partendo dal Campus Bovisa, il MIP amplia i propri spazi e prevede di realizzare un nuovo campus integrato ai distretti del design, del fashion e del lifestyle.

[Vai alla notizia](#)



C&W e Gva Redilco con Hines per Crespi 26

Aumenta il numero di operatori che integrano i criteri ESG nelle loro strategie. In questo contesto si inserisce l'ultima transazione conclusa dai team di Capital Markets di Cushman & Wakefield e GVA Redilco che hanno assistito in qualità di advisor Hines per la vendita, a valle di un processo competitivo, di Crespi 26, immobile cielo-terra a Milano.

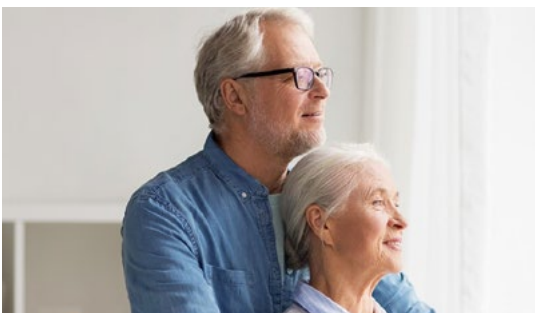
[Vai alla notizia](#)



DLA Piper e KPMG nel finanziamento Garanzia Italia al Gruppo Novellini

DLA Piper ha assistito Novellini e Novellini Industries nella concessione di due finanziamenti a medio-lungo termine erogati da un pool di banche per 54 milioni di euro.

[Vai alla notizia](#)



Generali Italia con Cdp Venture Capital per il Senior Living

La società, partecipata al 50% Cdp Venture Capital, tramite il Fondo Boost Innovation, e al 50% Generali Welion, prevede la nascita di un nuovo network di residenze Senior Living che garantiscono totale autonomia e indipendenza in un contesto che assicura, dove necessario, l'adeguato supporto alla salute.

[Vai alla notizia](#)



Ardian e Prelios chiudono il primo investimento immobiliare in Spagna

Ardian e Prelios hanno chiuso il loro primo investimento immobiliare in Spagna, con l'acquisizione off-market di un edificio a uso uffici a Madrid. La proprietà si trova vicino all'AZCA, il principale quartiere finanziario di Madrid, che attualmente ospita gli headquarter di diverse società multinazionali, tra cui EY, Deloitte, Google e Accenture.

[Vai alla notizia](#)