

La Congiuntura Immobiliare

SECONDO SEMESTRE 2021

Indice

02	INTRODUZIONE
08	IL MERCATO IMMOBILIARE ITALIANO
19	IL MERCATO RESIDENZIALE
51	IL MERCATO TERZIARIO
58	IL MERCATO RICETTIVO ALBERGHIERO
72	IL MERCATO LOGISTICO
75	IL MERCATO INDUSTRIALE
81	IL MERCATO COMMERCIALE
89	IL MERCATO IMMOBILIARE DI MILANO
102	IL MERCATO IMMOBILIARE DI ROMA

Introduzione

Nel corso del 2021 abbiamo assistito al rallentamento della pandemia con l'avanzamento della campagna vaccinale e il ritorno ad una situazione di quasi normalità dall'estate. La situazione corrente vede una ripresa della circolazione virale (più evidente in altre nazioni europee con tassi di vaccinazioni più bassi ed assenza di misure restrittive) che il Governo italiano intende controllare mediante la somministrazione della terza dose di richiamo (cd. booster di vaccini mRNA), a partire dai soggetti più fragili ed esposti, sino all'estensione a tutta la popolazione, a sei mesi dalla seconda dose.

Secondo i dati diffusi dalla Commissione Europea nel mese di novembre 2021 (Autumn Economic Forecast 2021), l'economia dell'Unione Europea si sta riprendendo dalla recessione più rapidamente del previsto. Le famiglie hanno risposto al miglioramento della situazione e al graduale allentamento delle misure di contenimento della pandemia, aumentando gli indicatori di spesa e spingendo, la crescita dei consumi privati. Il rimbalzo positivo

Paese	2020	Autumn Forecast		Summer Forecast		Delta punti percentuali	
		2021	2022	2021	2022	2021	2022
Francia	-7,9	6,5	3,8	6,0	4,2	0,5	-0,4
Germania	-4,6	2,7	4,6	3,6	4,6	-0,9	0,0
Grecia	-9,0	7,1	5,2	4,3	6,0	2,8	-0,8
Italia	-8,9	6,2	4,3	5,0	4,2	1,2	0,1
Portogallo	-8,4	5,4	5,3	3,9	5,1	1,5	0,2
Spagna	-10,8	4,6	5,5	6,2	6,3	-1,6	-0,8
Regno Unito	-9,7	6,9	4,8	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Stati Uniti	-3,4	5,1	4,5	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Euro area	-6,4	5,0	4,3	4,8	4,5	0,2	-0,2

Kroll Real Estate Advisory Group su dati Commissione Europea

dell'attività economica ha influenzato le componenti della domanda interna che contribuiscono al PIL che si stima potrà raggiungere nel 2021 un tasso di crescita del 5,0%, dato superiore a quanto previsto nelle precedenti stime previsionali (Summer Economic Forecast 2021). Nel 2022 la crescita dovrebbe essere sostenuta da un mercato del lavoro in miglioramento, risparmi ancora elevati, condizioni di finanziamento favorevoli e il pieno dispiegamento del Fondo per la ripresa e la resilienza (RRF). Si prevede quindi che l'attività economica nell'UE aumenterà di un solido 4,3% nel 2022, prima di decelerare al 2,5% nel 2023. È importante sottolineare che il ritmo di crescita è destinato a rimanere diseguale tra i Paesi. In particolare, in Italia, il PIL nel 2021 dovrebbe crescere del 6,2% in ragione d'anno, per poi registrare un rallentamento nel 2022 (+4,3%). Nel 2023 l'attività economica potrebbe continuare il trend espansivo, attestandosi al +2,3%, ma tali prospettive rimangono soggette a rischi di rimodulazioni al ribasso legate agli effetti della pandemia.

Sul fronte del mercato dei capitali, Philip Lane, capo economista della Banca Centrale Europea l'8 novembre 2021 ha escluso una stretta monetaria (tapering), per abbassare i tassi d'inflazione. Tale strategia è stata anche confermata da Christine Lagarde, Presidente della BCE a seguito della pubblicazione l'11 novembre 2021 delle previsioni economiche della Commissione Europea «Autumn Economic Forecast 2021»; è ragionevole quindi attendersi, almeno nel breve termine, il proseguimento delle misure espansive di sostegno all'economia europea, al fine di accompagnarla verso l'uscita dalla crisi sanitaria e al consolidamento della fase di ripresa.



Kroll Real Estate Advisory Group su dati Commissione Europea

La situazione è quindi migliore rispetto ai mesi passati, anche se rimangono incertezze legate alla durata della copertura vaccinale ed al rischio, sempre presente, dello sviluppo di nuove varianti di Coronavirus più trasmissibili e resistenti. Tutto ciò premesso, l'assenza di fatto di restrizioni ed il contributo del PNRR (Recovery Fund "Next Generation EU"), in fase di attuazione con la prima tranche di risorse già erogate dalla UE, oltre alle misure di stimolo all'economia in atto, delineano un quadro molto positivo per l'economia italiana, con riflessi attesi anche nel mercato immobiliare e delle costruzioni.

Il Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR) e il suo Impatto sul settore immobiliare italiano

Il PNRR costituisce un'occasione strategica anche per intervenire su carenze storiche del nostro patrimonio immobiliare, sia a livello di strutture pubbliche che per città e abitazioni private. A livello di riforme generali, desta subito interesse l'obiettivo dell'efficientamento della Pubblica Amministrazione; non mancano inoltre le semplificazioni in materia di edilizia e urbanistica (ad esempio la normativa ambientale) e gli interventi per la rigenerazione urbana, compresa la rimozione degli ostacoli burocratici all'utilizzo del super-bonus (conformità edilizia). Per il sostegno delle politiche di sviluppo è poi considerata indispensabile la modernizzazione del sistema degli appalti pubblici attraverso la digitalizzazione e il rafforzamento della capacità delle amministrazioni.

Per focalizzare l'attenzione sui settori che riceveranno maggiore impulso occorre entrare nell'ambito delle sei missioni. Tra gli esempi più evidenti si citano i seguenti:

- Per **turismo e cultura** il punto di partenza è la modernizzazione delle infrastrutture, la rigenerazione dei borghi (per bilanciare i flussi turistici) e la riqualificazione delle strutture ricettive e dei parchi e giardini storici (seguendo la filosofia di sostenibilità ambientale).
- La missione sulla **transizione ecologica** ricomprende l'efficientamento energetico e la riqualificazione degli edifici. Più di un terzo dei consumi energetici è infatti assorbito dagli edifici in larga misura costruiti prima dell'adozione dei criteri per il risparmio energetico. Tale programma per il patrimonio edilizio pubblico riguarda in particolare scuole e cittadelle giudiziarie. Per la rigenerazione del patrimonio immobiliare privato e l'edilizia sociale lo strumento individuato si applica mediante detrazioni fiscali per i costi degli interventi favoriti dalla semplificazione delle procedure.
- La terza missione riguarda le **infrastrutture per una mobilità sostenibile**, anche con l'intento di superare i divari territoriali che rappresentano un forte ostacolo alla convergenza economica e sociale (ad esempio allo sviluppo di alcuni settori economici quali il turismo). Ne derivano due ordini di interventi. Il primo riguarda il completamento dei principali assi ferroviari ad alta velocità, l'integrazione con le ferrovie

regionali e la messa in sicurezza dell'intera rete. Il secondo prevede l'ammodernamento del sistema della logistica. In stretta connessione, ma con risorse nazionali, verranno realizzati investimenti per la sicurezza stradale e di ponti e viadotti, nonché per lo sviluppo del sistema portuale.

- Per il potenziamento dei servizi di istruzione (dall'asilo nido all'università) e della ricerca (in collegamento con le imprese) è prevista la messa in sicurezza e la **riqualificazione dell'edilizia scolastica**, con l'obiettivo di offrire scuole innovative e cablate (connected learning environments). Per gli alloggi per studenti si mira a triplicare i posti per i fuorisede, favorendo investimenti privati o partenariati pubblico-privati.
- Per la coesione e l'inclusione si punta su investimenti veicolati dai comuni e finalizzati a finanziare importanti interventi di **rigenerazione urbana**, con l'obiettivo di trasformare territori vulnerabili e caratterizzati da emarginazione e degrado in città smart e sostenibili, capaci di assicurare abitazioni a prezzi più bassi di quelli di mercato (affordable housing). Altra parte corposa del progetto concerne il potenziale finanziamento della riconversione di parte delle residenze sanitarie (RSA) e delle case di riposo per anziani in gruppi di appartamenti autonomi, dotati delle attrezzature e dei servizi necessari (senior living).
- La pandemia ha messo in forte evidenza il **servizio sanitario pubblico** e le sue significative carenze e disparità territoriali. La strategia è quella di affrontare in maniera sinergica tutti gli aspetti critici. Sul territorio si prevede di potenziare o creare strutture e presidi, come le Case della Comunità e gli Ospedali di Comunità. Le prime saranno strutture fisiche in cui opererà un team multidisciplinare di medici e di assistenti sociali. Gli Ospedali di Comunità saranno strutture territoriali a ricovero breve per interventi sanitari a media/bassa intensità clinica e per degenze di breve durata. Gli edifici ospedalieri saranno, inoltre, destinati a essere adeguati alle norme antisismiche.

Di particolare rilievo sono gli assi di intervento che riguardano l'industria delle costruzioni e il mercato immobiliare, che indirizzeranno le prospettive di sviluppo per le attività pubbliche e private e le scelte e i progetti degli operatori del settore.

I Fattori Environmental, Social Governance (ESG) e il Real Estate

La pandemia ha sicuramente accelerato la tendenza del real estate al cambiamento risvegliando l'attenzione sul tema della Responsabilità Sociale di Impresa (RSI), meglio nota come Corporate Social Responsibility (CSR). Si tratta di politiche, pratiche e comportamenti adottati dalle Società a favore della comunità in cui operano. Costituisce una forma di responsabilità volontaria che le imprese tendono ad assumere nei confronti dei loro principali interlocutori sociali, i cosiddetti stakeholder: azionisti, clienti, dipendenti, fornitori, la comunità con cui l'organizzazione interagisce. *Si traduce nell'adozione "di una politica aziendale che sappia armonizzare gli obiettivi economici con quelli sociali e ambientali del territorio di riferimento, in un'ottica di sostenibilità, ovvero nell'intento di preservare il patrimonio ambientale, sociale e umano per le generazioni attuali e per quelle future".* (D'Orazio E., 2004). I fattori Environmental, Social e Governance (ESG), volti alla verifica e all'implementazione della sostenibilità economica, sociale, ambientale e di governance, riflettono i principi della RSI e stanno diventando sempre più uno dei principali driver che condiziona gli investimenti in ambito real estate. Il percorso normativo che punta a monitorare e quantificare gli effetti delle azioni intraprese con le policy ESG è in continua evoluzione. Nel 2018, l'Unione Europea ha adottato il "Piano d'Azione per il finanziamento di una crescita sostenibile" che prevede tra gli obiettivi principali quello di promuovere la trasparenza sui temi ESG in una prospettiva di lungo periodo.



Kroll Real Estate Advisory Group su varie fonti

Tra le azioni principali si citano:

- la creazione di un sistema unificato di classificazione delle attività finanziarie sostenibili sotto il profilo ESG (ambientale, sociale e di governance), c.d. "Tassonomia"
- la creazione di "benchmark", ovvero indici di riferimento per la misurazione delle performance dei portafogli o di altri asset finanziari, soprattutto in merito alla capacità di ridurre le emissioni di CO2.

Tra gli ultimi provvedimenti emanati dalla UE nell'ambito del Piano d'Azione assume un ruolo centrale il Regolamento UE 2020/852 del 18 giugno 2020 (recante modifica all'UE 2019/2088), che ha introdotto la c.d. "Tassonomia delle attività finanziarie sostenibili". Tale strumento, a livello Europeo, si prefigura come un linguaggio comune, a sostegno delle imprese e degli investitori, per individuare le attività economiche che possono definirsi pienamente sostenibili dal punto di vista ambientale, climatico e sociale e ridurre così il "green washing", ossia la commercializzazione di prodotti definiti sostenibili ma che in realtà non soddisfano i parametri di base. La mission è indirizzare gli investitori verso tecnologie e imprese più sostenibili e il corretto utilizzo sarà determinante per raggiungere gli obiettivi fissati per il 2030 dall'accordo di Parigi e rendere l'Unione Europea climaticamente neutra entro il 2050.

Inoltre, il 10 marzo 2021 è entrato in vigore il Regolamento UE 2019/2088 che impone nuovi obblighi relativi all'informativa sulla sostenibilità nel settore dei servizi finanziari (SFDR) per migliorare la trasparenza delle informazioni divulgate dagli investitori istituzionali e dai consulenti finanziari circa il loro approccio all'integrazione dei criteri ESG.

Gli investimenti immobiliari aderenti alle policy Environmental, Social, Governance (ESG) si basano su un rapporto tra proprietario/investitore e azionisti/quotisti fondato sulla trasparenza e fiducia: piani di valorizzazione, piani capex, rating dei tenant definiti e rispetto del timing delle azioni previste.

Il processo di cambiamento sarà sempre più "human oriented", con scelte determinate dal considerare il rispetto della persona e la creazione di ambiti di vita attenti ai valori umani.

Concretamente, nel settore immobiliare, nel breve periodo, si prevede l'attuazione di interventi mirati a conoscere lo stato qualitativo degli immobili e degli ambienti che li compongono e la verifica dell'effettivo rispetto della normativa di riferimento. I controlli non saranno solo adempimenti burocratici ma dovranno portare risultati a

beneficio delle persone fruitrici; non rappresenteranno un costo bensì un vantaggio di sicurezza, sostenibilità per la proprietà e appeal per l'asset.

Prosegue l'attenzione al miglioramento sostenibile del patrimonio immobiliare con risvolti significativi sulle asset class:

- nel residenziale si assiste alla realizzazione di soluzioni abitative con ambienti che permettano una vivibilità più completa e specializzata, diversificata in base alle esigenze del nucleo abitativo (stanze dedicate allo studio o allo smartworking, terrazzi, balconi, spazi ibridi e flessibili, ecc.);
- il terziario sarà interessato da un lato da un ridimensionamento degli spazi a seguito dell'attuazione di politiche forzate di smartworking, dall'altro sarà coinvolto in una riconversione degli spazi prima destinati a ufficio verso un uso più social, con incremento di sale riunioni, aree break attrezzate che si avvicineranno alla sfera del living a favore di una sorta di ibridazione tra luoghi del lavoro e dell'abitare per condividere e innovare.

L'orientamento ad azioni volte al miglioramento sostenibile del patrimonio immobiliare comporterà sempre più l'applicazione dei protocolli di certificazione ISO e Green Building.

La consapevolezza dei cambiamenti dovrà essere alla base delle scelte di investitori e primari player attivi sul mercato, prendendo parte ad un processo evolutivo irreversibile. Si rafforzerà la scelta imprenditoriale già fatta da alcuni investitori che avevano annunciato operazioni collegate al climate-change. Oltre al contenimento dei costi, possibile grazie ai processi di efficientamento energetico, l'obiettivo è costruire una vera e propria carta di identità degli immobili "ESG compliant", caratterizzati da spazi in grado di attrarre investitori e tenant e capaci di costruire un processo di fidelizzazione ottimale a garantire un aumento tangibile della redditività dell'immobile.

Infine, si segnala che anche gli istituti di credito, a livello internazionale, si stanno allineando alle politiche ESG. In Europa, l'authority di vigilanza europea del settore bancario (European Banking Authority - EBA) ha inserito nelle "Linee guida in materia di origination e monitoring dei crediti" anche parametri legati al monitoraggio dei rischi ambientali e sociali volti a migliorare la concessione dei finanziamenti. Le banche sono così invitate a definire processi e modalità di gestione dei "green lending". Anche in Italia si iniziano a vedere prestiti e mutui rispondenti ai "green factor".

I KPIs ESG e l'eCommerce sono temi imprescindibili, anticipatori di tendenze del mercato, in grado di modificare i paradigmi e le metriche valutative e quindi da studiare attentamente. Durante la Giornata di Studio e Ricerca promossa dal Consiglio Nazionale dei Centri Commerciali (CNCC) in data 9 novembre 2021, la commissione ha selezionato e presentato un set di indicatori ESG più rilevanti ai fini della stima, da inserire nei report di valutazione, come primo step di un lavoro volto a verificarne l'impatto sui flussi di cassa. Per gli aspetti Environmental e Social è possibile individuare indicatori di tipo qualitativo, mentre per l'aspetto di Governance il tema appare meno rilevante, in quanto attiene all'organizzazione delle proprietà, non agli asset.

Ad oggi non ci sono ancora evidenze di variazione del profilo rischio/rendimento degli asset ESG; ne esistono formule e parametri standardizzati, come evidenziato da un recente studio IVS (IVSC, "Perspectives Paper - ESG e Real Estate Valuation", 14 ottobre 2021). È tuttavia già evidente l'impatto degli ESG sul costo del debito e sull'accesso ai finanziamenti, nonché la possibilità di attrarre tenant - spesso internazionali - attenti a queste tematiche.

È presumibile la prosecuzione nell'immediato futuro di un percorso di conoscenza e di confronto sui seguenti temi:

- Verifica dell'impatto degli indicatori ESG sui costi/ricavi stimati
- Stima delle capex per l'upgrade degli immobili ai massimi standard ESG (collaborazione con le properties)
- Analisi dei costi di gestione e manutenzione prima e dopo l'intervento di upgrade energetico
- Attenzione al profilo rischio/rendimento degli immobili ESG, per i quali non ci sono ancora evidenze, nonostante sia noto l'impatto sul costo del debito e la possibilità di accedere a finanziamenti.

La visione di KROLL Real Estate Advisory Group sull'evoluzione del mercato immobiliare in Italia

Le misure di stimolo all'economia hanno riflessi anche nel mercato immobiliare e delle costruzioni. La volatilità dei mercati suggerisce di considerare cautelativamente condizioni di incertezza.

Il protrarsi degli effetti della pandemia è maggiormente tangibile per quelle asset class immobiliari direttamente coinvolte dall'impatto delle limitazioni agli spostamenti delle persone in base all'andamento della pandemia, tra cui in primis hôtellerie e retail. Si mantiene vivo l'interesse per i segmenti di mercato in grado di garantire rendimenti contenuti e conferire una certa stabilità ai portafogli immobiliari, soprattutto se questi sono in capo ad assicurazioni e fondi pensioni; tale tendenza attenua parzialmente l'incertezza dei mercati di riferimento.

Continua a manifestare grande capacità di crescita e consolidamento il mercato della logistica e delle infrastrutture tecnologiche ad essa connesse (data center e centraline telefoniche), strettamente correlati al profondo processo di digitalizzazione e alle strategie di impiego dei fondi europei.

Si conferma inoltre un rinnovato interesse per il segmento hôtellerie, soprattutto per strutture appartenenti alla categoria lusso, attualmente nei radar di investitori internazionali con piani di sviluppo ben delineati e cantieri avviati.

Sul breve periodo, in un mercato caratterizzato da grande liquidità, risultano appetibili i trophy asset mixed use (direzionale/retail), gli sviluppi di rigenerazione urbana e la logistica con annesso infrastrutture tecnologiche.

Il mercato immobiliare italiano

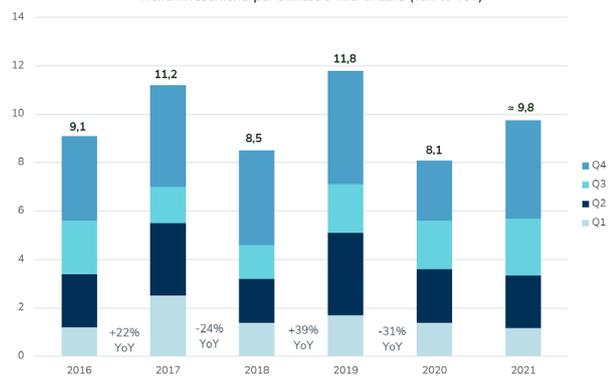


Investimenti

In Italia il volume degli investimenti corporate nel 2021 ha sfiorato i 9,8 miliardi di euro, segnando un incremento di poco inferiore al 20% su base annua. Rispetto ai risultati record conseguiti nel 2019 (11,8 miliardi di euro), la flessione si attesta nell'intorno del 17%.

Dopo un primo trimestre poco performante, il mercato corporate ha registrato nel periodo aprile-giugno 2021 una significativa vivacità di scambi, sia per numero di deal realizzati che per valore, raggiungendo nel complessivo dei primi sei mesi dell'anno circa 3,3 miliardi di euro. Il trend positivo degli investimenti è proseguito durante il terzo trimestre (nei primi 9 mesi sono stati rilevati investimenti per 5,7 miliardi), ma è l'ultimo trimestre dell'anno quello decisivo per superare i volumi del 2020. Tradizionalmente è infatti il più incisivo sul consuntivo dell'anno in quanto, in termini di volumi transati, è recettore del consolidamento di deals annunciati ma rimasti pending. Il periodo ottobre-dicembre 2021 ha infatti raccolto circa 4 miliardi di euro di investimenti che ricadono per lo più nelle transazioni di immobili logistici, sia di tipo "single asset" come quello di Civate al Piano (BG), acquistato dalla Joint Venture asiatica di Midas

Trend investimenti per trimestre-mld di Euro (var. % YoY)



Trend investimenti per asset class - mld di Euro



* Hotel e alternative (student housing, health care, senior living, etc.)

** Logistico, industriale, light industrial e data centre

*** Residenziale, sviluppi e asset non riconducibili a una specifica asset class e/o soggetti a valorizzazione. Si precisa che 2021 il residenziale incide per il 57% sul totale dell'asset class

Kroll Real Estate Advisory Group su fonti varie

International e Hana Financial e già affittato ad Amazon, che portafogli di tipo light industrial, come il portafoglio di centraline telefoniche cedute da Covivio a Radius Global Infrastrucutre. A completare la maggior parte del volume investito nel quarto trimestre, si citano le transazioni del portafoglio di strutture sanitarie acquistate da Icade (che assieme a KOS e Batipart è uno dei principali player del settore "Senior Housing & Care") e l'acquisizione da parte di Hotel Investment Partners (Blackstone) di sei alberghi localizzati tra Sicilia e Sardegna.

In generale, i deal conclusi nel 2021 confermano le tendenze di investimento per destinazione d'uso:

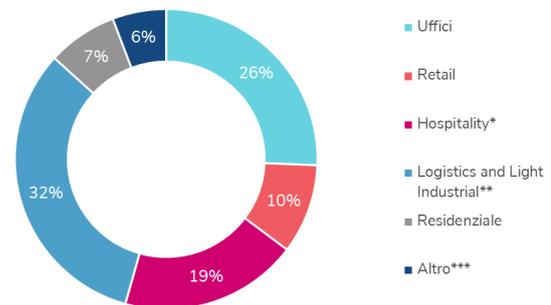
gli immobili a vocazione **Logistica e Light industrial** continuano a mantenere una importante attrattività, raccogliendo poco meno di 3,2 miliardi

di euro (32% sul totale degli investimenti) tra transazioni di asset logistici e di immobili a vocazione industriale come le centraline telefoniche; queste ultime intercettano il 15% circa degli investimenti di questa asset class. Il segmento **Uffici** si posiziona al secondo posto come appeal con il 26% sul totale degli investimenti: il processo di riposizionamento obbligatorio del segmento terziario a seguito della conferma del lavoro da remoto non appare aver avuto effetti tangibili sul passaggio di proprietà di trophy asset, soprattutto se di tipo mixed-use. L'asset class **Hospitality** ha raggiunto volumi di investimento superiori alla media degli ultimi 5 anni (quasi 1,9 miliardi, 19% sul totale), grazie alla ritrovata attrattività di strutture ricettive di tipo upper-scale e Luxury e al dinamismo del mercato healthcare che da solo ha intercettato circa 500 milioni di euro. Dopo un avvio d'anno poco performante, anche gli immobili a destinazione **Retail** rilevano una buona ripresa delle transazioni (10% sul totale) anche se ancora lontane dai volumi investiti prima della pandemia. Il crescente interesse verso il segmento **Residenziale** conferma il suo consolidamento come una asset class indipendente, che nel 2021 ha raccolto più di 700 milioni di euro di investimenti; l'interesse degli investitori sia per aree di sviluppo, sia per immobili da riqualificare e da destinare al segmento del Private Rented Sector (PRS) e alle forme alternative dell'abitare è notevole. Infine, si segnala la categoria definita come "**Altro**", nella quale ricadono immobili non riconducibili ad una specifica asset class e/o soggetti a valorizzazione, che ha pesato il 6% sul totale investito.

Dal punto di vista strutturale gli investimenti, in termini di volume, si articolano in modo equilibrato tra transazioni di singoli asset e di portafogli immobiliari.

La strategia di investimento intrapresa con maggiore frequenza dagli investitori è di tipo value-added e spesso focalizzata su strutture, quali: hotel, resort, case di riposo, strutture sanitarie (cliniche) e retail (revamping centri commerciali, outlet). La scelta degli immobili intercetta le tendenze sul territorio a vasta scala, come ad esempio gli investimenti in infrastrutture strettamente connesse a edifici legati a manifestazioni sportive o ampie aree di riqualificazione poste nelle immediate vicinanze. L'investimento in tale tipologia di immobili richiede competenze specifiche in grado di assicurare una riqualificazione dell'immobile rispondente alle aspettative. Rispetto agli immobili core, queste proprietà fanno affidamento sulla crescita di valore dell'immobile nel tempo per raggiungere un'adeguata remunerazione dell'investimento fatto. In ambito Hospitality, le strutture vengono selezionate dagli investitori in location prime, come l'hotel Cristallo di Cortina d'Ampezzo, struttura ricettiva di alto livello che il nuovo proprietario, il fondo britannico Attestor Capital, punta a valorizzare in vista delle Olimpiadi invernali del 2026 o l'Hotel Londra & Cargill, acquisito nel mese di novembre 2021 dal player "new entry" nel panorama italiano Pphe, con l'obiettivo di riposizionare l'immobile sul mercato con nuove vesti iconiche e di alto profilo. Sempre nell'ottica di riqualificazione si rilevano numerosi investimenti volti al recupero di aree brownfield, sia di porzioni di città ubicate all'interno del centro urbano, come l'ex Manifattura Tabacchi di Firenze, il progetto "MoLeCoLa" del Nodo

2021 - Investimenti per Asset Class



* Hotel e alternative (student housing, health care, senior living, etc.)

** Logistico, industriale, light industrial e data centre

*** Sviluppi e asset non riconducibili a una specifica asset class e/o soggetti a valorizzazione.

Kroll Real Estate Advisory Group su fonti varie

Milano Bovisa, le aree della zona di Lambrate sempre a Milano, il “Campo Urbano” al Nodo Tuscolano di Roma e il Tronchetto a Venezia, che transazioni di aree a vocazione logistica in location secondarie come Cremona, Sizzano (PV) o Santo Stefano Ticino (MI).

Tra tutte le operazioni immobiliari corporate, quella di maggior rilievo nel 2021 riguarda l'aggiudicazione al gestore statunitense Apollo Global Management dell'intero patrimonio immobiliare di proprietà dell'ente di previdenza dei medici e degli odontoiatri (Enpam). L'operazione Project Dream, lanciata da Enpam nel 2019, ha previsto l'organizzazione di una gara per l'acquisto di un pacchetto di 68 immobili, principalmente direzionali e residenziale localizzati a Roma e in Lombardia, oltre che ricettivi e logistici. La chiusura del processo di dismissione del patrimonio immobiliare di Enpam era prevista per la prima metà del 2020, ma l'assegnazione della gara al miglior offerente è slittata allo scorso maggio 2021. Il consolidamento della transazione, inizialmente previsto per la seconda parte dell'anno, è stato posticipato ai primi mesi del 2022. Il valore del portafoglio pari a circa 845 milioni di euro fissa Project Dream tra le più importanti operazioni immobiliari realizzate in Italia negli ultimi anni.

La transazione di molti portafogli, composti da asset dislocati su tutto il territorio nazionale, riflette una maggior incidenza percentuale dei deal che ricadono in “altre zone”, sull'ammontare degli investimenti complessivo che raggiungono nel 2021 una quota pari al 44% sul totale, incidenza che supera anche l'impatto della città di Milano (30%), città storicamente catalizzatrice di investimenti. Gli immobili transati si posizionano soprattutto al nord e in location vicine ad assi infrastrutturali strategici come Torino, Brescia, Verona e Bologna.

Milano, insieme al suo hinterland, ha attratto nel 2021 quasi 3 miliardi di euro di investimenti allocati soprattutto nell'asset class uffici e residenziale, quest'ultima declinata nelle operazioni di sviluppi di iniziative immobiliari di ampio respiro, di cui si cita il progetto “Parco Romana” relativo alla rigenerazione dello Scalo di Porta Romana, area protagonista di una delle più importanti transazioni del 2020 (acquistata dalla cordata COIMA SGR Covivio e Prada e per 180 milioni). Parco Romana sarà il più grande intervento di riqualificazione del tessuto cittadino del capoluogo lombardo e, secondo il progetto neovincitore del team OUTCOMIST, Diller Scofidio + Renfro, PLP Architecture, Carlo Ratti Associati porrà particolare attenzione nel ricucire la città attraverso un impianto urbanistico chiaro per strategia, forma e funzioni e che ipotizza il riuso di alcuni edifici, memoria della storia industriale del luogo. Inoltre, la linea verde che connette l'est all'ovest dell'area è uno stimolo ad ulteriori interventi di mitigazione della ferrovia, come una potenziale highline sopra la linea dei binari, per consentire ai residenti e ai visitatori di attraversare l'intera lunghezza dello Scalo. Parco Romana sarà anche protagonista delle Olimpiadi invernali di Milano-Cortina del 2026 ospitando il villaggio olimpico che, al termine dell'evento, verrà riconvertito in uno studentato con circa 1.000 posti letto. La versione finale del masterplan è stato presentato il 15 luglio 2021. In particolare, si segnala che il progetto che riguarda il Villaggio Olimpico (il primo gruppo di edifici che sarà costruito e che verrà riutilizzato al termine dell'evento sportivo come residenza studentesca) abbandona la proposta del primo masterplan che proponeva edifici a U con corte aperta, per proporre 6 stecche, disposte parallele alla ferrovia e in gruppi di tre, unite tra loro attraverso strutture aeree. La forma degli edifici ricorda le architetture industriali che erano tipiche della zona, compresi gli edifici, ora residenziali, dal lato opposto di via Ripamonti.

A Roma, invece, si conferma l'interesse riscontrato su singoli asset ad uso ufficio e hospitality che saranno oggetto di importanti operazioni di valorizzazione, come ad esempio, oltre al già citato Hotel Londra & Cargill, l'intervento sull'Hotel De la Minerve, che vedrà un totale processo di rinnovamento dell'edificio a conclusione del quale verrà gestito dal marchio Orient Express, parte del Gruppo Accor. L'interesse di valorizzazione per il prodotto immobiliare della Capitale è confermato anche nel settore terziario dove alcune tra le principali società finanziarie, farmaceutiche e tecnologiche di primario standing hanno siglato accordi per l'insediamento dei nuovi headquarter in edifici per uffici, da valorizzare secondo le più recenti logiche di elevata qualità prestazionale, rispondendo ai criteri delle sempre più prioritarie politiche environmental, social e governance. Tra questi si segnalano: la futura

nuova sede di Deloitte, in pieno centro, in via Vittorio Veneto, che ha interessato una profonda riqualificazione di un edificio di pregio storico-architettonico elevandolo ai migliori standard di sostenibilità e di fruibilità degli spazi (trasferimento previsto a fine 2022) e la valorizzazione avviata nel novembre 2021, a cura di DeaCapital, della ex sede storica di Federconsorzi e Ispra, che ospiterà i nuovi uffici di KPMG. La periferia terziaria romana per eccellenza, l'EUR, è la protagonista della vitalità del mercato; ha infatti già accolto il colosso dell'informatica IBM in un edificio completamente riqualificato e accoglierà il nuovo headquarter Novomatic in un edificio cielo-terra che verrà valorizzato.



Kroll Real Estate Advisory Group su fonti varie

Osservando l'andamento volatile dei mercati e gli effetti ancora evidenti della pandemia, si ritiene opportuno considerare cautelativamente condizioni di incertezza seppur in un quadro di ritrovata normalità post pandemica delle attività produttive.

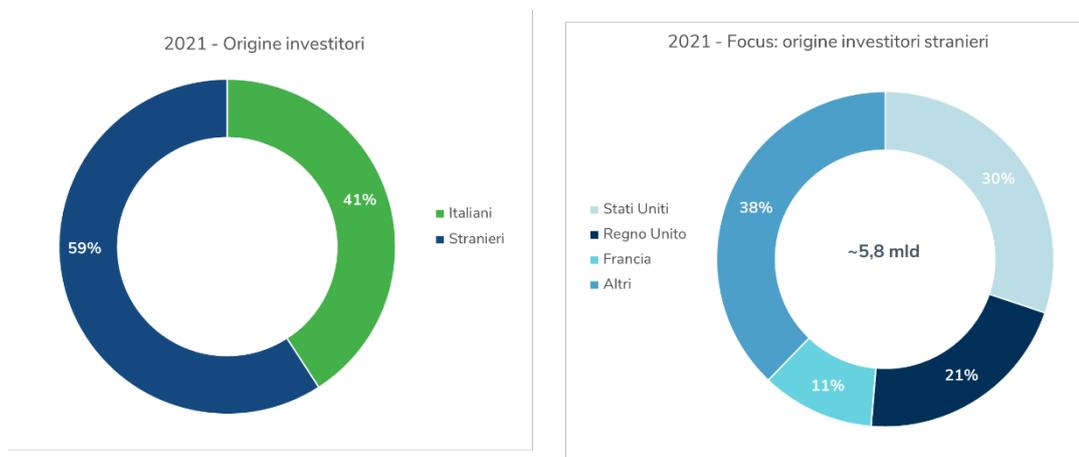
In un mercato caratterizzato da grande liquidità si confermano molto appetibili per gli investitori i trophy asset mixed use (direzionale/retail), gli sviluppi di rigenerazione urbana, prevalentemente residenziali, e l'ambito della logistica con annesse infrastrutture tecnologiche. Per asset core appartenenti alle categorie trophy mixed use, office e logistics, caratterizzati da tenant prime e contratti long-term, è possibile rilevare una tendenza alla crescita dei valori dovuta ad una grande dinamicità della domanda e ad una offerta molto scarsa. Questo scenario competitivo continua a mantenere a livelli minimi gli yield lordi per le asset class maggiormente nei radar degli investitori, che per i trophy asset mixed use possono raggiungere anche risultati sotto il 3% e per la logistica prime intorno al 4,5%, in alcuni casi tendere al 4%.

Con la ripresa degli spostamenti e la conseguente crescita dei flussi turistici internazionali, si prospetta il rinnovato interesse degli investitori per il segmento hôtellerie, già in parte registrato nel corso del 2021.

Il retail vede i primi deboli segnali di interesse, anche in un'ottica di diversificazione dell'asset allocation e incremento dei rendimenti medi di portafoglio, ma sarà necessario attendere un'ulteriore stabilizzazione delle performance dei centri commerciali prima di osservare un vero cambio di tendenza.

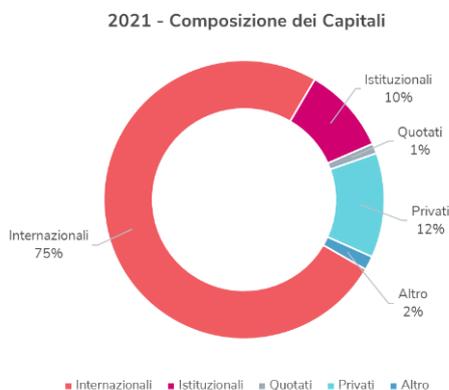
FOCUS BUYER

I flussi di capitali nel 2021 provengono per il 41% da investitori domestici e per il 59% da piazze internazionali. Tra queste si registra il 30% dagli Stat Uniti, seguito dal Regno Unito con il 21%, dalla Francia con l'11% e altri investimenti parcellizzati da player di altri Paesi.



Kroll Real Estate Advisory Group su dati RCA

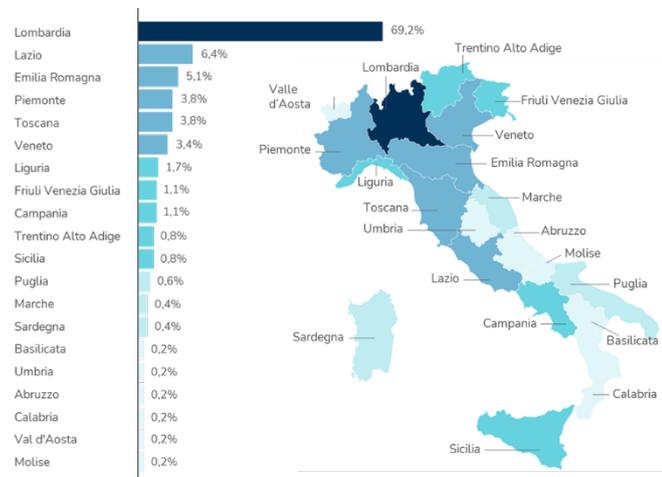
Dal punto di vista della composizione dei capitali, invece, si rileva una distribuzione per lo più eterogenea composta principalmente da patrimoni di derivazione internazionale (75%) e di player sia privati (12%) che istituzionali (10%).



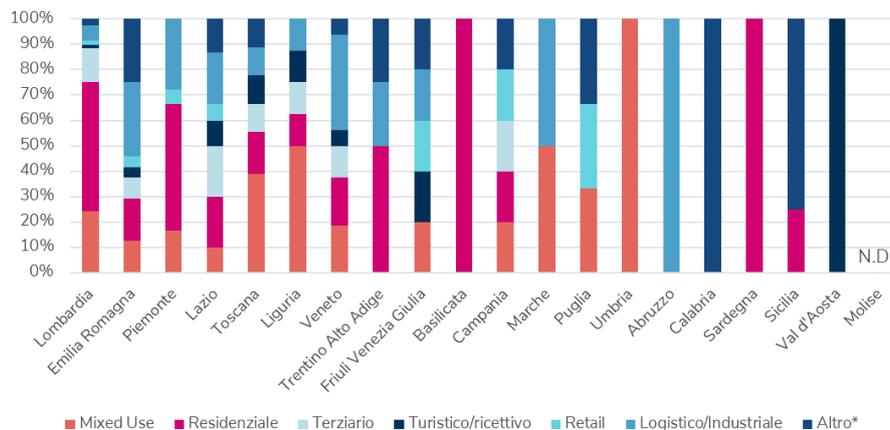
Kroll Real Estate Advisory Group su dati RCA

Principali progetti in Italia

Nel 2021 si rilevano in Italia circa 500 principali iniziative di valorizzazione immobiliare declinabili sia come interventi di rigenerazione urbana (recupero di ex aree industriali/vuoti urbani), sia come riqualificazione totale di building esistenti. La maggior parte dei progetti si concentra in Lombardia (quasi il 70% del totale), seguita da Lazio (6%) e Emilia-Romagna (5%). Gli interventi possono essere sia monofunzionali, ovvero riguardare le singole asset class, edifici cielo-terra destinati ad una sola destinazione d'uso terziaria, ricettiva, logistica o



residenziale, oppure prevedere mix funzionali, all'interno dello stesso building (ad esempio commercio al piede e residenza e/o terziario ai piani superiori, o nel caso in cui si tratti di un'ampia area, il masterplan individua lotti funzionali che coesistono e si relazionano in modo sinergico). La maggior parte dei progetti prevede una quota importante destinata al residenziale tradizionale, da immettere sul libero mercato, declinato nella forma del living e del private rented sector (PRS). Si segnalano numerose iniziative riconducibili all'asset class logistico/light industrial e si rileva una ripresa delle operazioni puntuali in ambito ricettivo.



*Sviluppi di asset non riconducibili a una specifica destinazione d'uso

Kroll Real Estate Advisory Group su dati delle principali testate giornalistiche del settore e report di primari istituti di ricerca

Driver investimenti per asset class nello scenario post crisi

RESIDENZIALE

L'asset class Residenziale si conferma come il trend emergente con il suo straordinario potenziale di mercato in termini di volumi transati, soprattutto se collegato ai prodotti più attrattivi quali il multifamily, e alle diverse forme di affitto a gestione unitaria con servizi condivisi. Spesso, negli ultimi e più significativi sviluppi, ci si riferisce ad unità di recente edificazione rispondenti alle nuove esigenze della domanda e a sviluppi localizzati soprattutto nelle città primarie e primo hinterland, molto appetibili per gli investitori, con conseguente attenuazione dell'incertezza del mercato di riferimento. Il rinnovato interesse per ciò che riguarda il residenziale di nuova concezione (layout distributivi e incremento di superfici accessorie), oltre all'ampliamento dei servizi ad esso connessi e la conferma dell'interesse per forme dell'abitare alternative (studentati, senior living e micro-living), rendono più stabile la

percezione di valore sul medio e lungo periodo, nonostante la crisi pandemica ancora in atto e gli effetti di medio-lungo termine sul reddito disponibile degli utilizzatori.

UFFICI

Pur nell'ambito di tendenze ancora in corso di consolidamento, gli uffici potranno essere attrattori di investimenti a livello di capitali nazionali ed esteri (questi ultimi presenti solo in maniera marginale nell'ultimo anno), sebbene nell'ambito di operazioni più mirate e selettive, anche alla luce delle nuove esigenze di riorganizzazione del lavoro che la pandemia ha introdotto. Molte grandi aziende stanno ripensando la politica di utilizzo degli spazi. Pertanto, in un possibile scenario post crisi, potremmo avere un riposizionamento all'esterno dei centri urbani della domanda di spazi operativi per il corporate, a fronte di una tenuta del terziario di rappresentanza in posizioni centrali. Si assisterà all'introduzioni di nuovi format, gli spazi uso ufficio saranno fortemente interessati da un ripensamento di layout volto ad intercettare e soddisfare la nuova domanda di maggiore vivibilità degli spazi. Dal punto di vista progettuale, già nella fase pre-pandemia si iniziava ad apprezzare una attenzione alla predisposizione di spazi di qualità destinati ad incentivare la convivialità tra i fruitori dell'immobile, come roof-top, terrazze ai piani, aree break strutturate, in modo da agevolare la permanenza delle persone nei medesimi spazi. Di fatto si propone una riorganizzazione di quegli spazi che si sono venuti a liberare a fronte del minor tempo di permanenza in contemporanea da parte dei fruitori (rotazione delle postazioni e consolidamento parziale dello smart working). La valorizzazione di tali spazi determina nel contempo un incremento del valore complessivo del building; questo porterà da un punto di vista valutativo ad una revisione dei canoni applicati alle superfici accessorie, che solitamente non incidevano in modo significativo nel segmento terziario.

RETAIL

L'interesse degli investitori sembra migliorare, anche in un'ottica di diversificazione dell'asset allocation ma sarà necessario attendere un'ulteriore stabilizzazione delle performance dei centri commerciali prima di osservare un vero cambio di tendenza. I singoli retailer hanno approfittato del periodo delle chiusure per ridefinire la loro rete distributiva, scegliendo e selezionando le location più strategiche per il proprio business, anche con nuove aperture ed inaugurazioni durante la pandemia. La pandemia ha accelerato la trasformazione delle strutture commerciali, in corso ormai da anni, rilevando una fase di maturità del settore che porterà all'uscita dal mercato delle strutture ormai obsolete o in alternativa a cambi di destinazione d'uso.

Il successo delle strutture commerciali dipende e dipenderà sempre di più dalla capacità attrattiva basata sulla definizione del corretto mix merceologico, del bacino di utenza potenziale, sulla capacità di dialogare con il territorio di riferimento e offrire servizi ulteriori rispetto al puro e semplice shopping.

Per quanto riguarda il segmento delle high street, l'appetito resta condizionato da fattori di breve e lungo termine legati non solo alla pandemia, anche se da quest'ultima acuiti e accelerati. Resta complessivamente elevato l'interesse per asset mixed-use lungo le vie commerciali più prestigiose, ritenuti sicuri, con profili rischio-rendimento bassi.

HOTEL

A partire dalla primavera 2021 e ancor più dal periodo estivo, grazie all'accelerazione della campagna vaccinale (rilascio del green pass) e alla progressiva riapertura dei locali commerciali, è stata osservata una ripresa del settore. Strategiche saranno le scelte dei governi in materia di rilascio del "green pass" e/o obbligo vaccinale per garantire gli spostamenti in sicurezza. Si conferma un rinnovato interesse per il segmento hôtellerie, attualmente nei radar di investitori internazionali con piani di sviluppo ben delineati e cantieri avviati. È presumibile altresì l'affermarsi della necessità di riorganizzare questo settore che è strategico per l'Italia ma che non riesce attualmente ad essere pienamente competitivo a livello globale. Si segnala che per alcuni asset alberghieri vi potrà

essere anche l'opzione di riconversione a residenza o a forme alternative del living (ad esempio serviced apartment).

LOGISTICA

Come possibili scenari post-crisi, si evidenzia che il mercato continuerà a crescere sullo slancio del trend in atto, su posizioni migliori rispetto alla situazione ante-crisi. E' ragionevole attendersi la nascita di nuovi format, il consolidamento dello sviluppo dei Centri di Distribuzione Urbana (CDU) a supporto dell'e-commerce e la crescita della logistica di prossimità (last mile) e quella dei cold-storage, anche alla luce del PNRR, che sosterrà investimenti su infrastrutture.

ALTRO (Data Center, Centraline Telefoniche, Cliniche Specializzate e Centri Diagnostici del Settore Sanitario)

Attualmente tra le categorie "speciali" si riscontra un grande interesse per le infrastrutture tecnologiche (data center e centraline telefoniche) e per gli immobili riconducibili alla sfera sanitaria (cliniche specializzate e centri diagnostici). In particolare, si assiste a nuovi development di data center in aree strategiche per le telecomunicazioni e lo sviluppo delle infrastrutture. A fronte del profondo processo di digitalizzazione in atto, si rileva una forte correlazione con i trend del mercato della logistica; tale asset class continua ad essere fortemente attrattiva. Spesso gli immobili sono locati con contratti long-term e tali condizioni permettono di prevedere una stabilità dei canoni percepiti anche ad inizio 2022 e, più in generale, del valore immobiliare. Nel caso di asset ubicati in contesti urbani, si rileva un minor rischio legato al cambio di destinazione d'uso, al termine del contratto in essere. Il reale andamento del mercato immobiliare, ed in particolare la reazione del mercato dei capitali che impattano su disponibilità di equity e debito e di conseguenza sui rendimenti, sarà maggiormente leggibile nel momento in cui ripartiranno le transazioni. In futuro altre asset class specialistiche potrebbero diventare di interesse per fondi di investimento, quali ad esempio gli immobili legati al mondo rurale e le marine. Un dubbio permane su categorie di beni dedicati all'entertainment e allo sport che da un lato potrebbero avere un potenziale mercato e dall'altro stanno subendo le ricadute causate dalla pandemia.

SVILUPPI

Gli investitori mostrano grande interesse soprattutto per interventi mixed use, in grado di garantire una diversificazione del rischio, caratterizzati da una forte incidenza della componente residenziale e del living, che si traduce in una offerta di abitazioni da immettere sul libero mercato, multifamily, co-living, senior living. Si segnala altresì un marcato interesse per la componente studentati e ricettivo alberghiera, anche in vista di eventi importanti (ad esempio le Olimpiadi invernali di Milano Cortina 2026), oltre all'affermarsi della tipologia "serviced apartment", indicata soprattutto per la riqualificazione di edifici cielo-terra, talvolta anche storici, posizionati in zone centrali. Nonostante l'asset class terziaria abbia risentito maggiormente degli effetti tangibili della pandemia, dal punto di vista degli investimenti, gli edifici ubicati in prime location o centri direzionali oggetto di ristrutturazioni complete in un'ottica green hanno confermato il proprio appeal. Edifici cielo-terra poco performanti e posizionati nelle periferie dei principali centri urbani vedono una seconda vita e spesso sono riconvertiti in hotel.

In base alle recenti informazioni divulgate dai principali osservatori del segmento retail si assisterà ad operazioni di ampliamento di centri commerciali e di revamping, slittate dal 2021 al 2022, sfruttando anche il minor numero di visitatori, e una decina di nuove aperture in ambito GDO entro il 2023.

Il segmento logistico prosegue il trend positivo con investimenti sia lungo le principali infrastrutture viabilistiche, sia in location secondarie ma ad elevata accessibilità.

KROLL
REAL ESTATE
ADVISORY GROUP

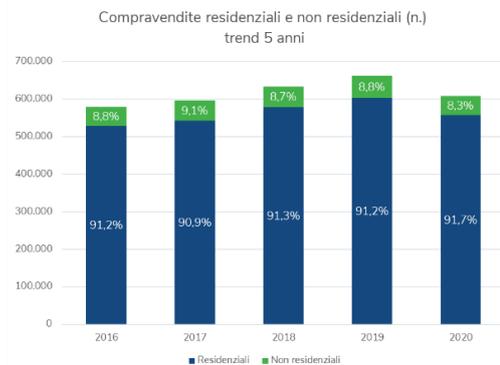
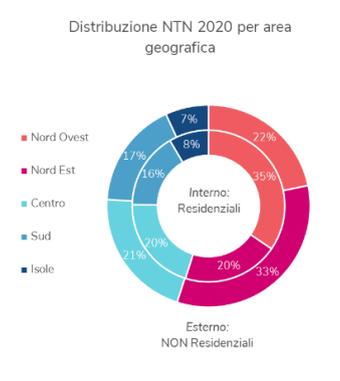
EVOLUZIONE DEI TREND DICEMBRE 2021						
	2021		2022		2023	
	Tenants/ Income	Investors	Tenants/ Income	Investors	Tenants/ Income	Investors
 Residenziale	➤	⬆️	⬆️	⬆️	⬆️	⬆️
 Uffici "Prime"	➤	⬆️	⬆️	⬆️	➤	⬆️
 Uffici NON "Prime"	⬇️	⬇️	⬇️	⬇️	⬇️	⬇️
 Retail: Shopping Center, etc.	➤	⬇️	⬆️	⬇️	⬆️	➤
 Retail: High street	➤	➤	➤	⬆️	⬆️	⬆️
 Hotel	⬇️	⬆️	➤	⬆️	⬆️	⬆️
 Logistica	⬆️	⬆️	⬆️	⬆️	⬆️	➤
 Altro	➤	⬆️	⬆️	⬆️	⬆️	⬆️
 Sviluppo	⬆️	⬆️	⬆️	⬆️	⬆️	⬆️

 Molto positivo
  Positivo
  Stabile
  Negativo
  Molto negativo

Kroll Real Estate Advisory Group

Compravendite

Nel 2020, il Numero di Transazioni Normalizzate (NTN) riferite alla destinazione residenziale è stato pari a circa 558.000, mentre le NTN non residenziali hanno raggiunto quasi quota 51.000, rilevando, rispettivamente -7,6% e -12,7% rispetto alle transazioni registrate nel

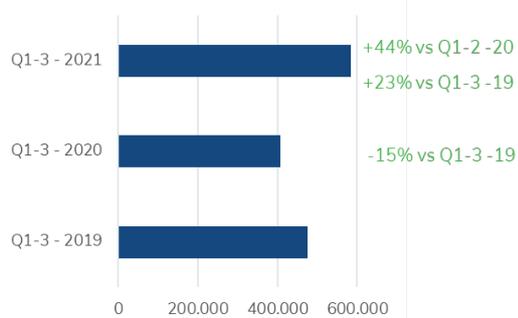


2019. Gli immobili non residenziali che hanno registrato la performance peggiore in termini di transazioni appartengono al settore retail (-14% rispetto al 2019).

Analizzando la distribuzione geografica delle NTN per macroaree si osserva che il Nord ha registrato il 55% delle compravendite (di cui il 33% al Nord Ovest e il 22% al Nord Est), seguito dal Centro (20%), Sud (16%) e Isole (8%).

L'ammontare delle compravendite registrate nel periodo gennaio-settembre 2021 conferma i segnali incoraggianti rilevati a fine 2020 registrando più di 583.000 transazioni residenziali e non residenziali pari a +23% rispetto ai primi nove mesi del 2019

Focus compravendite (n.)



Kroll Real Estate Advisory Group su dati Agenzia delle Entrate (OMI)

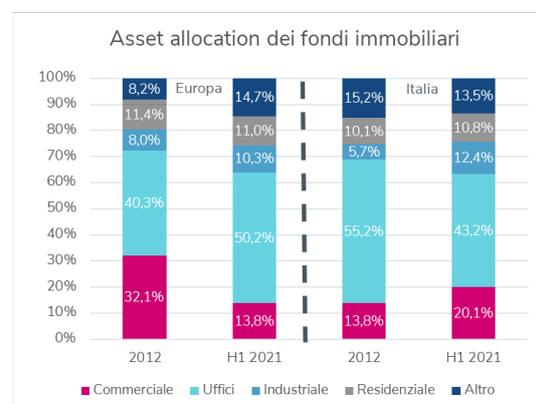
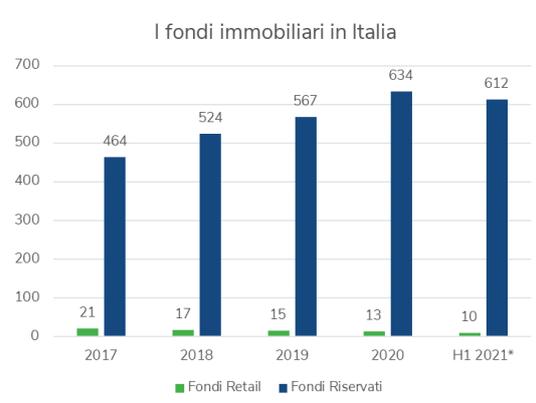
(circa 406.000 unità). Considerando i fattori esogeni che hanno generato uno shock nel mercato immobiliare e alla luce della variazione rilevata tra i primi nove mesi del 2021 con lo stesso periodo del 2020 (+44%), si segnala che il confronto dei dati dei risulta fuorviante in quanto nel periodo gennaio-giugno 2020 si è verificata la prima chiusura forzata delle attività a causa della pandemia con la conseguente sospensione della commercializzazione degli immobili e ripercussioni negative sulle transazioni del mercato. Il Nord ha intercettato più della metà (54%) del totale delle transazioni, che si concentrano soprattutto nel Nord ovest, are in cui si sono localizzate circa 184.000 transazioni residenziali e oltre 15.600 transazioni non residenziali.

Patrimonio gestito

Per quanto riguarda il patrimonio immobiliare gestito italiano, nel primo semestre 2021 (ultimo dato disponibile), i fondi immobiliari destinati a investitori istituzionali, al netto dei fondi non soggetti a rendicontazione semestrale, hanno raggiunto la quota di 612 rispetto, mentre i fondi immobiliari di tipo retail sono passati da 13 nel 2020 a 10, lasciando di fatto maggior spazio nel mercato alle Società di Investimento a Capitale Fisso (SICAF). Secondo le stime di Banca d'Italia i fondi totali attivi raggiungono quota di 650, confermando il trend di crescita dei veicoli di investimento. La quantità di SGR attive si attesta a 50 unità, alcune delle quali sono operative anche in altri mercati oltre a quello immobiliare. Il grado di concentrazione dell'industria dei fondi non risulta particolarmente elevato, anche se negli ultimi anni le SGR hanno avviato un processo di fusione/acquisizione realizzando società mediamente più strutturate.

Il Net Asset Value (NAV) dell'industria dei fondi immobiliari nel primo semestre 2021 ha registrato un incremento principalmente riconducibile all'operatività delle società di gestione del risparmio più grandi che hanno dato vita a nuove iniziative dedicate soprattutto a settori specifici come la logistica. Nomisma nel suo ultimo Rapporto sul mercato immobiliare dichiara che: "Nel corso del primo semestre del 2021, si è palesato un cambio delle strategie di asset allocation dei fondi immobiliari in risposta ai cambiamenti scaturiti dalla

pandemia. Il dato più rilevante è l'aumento del 32,6% degli investimenti diretti di fondi riservati in immobili a destinazione logistica che, in questo modo raggiungono i 9,7 miliardi di euro rispetto ai 78 miliardi di euro totali. A seguire, un contributo rilevante all'attività è venuto dagli asset residenziali e ad uso turistico, il cui valore, rispettivamente, si attesta a 8,6 e 4,2 miliardi di euro. Per quanto riguarda gli uffici e le tipologie commerciali, pur registrando un aumento di valore delle masse gestite, le scelte di investimento sono state più caute e finalizzate ad immobili di tipo core, ossia in ottime posizioni e con tassi di vacancy pressoché nulli. Nei prossimi mesi gli investimenti in queste ultime tipologie saranno inevitabilmente condizionati dall'evoluzione delle riorganizzazioni che interessano il mondo del lavoro e dalla ripresa dei consumi "fisici" e quindi dei ricavi della media e grande distribuzione. Le tendenze evidenziate per l'Italia trovano riscontro anche nel contesto europeo. La progressiva riduzione della componente commerciale nei portafogli è legata all'incertezza che aleggia sul comparto, mentre il settore degli uffici mantiene un peso ancora decisamente rilevante. Prosegue l'ascesa degli asset alternativi, tra cui logistica e il residenziale, le cui quote aumentano, anche a livello continentale, rispettivamente del 10,3% e dell'11%. Gli investimenti nel settore ricettivo si mantengono, infine, stabili, in attesa di occasioni speculative che potranno scaturire dalla contrazione dei ricavi. [...] L'asset allocation geografica è risultata stabile nel corso del primo semestre del 2021, con una ribadita preferenza per il Nord del Paese. Le regioni settentrionali, guidate soprattutto dalla Lombardia, si confermano essere il polo attrattivo degli investimenti, sia di tipo retail che riservato. Nei prossimi mesi l'interesse dovrebbe tornare a concentrarsi nelle maggiori città italiane per quanto riguarda i segmenti direzionali e commerciali, mentre la destinazione logistica rimarrà attrattiva lungo le maggiori infrastrutture di mobilità italiane."



* i dati non includono gestori sottosoglia perché obbligati a rendicontare solamente al termine dell'anno

Kroll Real Estate Advisory Group su dati Nomisma e Banca d'Italia

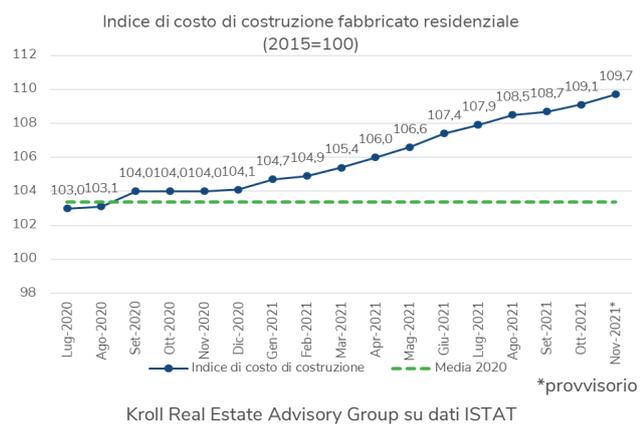
Il mercato residenziale



Costo di costruzione per un fabbricato residenziale

Come ormai noto, la pandemia ha intaccato il mercato immobiliare su vari fronti e con diversi gradi di penetrazione in base alle asset class. In particolare, si ritiene necessario porre l'attenzione sull'**evoluzione del costo di costruzione del segmento residenziale**. Secondo l'ultimo report dell'Associazione Nazionale Costruttori Edili (ANCE) gli investimenti in costruzioni hanno registrato nel secondo trimestre 2021 una variazione del +54% rispetto allo stesso periodo del 2020, nonché un + 12,8% rispetto al periodo pre-pandemico del 2019. Tali incrementi riguardano sia gli interventi nell'edilizia privata che in quella pubblica. In particolare, per il settore residenziale risultano trainanti le politiche fiscali di rilancio del settore, tra cui spiccano gli effetti del Superbonus che, grazie alle semplificazioni previste dal Decreto 77/2021, rileva una sempre più frequente applicazione agli interventi sui condomini.

Considerando l'importo medio dei lavori di edifici plurifamiliari, che si attesta a quasi 550 mila euro, a fronte degli interventi su singole abitazioni, che variano tra i 90 e i 100 mila euro, appare evidente come l'aumento del numero di condomini soggetti a interventi con Superbonus inciderà positivamente sul volume di investimenti nelle costruzioni residenziali nel breve-medio periodo, oltre a contribuire alla riduzione di emissioni di anidride carbonica del parco immobiliare residenziale italiano. In termini numerici, lo scenario positivo degli investimenti nel mercato delle costruzioni si riflette in modo significativo anche sul trend dell'indice del costo di costruzione. Ad influire sulla crescita dell'indicatore vi è anche l'aumento dei costi delle materie prime che rilevano un significativo aumento già a partire dalla fine del 2020, in concomitanza con l'avvio dei cantieri per interventi con Superbonus, la cui elevata domanda di legno, acciaio, rame, cemento e altri materiali edili ha generato un rapido innalzamento dei costi. In particolare, secondo una ricerca condotta a marzo 2021 dal Centro Studi CNA (Confederazione Nazionale dell'Artigianato e della piccola e media impresa), nel comparto dell'edilizia gli aumenti più importanti, rilevati direttamente dalle circa mille imprese intervistate, riguardano i metalli (+20,8%), i materiali termoisolanti (+16%) e per gli impianti



(+14,6%), il legno (+14,3%), i laterizi (+11,3%), malte e collanti (+9,4%). Incrementi registrati anche nell'impiantistica, tra l'8% e il 9%: cavi elettrici +11,4%, pannelli fotovoltaici +10,7%, filtri +10,5%, caldaie +8,5%, pompe di calore +8,4%, climatizzatori +7,9%. In termini numerici il costo di costruzione di un fabbricato residenziale ha registrato una importante crescita a partire dall'indice (base 100=2015) di 103,1 a gennaio 2020, raggiungendo quota 109,7 a novembre 2021 (+5,5% rispetto a novembre 2020). In considerazione della città alla quale si fa riferimento, si ritiene ragionevole considerare un range indicativo di incremento del +10%-15% rispetto ai costi di costruzione applicati pre-pandemia. Al momento non è possibile prevedere se tali costi si consolideranno nel tempo oppure si assisterà sul medio-lungo periodo ad un loro ridimensionamento, pertanto è doveroso procedere con un monitoraggio di tali parametri. A conferma del fenomeno di aumento dei prezzi e osservando il trend dell'indice del costo di costruzione di un fabbricato residenziale, si rileva come la media dell'indice nel periodo gennaio-novembre 2021 si attesti a 107,2, superiore di quasi 4 punti rispetto alla media dell'anno 2020 (103,4).

Caratteristiche della domanda: mercato privato e corporate

Al di là delle criticità macroeconomiche derivate dall'emergenza sanitaria, emerge la volontà delle famiglie di procedere con l'acquisto della prima casa; tale sentiment è supportato dai dati positivi relativi al volume di erogazione di mutui che nel 2021 si stima abbiano superato i 53 miliardi di euro.

Dal punto di vista della **domanda di acquisto**, secondo un'indagine svolta da un primario Istituto di Ricerca¹; "Le intenzioni di acquisto di abitazioni da parte delle famiglie si confermano straordinariamente elevate, in linea con i livelli di fiducia di imprese e consumatori sulla situazione economica del Paese, che sta sperimentando una ripresa superiore alle attese e più intensa di quella registrata dai principali competitor europei." I principali driver che da sempre connotano la ricerca di un'abitazione hanno registrato un'accelerazione derivata dalle nuove necessità e dalle abitudini di vita che la pandemia ha generato. Emerge con forza l'esigenza di avere spazi accessori per allestire postazioni per lo smart working o lo studio e soprattutto avere spazi esterni fruibili (giardino o balconi e terrazze), all'interno di contesti dotati di un numero elevato di servizi alla persona e raggiungibili con brevi distanze. Il mercato della locazione, la cui domanda secondo gli ultimi dati disponibili di Eurostat nel 2019 costituisce il 27% del settore residenziale, segue il trend della domanda di acquisto, recuperando, di fatto, la quota di mercato erosa dallo shock pandemico.

Dal **punto di vista "corporate"**, il residenziale risulta essere sempre più attrattivo per gli investitori privati e istituzionali. Questa è la principale novità in quanto le unità in affitto venivano storicamente fornite dallo Stato, dal privato o, nelle forme più organizzate, dalle società immobiliari. Gli investitori si stanno attrezzando per immettere sul mercato prodotti maggiormente in linea con i comportamenti di consumo e di vita; si tratta di tendenze che in parte erano già state avviate pre-pandemia. Sul breve periodo si assisterà ad una crescita degli investimenti nell'asset class multifamily, già presente da tempo in USA e in alcuni paesi europei, caratterizzata da un basso profilo di rischio e scarsamente legata alla volatilità dei mercati. Sempre più spesso si sentirà parlare di iniziative immobiliari rivolte a generare un'offerta strutturata di residenze in affitto con servizi in grado di migliorare la qualità dell'abitare, come i service apartment o tutto il mondo co-living, indirizzato a studenti e giovani professionisti, student housing e senior living.

A contribuire all'appeal del segmento residenziale vi sono anche le opportunità di finanziamento del Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR) che ha recentemente assegnato 2,8 miliardi di euro per il Programma Innovativo Nazionale per la Qualità dell'Abitare (PinQua), secondo cui il 40% dei fondi andrà alle Regioni del Sud Italia. Secondo il comunicato del Ministero delle Infrastrutture e della Mobilità sostenibile "Gli interventi previsti sono finalizzati a ridurre il disagio abitativo aumentando il patrimonio di edilizia residenziale pubblica, a rigenerare il tessuto socioeconomico dei centri urbani, a migliorare l'accessibilità, la funzionalità e la sicurezza di spazi e luoghi

¹ Nomisma, Osservatorio sul mercato immobiliare di novembre 2021

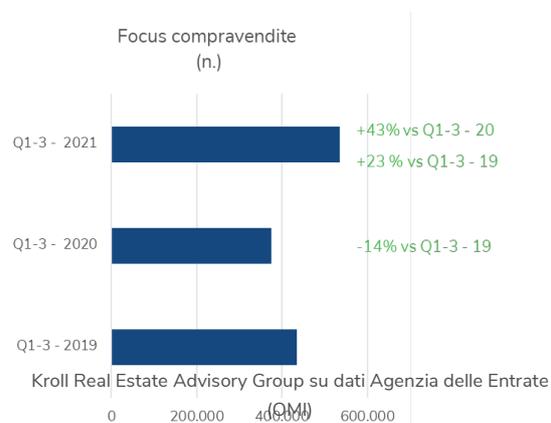
degradati, spesso localizzati nelle periferie.[...] Avviato negli anni scorsi con finanziamenti nazionali (800 milioni di euro), il PinQua è stato individuato come centrale nell'azione del Ministero che, con la nuova organizzazione varata a giugno 2021, ne ha assunto il ruolo di promozione e coordinamento. [...] In coerenza con i tempi di realizzazione delle opere del PNRR, gli interventi ammessi al finanziamento dovranno essere realizzati e resi fruibili entro il 31 marzo 2026, una scadenza più ravvicinata rispetto a quella stabilita originariamente. [...]” Tra i 159 interventi ammessi in graduatoria, 8 sono classificati 'progetti pilota' ad alto rendimento. Il progetto per Bari, ad esempio, è finalizzato alla riorganizzazione dell'area in prossimità della stazione ferroviaria centrale come cerniera di congiunzione tra il centro storico e l'area urbana moderna. È previsto un insieme integrato di interventi infrastrutturali per la mobilità multimodale (ovvero con almeno due modi di trasporto diversi), oltre a interventi di riqualificazione e ristrutturazione urbanistica con la creazione di nuovi spazi verdi e l'aumento di servizi. Tra i 'progetti pilota' vi è anche quello per Messina, volto al risanamento di aree periferiche attraverso la demolizione di vecchie abitazioni e la riqualificazione del patrimonio destinato all'edilizia residenziale sociale, il recupero e la rigenerazione di spazi e immobili, soprattutto nelle aree ad alta densità abitativa, per migliorare la qualità ambientale e la resilienza ai cambiamenti climatici. In Calabria, il progetto pilota 'Lamezia Spazio-Generazione 2021' punta a contrastare il fenomeno dello spopolamento di alcuni quartieri, recuperando abitazioni da mettere a disposizione delle famiglie in difficoltà e migliorando la fruibilità di spazi e servizi sociali. Vengono anche promossi interventi per migliorare e potenziare la mobilità sostenibile con la realizzazione di una pista ciclabile sul territorio di Lamezia Terme e per la riqualificazione del lungomare. A Milano il 'progetto pilota' prevede interventi di riqualificazione e riorganizzazione dell'edilizia residenziale sociale e di rigenerazione del tessuto abitativo di quartieri periferici dove più marcato è il disagio socioeconomico. Nelle Marche è previsto il progetto per il centro storico di Ascoli Piceno, con l'obiettivo di ridurre il disagio abitativo adottando una strategia integrata per migliorare la qualità dell'abitare e l'inclusione sociale. In Molise sono previsti interventi per la funzionalità e la rigenerazione di aree degradate, soprattutto a Campobasso e in provincia, con il potenziamento di infrastrutture e servizi di prossimità e la creazione di punti di aggregazione per favorire l'integrazione di gruppi sociali.

Volumi di compravendita

Il mercato immobiliare delle abitazioni nel 2020 ha registrato quasi 558.000 unità compravendute, con una diminuzione generale, a livello nazionale², del 7,5% circa, ovvero circa 46.000 unità abitative in meno transate rispetto al 2019.

Area	NTN 2020	NTN I - III trim. 2021	Var. % NTN I - III trim. 21 vs 20	Quota NTN per area
Nord Est	113.563	107.682	41,0%	20,1%
Nord Ovest	192.704	183.596	42,8%	34,3%
Centro	113.897	110.724	45,0%	20,7%
Sud	90.808	88.211	43,4%	16,5%
Isole	46.953	45.809	44,4%	8,5%
ITALIA	557.925	536.022	43,1%	100,0%

I numeri dei primi tre trimestri del 2021 confermano la ripresa del mercato, chiudendo con oltre 536mila unità compravendute contro le 435mila dei primi nove mesi del 2019 (variazione +23% Q1-2021 su Q1-2019) e le 374mila del periodo gennaio-settembre 2020 (variazione pari al +43% Q1-2021 su Q1-2020; questo dato è da considerare con occhio critico in quanto le misure di contenimento del COVID-19 nel primo trimestre 2020 avevano congelato l'intero Paese, incluse le attività ritenute non essenziali, fra cui anche l'intermediazione immobiliare e la stipula di atti di vendita. Nel dettaglio, il Sud e le Isole, che insieme hanno intercettato il 25% del

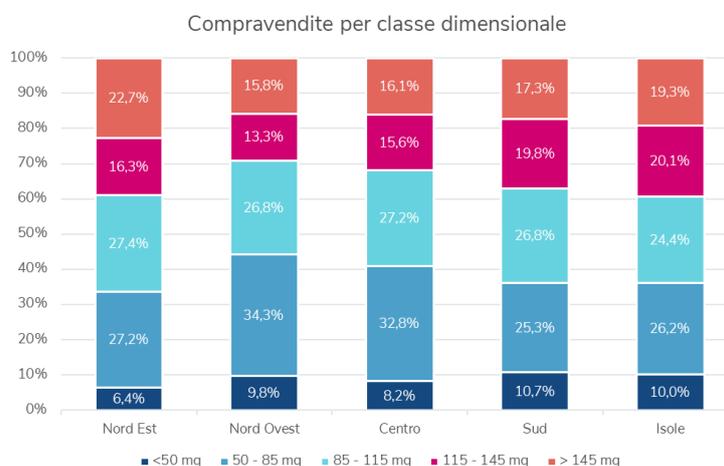


² Dal punto di vista geografico, le unità abitative censite dell'Agenzia delle Entrate sono da considerarsi al netto dei comuni con catasto tavolare.

totale delle transazioni di abitazioni, hanno registrato rispettivamente variazioni nell'intorno del +23% rispetto al Q1-3 del 2019 e +44% rispetto al Q1-3 2020; anche il Centro ha rilevato circa il 20% del totale delle transazioni con risultati pari a +24% rispetto al periodo gennaio-settembre 2019 e +45% in ragione d'anno. Il Nord che nel complesso ha assorbito il 55% delle transazioni, rileva per il Nord Est variazioni pari a +24% vs Q1-3 2019 e +41% rispetto a Q1-3 2020, mentre il Nord Ovest, che da solo intercetta il 34% del totale delle transazioni, evidenzia performance pari a +23% rispetto a gennaio-settembre 2019 e +43% rispetto ai primi nove mesi del 2020. Confrontando le transazioni nei capoluoghi e nel resto della provincia, nel periodo gennaio-settembre 2021 con lo stesso periodo del 2019, si rileva una performance positiva pressoché omogenea su tutto il territorio nazionale, sebbene i migliori risultati si siano registrati nei comuni minori (variazione del +28%) piuttosto che nei capoluoghi (+13%). In particolare, il resto della provincia ha assorbito il 68% del totale delle transazioni, quasi 81.000 compravendite (2 punti percentuali in più) rispetto ai primi tre trimestri del 2019.

Superficie media unità abitative

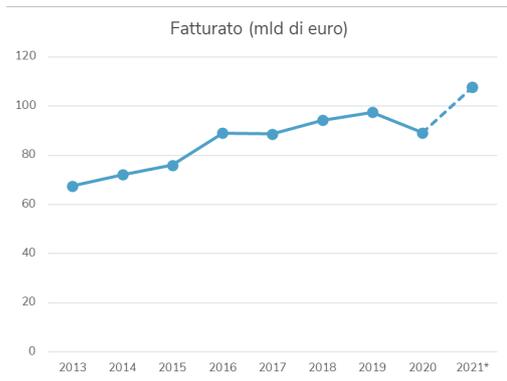
Nel 2020, ultimo dato disponibile, la superficie media per unità abitativa compravenduta è pari a circa 108 mq, di 1 mq superiore rispetto a quella del 2019. Nei capoluoghi l'acquirente predilige abitazioni con una superficie inferiore rispetto alla media nazionale, scelta legata anche e in prevalenza a ragioni di prezzo euro/mq delle abitazioni in vendita. Anche nel 2020 il taglio dimensionale maggiormente compravenduto è ricaduto nella fascia tra i 50 mq e 85 mq, pari a un numero complessivo di 169.000 NTN circa, ovvero il 30,4% del totale delle unità compravendute (30,7% del 2019). Le mutate esigenze della domanda, che hanno visto in primo luogo l'esigenza di coniugare spazi di vita privati con spazi per il lavoro e lo studio, hanno spinto l'acquirente a ricercare tagli di dimensioni maggiori; tale tendenza era già comunque in atto da diversi anni. In aggiunta nell' "anno della pandemia" risultano essere state più attrattive le abitazioni posizionate in contesti più periferici, con un rapporto migliore tra dimensione e prezzo e con ampia offerta di unità indipendenti o maggiori porzioni di spazio esterno esclusivo.



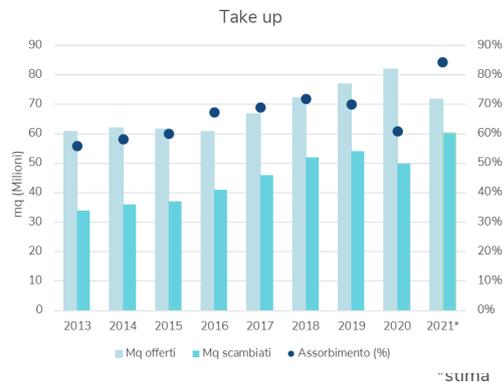
Kroll Real Estate Advisory Group su dati Agenzia delle Entrate (OMI)

Fatturato e take-up

Sulla base di stime sui dati diffusi da primari istituti di ricerca, per il 2021 si prevedono risultati positivi che potrebbero portare i principali indicatori del mercato a livelli anche più performanti rispetto agli anni pre-pandemia. Per quanto riguarda l'ultimo dato consolidato, il 2020 si rileva per il fatturato volumi di circa 90 miliardi di euro, con un calo sul 2019 di oltre 8,5% rispetto all'anno precedente ma lontano dalle previsioni negative del primo semestre 2020, che stimavano un calo di oltre il 13% in ragione d'anno.



Kroll Real Estate Advisory Group su dati Agenzia delle Entrate (OMI)



Kroll Real Estate Advisory Group su dati Scenari Immobiliari

Quotazioni prezzi e canoni

Nel 2021 si rilevano segnali di ripresa nel mercato residenziale. Le stime più che positive delle transazioni sono legate sia alla continuità delle politiche di sostegno all'accesso al credito, sia da una ritrovata fiducia delle famiglie nell'investimento nel mattone, che dall'immissione nel mercato di prodotto esistente valorizzato e di nuova costruzione con soluzioni abitative in grado di soddisfare le esigenze della domanda.

	Var. % Prezzi II 2021/ I 2021		
	Centro	Semicentro	Periferia
Bari	0,4%	-0,2%	0,7%
Bologna	1,3%	0,8%	1,4%
Firenze	-0,2%	0,3%	0,8%
Milano	1,2%	1,6%	1,3%
Napoli	0,6%	1,1%	1,3%
Roma	0,2%	1,1%	-0,3%
Torino	0,7%	0,0%	-0,3%
Venezia (Laguna)	-1,5%	1,0%	1,4%
Media	0,3%	0,7%	0,8%

Kroll Real Estate Advisory Group

Per quanto riguarda i prezzi si registrano variazioni per lo più stabili e/o positive nei principali capoluoghi italiani, fatta eccezione dei centri di Venezia e Firenze, città storicamente vocate a un mercato residenziale per il turismo e che appaiono continuare a subire gli effetti sulle restrizioni imposte sugli spostamenti.

I rendimenti lordi medi continuano ad assestarsi tra il 4% e il 4,5%; per gli immobili di pregio posizionati in centro e in località turistiche attrattive ci si attesta nell'intorno del 3,5%. Per immobili ubicati in posizioni periferiche o di scarsa qualità il posizionamento è tra il 5% e il 5,5%.

Previsioni

Si riporta di seguito lo scenario previsionale che tiene in considerazione gli effetti degli strumenti finanziari messi in atto dal Governo e dall'Unione Europea per il rilancio dell'economia (PNRR e politica di contenimento dei tassi di interesse della BCE), i cui effetti sono recepiti dai principali indicatori macroeconomici e del settore immobiliare.

In particolare, si segnala che a partire dal secondo semestre 2020 le principali fonti di dati previsionali (Banca Centrale Europea e Fondo Monetario Internazionale) hanno rivisto periodicamente le previsioni econometriche in chiave migliorativa.

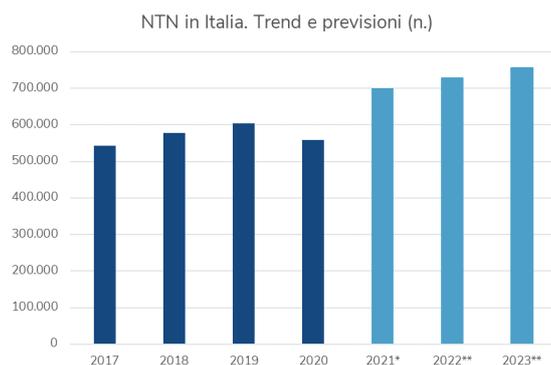
Alla luce dei nuovi valori pubblicati si è quindi proceduto all'analisi di:

- dati forniti dai primari istituti di ricerca;
- dati resi disponibili dall'Agenzia delle Entrate;

- dati relativi al volume degli investimenti residenziale e corporate;
- dati macroeconomici previsionali divulgati dalla Commissione Europea

allo scopo di determinare la stima sull'anno 2021 e la previsione per il 2022 e il 2023 del volume di compravendite e trend dei prezzi unitari.

VARIAZIONE YOY - RESIDENZIALE						STIMA	PREVISIONE	PREVISIONE
	2016	2017	2018	2019	2020	2021*	2022**	2023**
COMPRAVENDITE	18,9%	2,6%	6,7%	4,3%	-7,6%	25,5%	3,9%	3,9%
PREZZI	-1,2%	-0,7%	-0,9%	0,2%	-0,9%	1,9%	1,1%	1,4%



Kroll Real Estate Advisory Group

Principali transazioni

– 2021

Data	Portafoglio	Nome immobile	Prov	Città	Valore (Mln di €)	Compratore	Venditore
dic-21		Sette Aree di sviluppo *	MI	Milano	40,5**	AbitareIn	n.d.
nov-21		Nuove abitazioni in Piazza Tirana	MI	Milano	2,2	Borio Mangiarotti	FS Sistemi Urbani
ago-21		Via Ausonio	MI	Milano	n.d.	Gong Capital	n.d.
lug-21		Adriano Marelli Ambito A	MI	Milano	n.d.	Savills Investment Management	n.d.
giu-21		Social Housing a Torino	TO	Torino	7,3	REAM SGR S.p.A.	ECO-Logica Progetti Srl
giu-21		Smart House Saluzzo43	TO	Torino	n.d.	RED Group LLC, Torchio e Daghero, Planet Idea Srl	n.d.
mag-21		Tortona Green Logistic	AL	Tortona	n.d.	Aquila Capital	n.d.
mag-21		Cenisia	TO	Torino	63,0	M&G Real Estate	Stonehill International Group
mag-21		La Maggiolina	MI	Milano	80,7	Generali RE Fund SICAF	UniCredit
apr-21		fmr Customs	RM	Roma	n.d.	The Student Hotel	CDP Cassa Depositi
apr-21		Casa Cavour	UD	Udine	n.d.	Bain Capital	n.d.
apr-21		Palazzo Pitteri	TS	Trieste	n.d.	Alfredo Rubino	Savills IM
mar-21		Naviglio Grande	MI	Milano	n.d.	Artisa Group	n.d.
feb-21		SeiMilano Lot 2	MI	Milano	n.d.	Invesco Real Estate, NAEV	Varde Partners, Borio Mangiarotti
feb-21		Complesso Residenziale	LT	Latina	n.d.	Gruppo Minerva	n.d.

* pending

** il valore è derivato dalla superficie di sviluppo (circa 74.000mq) e dal prezzo di carico (circa 550 euro/mq)

Kroll Real Estate Advisory Group su RCA e principali testate giornalistiche del settore.

Social Housing



Il Social Housing per sua connotazione ha da sempre riguardato la popolazione inclusa nella cosiddetta “fascia grigia”, ovvero tutti coloro che non rientrano nei canoni di povertà economica previsti per l’accesso ad alloggi di Edilizia Residenziale Pubblica (ERP), come ad esempio i nuclei familiari monogenitoriali, le giovani coppie, i single, gli anziani soli, gli studenti e i lavoratori precari che non sono in grado di soddisfare sul mercato le proprie esigenze abitative. I soggetti inclusi in queste categorie “deboli” appaiono in aumento, fenomeno da collegare anche alle conseguenze del protrarsi della pandemia.

Incidenza di povertà in Italia e le politiche per la casa

L’incidenza di povertà assoluta in Italia varia a seconda del titolo di godimento dell’abitazione in cui si vive e la situazione è particolarmente critica per coloro che vivono in affitto. Le oltre 866mila famiglie in stato di povertà in affitto rappresentano il 43,1% di tutte le famiglie povere, a fronte di una quota di famiglie in affitto pari al 18,3% sul totale delle famiglie residenti. Le famiglie affittuarie nel Mezzogiorno sono in povertà assoluta per il 22,1% dei casi, rispetto al 18,1% del Nord e al 12,3% del Centro. In Italia le politiche per la casa occupano uno spazio marginale tra le politiche sociali, tanto che l’edilizia residenziale pubblica si attesta al 3,8%, una percentuale molto bassa in confronto al 16% della Francia, e al 6% della media dell’Unione Europea (Housing Europe 2021). Il titolo di godimento dell’abitazione è fortemente legato all’età della persona di riferimento, così come alla cittadinanza dei componenti. Le famiglie con persona di riferimento giovane (frequentemente con minori al loro interno) e quelle con stranieri vivono più frequentemente in affitto, a causa di una minore capacità reddituale e di una minore probabilità di accumulare risparmi o aver accesso a beni ereditari. La quota di affittuari nella popolazione totale scende al crescere dell’età della persona di riferimento (dal 39,4% se è under 35, al 10,9% se ha 65 anni e oltre) e contestualmente aumenta la quota di proprietari (dal 43,6% all’82,8%). Guardando la cittadinanza, vive in affitto il 70,7% delle famiglie povere con stranieri mentre solo il 15,6% ha una casa di proprietà contro, rispettivamente, il 32,2% e il 55,7% delle famiglie in povertà di soli italiani. Tra le famiglie con minori, quelle in affitto sono povere nel 25,4% dei casi; il 7,0% sono proprietarie e il 13,3% usufruttuarie o in uso gratuito. L’affitto medio per le famiglie in povertà assoluta è pari a circa 330 euro mensili, contro i 433 euro pagati dalle famiglie non in condizione di povertà. Tuttavia, poiché la spesa media mensile complessiva delle prime è molto più bassa di quella delle seconde (918 euro contro 1.938), la voce per l’affitto pesa per il 35,9% sul totale delle spese familiari quando si è poveri (39,0% nel Nord, 36,0% nel Centro, 31,0% nel Mezzogiorno) e per il 22,3% quando non lo si è. Paga un mutuo il 19,8% delle famiglie in povertà assoluta che vivono in casa di proprietà e il 19,5% delle famiglie non in condizione di povertà. Dal punto di vista economico, questa voce di bilancio è un investimento e non rientra quindi nella spesa per consumi. Tuttavia, per le famiglie che la sostengono rappresenta un’uscita gravosa, in particolare per quelle

che scendono sotto la soglia di povertà anche a causa di questo esborso che sottrae risorse alle spese per consumi. La rata media effettiva per le famiglie che pagano un mutuo è di 459 euro mensili per le famiglie in povertà e di 549 euro per quelle che non lo sono. (Fonte Istat Giugno 2021)

La nuova domanda abitativa è spinta inoltre da **cambiamenti sociali, culturali e del mondo del lavoro**. Da un lato i giovani, a causa della diffusione di rapporti di lavoro precari, hanno sempre minor capacità di accedere al mercato immobiliare e, per questo, sono sempre più orientati all'affitto rispetto alla proprietà. Dall'altro l'invecchiamento della popolazione comporta tre ordini di problematiche: l'incidenza dei canoni di locazione, soprattutto in presenza di redditi da sola pensione sociale, i problemi di adeguatezza dello spazio abitativo rispetto alle condizioni fisiche (scale, spazi sovradimensionati, ecc.) e il rischio di isolamento.

Il Social Housing, dopo la grande spinta avuta con il sistema integrato dei fondi immobiliari (2008/2009), si appresta oggi ad affrontare una nuova fase di sviluppo e di ripensamento; tale processo, già in atto, risulta rafforzato dagli effetti della pandemia.

Secondo quanto riporta Nomisma (2021), la cooperazione di abitanti ha fornito una risposta concreta alla domanda di *affordable housing*. Negli ultimi 10 anni, infatti, le principali cooperative aderenti a Legacoop Abitanti hanno messo in campo un'offerta di locazione pari a oltre 9.600 alloggi, il 77% dei quali si trova in un capoluogo metropolitano, dove il livello dei canoni di locazione è spesso insostenibile. Inoltre, poco meno del 40% delle cooperative riesce a garantire un abbassamento dei canoni di mercato del 20-30%, di fatto equiparabili ai livelli del canone concordato.

A differenza delle politiche abitative tradizionali, che affrontano il disagio abitativo quasi esclusivamente attraverso l'offerta di alloggi a canone calmierato, l'Housing Sociale cerca di migliorare la condizione abitativa intervenendo anche sulla dimensione sociale. Il **Co-Housing e l'Abitare collettivo** sono ben visti dai governi locali in quanto vedono in esso uno strumento con cui promuovere non solo l'inclusione abitativa, ma anche quella sociale. La partecipazione degli abitanti nella gestione dei progetti abitativi può facilitare la responsabilizzazione nella manutenzione degli alloggi, un obiettivo importante in contesti abitativi spesso caratterizzati dall'incuria. (fonte dati Rivista Solidea 3/2021, Chiara Lodi Rizzini)

L'esperienza di Milano. Milano rappresenta una realtà di sperimentazioni e di interventi innovativi nonché di elevato dinamismo. Ad esempio, nel primo decennio degli anni 2000, il segmento dell'edilizia abitativa convenzionata ha prodotto mediamente 630 nuove abitazioni/anno che corrispondono al 33% dei permessi di costruzione di nuove abitazioni in città (Rapporto di Nomisma "Milano Inclusiva. La produzione di case in locazione a costi accessibili"). Tuttavia, se Milano riesce a soddisfare una elevata domanda di alloggi in affitto, capace di corrispondere un canone compreso tra 80 e 100 euro/mq/anno (vale a dire un canone congruo per un reddito mensile medio familiare tra 1.600 e 2.000 euro), il capoluogo lombardo oggi non intercetta le oltre 146mila famiglie che riuscirebbero a sostenere affitti non superiori ai 50/80 euro/mq/anno.

La questione abitativa in Italia

(estratto da un articolo di Alberto Fontana, Presidente Fondazione Housing Sociale)

La questione abitativa ha, in Europa come in Italia, seppure con evidenze e intensità diverse, un ruolo di primo piano nel dibattito pubblico. Nel periodo pre-pandemia, il mercato immobiliare era in costante aumento, e anche oggi, pur con qualche variazione nei contenuti della domanda (es. esigenze derivate dalla diffusione dello Smart Working) i prezzi delle case mostrano segnali di crescita; tale andamento genera difficoltà all'ingresso su libero mercato della popolazione con reddito medio/basso e nella fascia di popolazione giovanile.

Il costo di costruzione è un parametro fondamentale ai fini della determinazione dei canoni d'affitto, quello italiano è allineato a quello degli altri Paesi europei; una casa in affitto a canone calmierato a Milano e a Vienna costa circa 400 euro/mese, la differenza è nel rapporto con lo stipendio medio: se per il cittadino italiano questo importo rappresenta un terzo del proprio stipendio, per il cittadino viennese corrisponde a un sesto.

Sulla base dei dati forniti da Banca d'Italia, il 43% delle famiglie italiane è caratterizzato da redditi inferiori ai 24.000 euro annui. Il protrarsi di questa sostanziale rigidità del reddito disponibile delle famiglie sta riportando il tema dell'accesso alla casa e al fabbisogno di servizi abitativi, al centro di un'attenzione crescente tra cittadini, istituzioni (attuazione di politiche pubbliche) e gli operatori del mercato immobiliare.

L'obiettivo dell'Housing sociale è creare un'offerta adeguata a migliorare la condizione abitativa e sociale delle persone.

In Italia è realizzato soprattutto da soggetti non-profit, da fondi immobiliari dedicati all'edilizia sociale e dalle cooperative sociali. La nascita di questa forma di offerta risale a circa venti anni fa, in un momento di poche e limitate risorse del settore pubblico, affiancato da un progressivo indebolimento delle politiche di welfare.

L'Housing Sociale intercetta quella grande fascia della popolazione che sta nella terra di mezzo, tra gli estremamente poveri e la classe media. Tra chi non è abbastanza indigente per avere accesso all'edilizia popolare (ERP), ma, allo stesso tempo, non è abbastanza facoltoso da comprarsi una casa.

Per far fronte a queste difficoltà strutturali si ritiene necessario definire una programmazione a lungo termine di politiche abitative dove pubblico e privato sono parti attive e procedono a collaborare mediante condivisioni di progetti a più livelli; occorre promuovere un sistema di edilizia sociale volto sia alla rigenerazione urbana, sia al rafforzamento delle relazioni sociali.

Focus: I finanziamenti

Sul fronte dei finanziamenti, fondamentale è l'avvio degli interventi definiti dal Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR), articolazione italiana del Recovery Fund "Next Generation EU", istituito nel mese di luglio 2020 dal Consiglio Europeo, a favore dei paesi più colpiti dalla pandemia, per un importo complessivo pari a 750 miliardi di euro, reperiti grazie all'emissione di debito garantito dall'Unione Europea.

Il Governo ha inserito nel **PNRR la misura "M5C2 Rigenerazione Urbana e Housing Sociale"** che, oltre alle necessità di investire in progetti di rigenerazione urbana, ha come mission l'azione **Investimento 2.3: Programma innovativo della qualità dell'abitare**. L'investimento si articola in due linee principali, la **riqualificazione e aumento dell'Housing Sociale**, con l'attuazione di misure per la gestione, l'inclusione e il benessere urbano e **interventi sull'edilizia residenziale pubblica** ad alto impatto strategico sul territorio nazionale. Il Piano è un'opportunità unica per l'Italia, che deve recuperare a livello Europeo; è prevista la co-progettazione con il Terzo settore ai sensi dell'art. 55 decreto legislativo 3 luglio 2017 n.117 e il coinvolgimento di investimenti privati.

Il settore sociale potrà usufruire di circa 11 miliardi di risorse (che salgono a 19,8 miliardi se si considera tutta la "Missione 5" riferita al tema Inclusione e Coesione) che puntano a implementare soluzioni abitative e percorsi per l'autonomia delle persone con disabilità e anziani. A questi finanziamenti se ne aggiungeranno altri che verranno erogati dal Piano REACT-EU e dal Fondo complementare, il cosiddetto Recovery domestico, per un totale di quasi 30 miliardi di finanziamenti. La linea di attività più corposa del progetto, per circa 300 milioni, è finalizzata a finanziare la riconversione delle RSA e delle case di riposo per gli anziani in gruppi di appartamenti autonomi, dotati delle attrezzature necessarie e dei servizi attualmente presenti nel contesto istituzionalizzato. Elementi di domotica, telemedicina e monitoraggio a distanza permetteranno di aumentare l'efficacia dell'intervento, affiancato da servizi di presa in carico e rafforzamento della domiciliarità.

Ulteriori linee di sviluppo previste saranno l'housing temporaneo e le stazioni di posta. Il primo vedrà protagonisti i Comuni, che metteranno a disposizione appartamenti fino a 24 mesi e attiveranno progetti personalizzati per singola persona/famiglia al fine di attuare programmi di sviluppo della crescita personale e aiutarli a raggiungere un maggiore grado di autonomia; le seconde saranno centri che offriranno, oltre a un'accoglienza notturna limitata, ulteriori servizi quali quelli sanitari, di ristorazione, orientamento al lavoro, distribuzione di beni alimentari, ecc.

Di interesse per il settore è anche la linea di intervento "Rigenerazione Urbana e Housing Sociale", che può contare su un budget di 9,02 miliardi di euro. Tre le linee di investimento previste sul tema dal Recovery plan:

- Progetti di rigenerazione urbana per comuni sopra i 15.000 abitanti, volti a ridurre situazioni di emarginazione e degrado sociale (3,30 miliardi) e che si declinano in interventi di manutenzione per il riutilizzo e la rifunzionalizzazione di aree e strutture edilizie pubbliche esistenti (inclusa la demolizione di opere abusive eseguite da privati; miglioramento della qualità del decoro urbano e del tessuto sociale e ambientale, anche attraverso la ristrutturazione edilizia di edifici pubblici; interventi per la mobilità sostenibile)
- Piani Urbani Integrati (2,92 miliardi) così descritti nel PNRR: "l'intervento Piani urbani integrati è dedicato alle periferie delle Città Metropolitane e prevede una pianificazione urbanistica partecipata, con l'obiettivo di trasformare territori vulnerabili in città smart e sostenibili, limitando il consumo di suolo edificabile"
- Programma innovativo della qualità dell'abitare (2,8 miliardi), ovvero interventi per realizzare nuove strutture di edilizia residenziale pubblica e ridurre le difficoltà abitative.

I principali player del Social Housing

Cassa Depositi e Prestiti - CDP Investimenti SGR: le attività del Fondo Investimenti per l'Abitare Sociale (FIA)

Il FIA è stato istituito da CDPI Sgr il 16 ottobre 2009 e il regolamento di gestione è stato approvato dalla Banca d'Italia con delibera n. 167 del 11 marzo 2010. Si tratta di un fondo comune di investimento immobiliare di tipo chiuso riservato a investitori qualificati con un ammontare di 2 miliardi e 28 milioni di euro, di cui 1 miliardo sottoscritto da CDP, 140 milioni dal Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti (MIT) e 888 milioni da parte di altri investitori istituzionali, tra cui gruppi bancari e assicurativi e casse di previdenza privata. Agisce quale fondo nazionale investendo in quote di partecipazione dei fondi locali promossi e gestiti da altre SGR (il c.d. SIF – Sistema Integrato di Fondi).

Ad oggi sono state assunte delibere d'investimento in 31 fondi locali gestiti da 9 SGR, con oltre 260 progetti potenziali che a vita intera (data ultimazione 2020) traggono 20.000 alloggi sociali e 8.500 posti letto in residenze temporanee e studentesche. Il mix funzionale dei progetti vede un'assoluta prevalenza di alloggi sociali e residenze temporanee e studentesche (circa il 90%), oltre ad altre destinazioni d'uso, negozi di vicinato e servizi. Il 65% degli alloggi sociali sono destinati alla locazione, il 18% all'affitto con patto di futura vendita e il 17% alla vendita a prezzi convenzionati con i Comuni.

Le tipologie d'intervento sono riconducibili a quattro categorie principali: (i) progetti di riqualificazione urbana, (ii) recupero e rifunzionalizzazione del patrimonio edilizio esistente, (iii) acquisizione di immobili invenduti per l'affitto a lungo termine e (iv) interventi in aree di completamento delle città. I progetti si caratterizzano, quindi, non solo per l'incremento della dotazione di alloggi sociali, ma contribuiscono alla riqualificazione urbana dei quartieri in cui si inseriscono e all'offerta di servizi e di nuovi spazi pubblici a disposizione della comunità. Gli alloggi vengono assegnati a mezzo di bandi, a canoni e prezzi calmierati concordati con i Comuni, che sono mediamente scontati rispetto a quelli di mercato.

Da ultimo aggiornamento risultano operativi 27 fondi immobiliari del SIF che hanno complessivamente avviato 141 interventi, di cui 90 realizzati (circa 4.000 alloggi sociali e 1.900 posti letto in residenze temporanee e studentesche), 25 in fase di costruzione mentre per altri 26 sono in corso le attività propedeutiche all'avvio dei cantieri.

Le Fondazioni di origine bancaria hanno avuto un ruolo essenziale in questo processo, spesso come first mover e portatori di precise istanze rivenienti dal territorio di riferimento. Attraverso il FIA è nata in Italia l'edilizia privata sociale che promuove lo sviluppo di progetti e iniziative finalizzate a creare un contesto abitativo dignitoso.

Il programma di Social Housing del FIA promuove tre distinte tipologie di interventi:

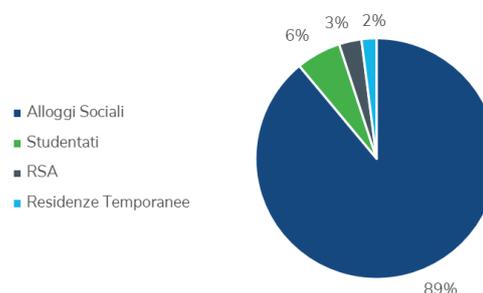
1. **Nuovi quartieri di social housing** nelle città che offrono alloggi prevalentemente in affitto ma anche in vendita convenzionata alle giovani coppie, alle famiglie numerose o monoparentali, agli immigrati regolari;
2. **Edilizia universitaria e temporanea** che offre posti letto e servizi agli studenti fuori sede e a coloro che sono costretti ad affrontare un'esigenza abitativa improvvisa o limitata nel tempo;
3. **Strutture sociosanitarie e residenze protette per gli anziani** autosufficienti e non, sulla base di un modello innovativo che vede la longevità come risorsa di comunità.

Il rendimento obiettivo è pari a circa il 3% oltre inflazione, generato da un flusso cedolare riveniente dalla locazione degli immobili e dalla rivalutazione a scadenza in corrispondenza della loro cessione. (Fonte: <https://www.cdpsgr.it/>).

Nel febbraio 2020 CDP ha collocato il suo primo “Social Housing Bond”, emesso ai sensi del “CDP Green, Social and Sustainability Bond Framework”. I fondi raccolti sono stati interamente allocati a 235 progetti di Social Housing, con un impatto stimabile in 4.226 alloggi sociali e 1.788 posti letto in studentati, RSA e residenze temporanee. Ad oggi sono 235 i progetti complessivi sviluppati prevalentemente nel centro-nord Italia. Tra questi, 165 interventi risultano completati, 50 in cantiere e i restanti 20 da avviare, con un importo medio finanziato da CDP pari a 3,2 milioni di euro circa su ciascuna iniziativa. L'emissione è stata ben accolta dal mercato, con oltre 270 investitori istituzionali coinvolti, di cui circa il 66% esteri. Il book finale ha collezionato ordini per circa 5 miliardi di euro pagando un interesse annuo dell'1 per cento lordo.

In termini di tipologia di interventi realizzati o in corso di realizzazione, circa l'89% dei proventi dell'emissione è stato indirizzato alla realizzazione di nuovi alloggi sociali. Rientrano in questa categoria le case e i servizi destinati a individui e nuclei familiari svantaggiati, non in grado di accedere ad alloggi nel libero mercato. Rientrano inoltre gli alloggi realizzati o recuperati, destinati alla locazione a canoni concordati e alla proprietà a prezzi convenzionati (ambito dell'edilizia privata sociale). Il 6% dei proventi è stato destinato alla costruzione di nuovi studentati mentre il restante 5% alla realizzazione di nuove RSA o residenze temporanee (Social Housing Bond Report 2021).

Distribuzione degli interventi deliberati per tipologia di settore



Alloggi Sociali	Realizzati	In corso di realizzazione	Totale
Numero	2.291	1.935	4.226
Superficie (mq)	212.600	180.616	393.216
Superficie media per alloggio (mq)	93	93	93

Tipologia di struttura	Posti letto realizzati	Posti letto totali	% posti letto realizzati sul totale
Studentati	1.061	1.306	81%
Residenze temporanee	248	338	73%
RSA	71	144	49%
TOTALE	1.380	1.788	77%

Kroll Real Estate Advisory Group su “Social housing Bond Report 2021” Cdp

InvestireRE SGR

InvestiRE SGR è un primario operatore indipendente del risparmio gestito specializzato nella valorizzazione di portafogli immobiliari in differenti settori di mercato, che fa parte del gruppo Banca Fintat Euramerica S.p.A. Con un patrimonio in gestione di circa 7 miliardi di euro e 50 fondi gestiti, opera su tutto il territorio nazionale.

Investire è la prima SGR italiana che ha attivato gli investimenti di un fondo immobiliare etico dedicato al Social Housing ed è oggi il principale player nazionale del settore, con i suoi 11 fondi dedicati (Fondo HS Italia Centrale, Fondo Veneto Casa, Fondo SH Cascina Merlata, Fondo SPSH, Fondo Housing Toscano FHT, Fondo FASP, Fondo Cà Granda, Fondo FERSH, Fondo IBI, Fondo FHCR, Fondo Ferrara Social Housing).

Da informazioni riportate sulla stampa si rileva che nel 2022 il fondo Housing Toscano, gestito da Investire SGR, continuerà nella valorizzazione del portafoglio e finalizzerà acquisizioni per altri 17 mila mq, per un totale di 160 unità abitative, situate prevalentemente a Prato e Pisa. Il portafoglio del Fondo Housing Toscano conta 1.100 appartamenti situati a Firenze e provincia -Scandicci, Sesto Fiorentino, Montelupo Fiorentino-, Piombino, Pistoia, Prato, Livorno, Pisa, Monsummano, con prospettiva di raggiungere le circa 1.300 unità. Le prossime operazioni del fondo prevedono la riqualificazione di immobili rilevati da procedure fallimentari o da dismissioni demaniali, che versano in stato di degrado.

Nel novembre 2021 Investire SGR ha reso noto che acquisirà gli alloggi del programma di social housing Vaciglio (Modena), una volta completati. Nel dettaglio le palazzine, realizzate dalla società Modena Estense spa di Carpi, saranno acquisite dal Fondo Emilia-Romagna Social Housing, veicolo istituito nel 2011.

Nel luglio 2021 è stato pubblicato il primo bando per l'assegnazione dei 74 appartamenti del progetto Reggio Emilia HS da destinare in parte alla locazione a canone convenzionato. Il progetto è stato realizzato da Cdp Immobiliare sgr (Gruppo Cassa Depositi e Prestiti), Iccrea Banca, Investire SGR (Gruppo Banca Fintat

Euramerica), in collaborazione con Emil Banca – Credito Cooperativo, Città di Reggio Emilia, Acer Reggio Emilia e Bonacini Costruzioni srl.

(fonte dati investiresgr.it e siti stampa specializzata)

REDO SGR

Redo Sgr è una società benefit di gestione di investimenti immobiliari con impatto sociale nata nel 2019 con l'obiettivo di creare valore condiviso attraverso la promozione del social housing, dello student housing e della rigenerazione urbana, nel rispetto dell'ambiente e come forma di attivazione e potenziamento delle comunità. Redo gestisce il Fondo Immobiliare di Lombardia, il primo fondo per il social housing promosso da Fondazione Cariplo e Regione Lombardia.

Il FIL annovera tra i propri quotisti importanti istituzioni come il Fondo Investimenti per l'Abitare gestito da CDP Investimenti Sgr e sottoscritto da Cassa Depositi e Prestiti per 1 miliardo di euro, le stesse Fondazione Cariplo e Regione Lombardia e altri investitori istituzionali. Il FIL aderisce alla Fondazione Housing Sociale, la quale svolge attività di Advisor in numerosi progetti immobiliari del FIL.

Gli strumenti digitali dell'abitare sociale

La piattaforma digitale ioabitosocial

Dal punto di vista della digitalizzazione, si segnala la piattaforma "ioabitosocial" lanciata dalla Compagnia di San Paolo nel mese di marzo 2019. L'iniziativa nasce dall'intento di mettere in rete e a sistema la domanda e l'offerta, ovvero famiglie e gestori. Sulla base dei key driver del Social Housing, ovvero coesione, rete, condivisione e socialità, sulla piattaforma possono dialogare con facilità persone che cercano soluzioni abitative per periodi brevi e i gestori di "residenze temporanee" in Italia.

Utilizzando ioabitosocial è possibile:

- cercare le strutture tramite la visualizzazione su mappa;
- cercare le strutture in base a uno dei 6 target principali individuati: stress abitativo (famiglie, donne/uomini soli, monogenitori, persone con disabilità intellettiva, con disagio psichico, ecc.), studenti, professionisti in viaggio, city user, persone anziane e giovani coppie;
- perfezionare la ricerca selezionando nel calendario il periodo di permanenza e nei filtri la tipologia di sistemazione (appartamento riservato, stanza privata, stanza in condivisione) e i servizi (lavanderia, spazi comuni riservati agli abitanti, locali deposito, spazi comuni aperti al territorio, ecc.);
- inviare una richiesta/verifica di disponibilità direttamente all'ente gestore della struttura prescelta.

ioabitosocial offre una grande opportunità, che si inserisce nel solco degli investimenti in infrastrutture digitali e che cerca di ricreare online quella stessa comunità fatta di relazioni e socialità che gli interventi di social housing si prefiggono.

I progetti di rilievo in Italia – H2 2021

- Il 6 dicembre 2021 è stato approvato dal Consiglio Comunale il piano particolareggiato con variante al Piano strutturale e al regolamento urbanistico relativo alla riqualificazione della **ex Caserma Lupi di Toscana** ubicata in **Firenze** (adozione avvenuta a marzo 2021). L'ex caserma diventerà un nuovo quartiere fondato sulla centralità degli spazi pubblici, del verde e della mobilità sostenibile; il 70% della superficie totale è destinata a Ers, (Edilizia residenziale sociale?) pari a 36mila metri quadri, di cui oltre 2mila per case Erp (Edilizia residenziale pubblica). Si segnala che il progetto è stato ammesso al finanziamento PinQua (Programma Innovativo Nazionale per la Qualità dell'Abitare) per due lotti: uno da circa 17milioni di euro e l'altro per circa 14milioni di euro. Si tratta di fondi stanziati dal governo attraverso il PNRR (il Piano nazionale di ripresa e resilienza post pandemia). Ha ottenuto anche il finanziamento React (assistenza alla ripresa e coesione a livello Europeo) per circa 2 milioni di euro, per la parte verde. L'intervento prevede la demolizione di gran parte dell'attuale ex Caserma (stimata 33mila mq) e la realizzazione di un nuovo insediamento con un mix funzionale, articolato in diverse destinazioni d'uso: 36mila mq di residenziale (social housing), 4mila mq di commerciale, 6mila mq di direzionale, 5mila mq di turistico-ricettivo e 2mila mq di industriale/artigianale per una superficie utile lorda complessiva di

53mila mq. L'amministrazione comunale sta anticipando le opere di urbanizzazione realizzando l'asse stradale di collegamento Nenni – Torregalli (primo lotto già realizzato, secondo lotto in progettazione), mentre sta procedendo ad appaltare il parcheggio accanto alla tramvia e l'area verde di San Lorenzo a Greve con i fondi React.

- Il 6 dicembre.2021a **La Spezia, nel quartiere Bragarina**, a ridosso del porto commerciale, è stato realizzato l'intervento di housing sociale progettato da Dap studio in collaborazione con Progetec che si propone di ricucire parti del quartiere e di aprirsi alla città. L'operazione consiste nella costruzione di 63 alloggi distribuiti su due corpi di fabbrica per una superficie complessiva di 7.000 mq; ricade nel Fondo Housing Sociale Liguria – gestito da DeA Capital Real Estate Sgr. Fhsl ed è il primo fondo immobiliare di edilizia sociale operante in regione ed è costituito dalla Fondazione Carispezia, insieme a Fondazione De Mari di Savona, Compagnia San Paolo di Torino, Cdp Investimenti sgr e ad altri investitori privati.
- L'8 novembre.2021 a **Brescia, nell'area ex Tintoretto**, a completamento dell'intervento "Borgo Wuhrer" è stato avviato un importante cantiere di housing sociale. La Redo, spin off di InvestIRE SGR (partecipata da Fondazione Cariplo, Cassa Depositi e Prestiti e Banca Intesa) a San Polo realizza 270 appartamenti. Inizialmente l'intenzione era di affittarne due terzi a 362 euro/mese per 75 mq, e l'altro terzo venderlo a prezzi calmierati (circa 1600 euro/mq) operando attraverso la Fondazione Housing sociale di Cariplo. Il Comune ha partecipato al bando PinQua sulla qualità dell'abitare proprio con il progetto di Redo alla ex Tintoretto. Essendo giunta seconda incasserà oltre 40 milioni di euro, di cui 20 saranno a disposizione di Redo per effettuare migliorie progettuali e per intervenire sui canoni di affitto e sui prezzi di vendita, che potranno essere ribassati.
- Il 27 settembre 2021a Sesto Fiorentino è stato inaugurato il "**Sesto Smart Village**", un complesso abitativo di 140 alloggi di housing sociale arricchito da un'importante dotazione di spazi comuni, interni ed esterni, e servizi alla residenza per target fragili gestiti dal terzo settore. Un social housing di nuova generazione che è stato realizzato grazie all'intervento del Fondo Housing Toscano – gestito da InvestIRE SGR (Gruppo Banca Finnat) e partecipato tra gli altri da Regione Toscana, Fondazione C.R. Firenze e dal Fondo Investimenti per l'abitare "FIA", sottoscritto da Cassa Depositi e Prestiti e gestito da CDP Immobiliare SGR; il progetto, originariamente previsto per la piana di Sesto Fiorentino (PL1), è stato a lungo bloccato.
- **Milano** si conferma la città in Italia più dinamica per attuazione di interventi di Social Housing. Negli ultimi 10 anni Milano ha investito circa 1,5 miliardi di euro in progetti immobiliari di housing sociale, contribuendo così a promuovere modelli abitativi che contribuiscono concretamente alla riqualificazione delle periferie anche dal punto di vista urbanistico e diversi sono i progetti in divenire come ad esempio lo sviluppo degli Scali, i progetti "Aria", "L'innesto", solo per citarne alcuni.
- Il 15 novembre 2021 le cooperative del Consorzio Cooperative Lavoratori (CCL) entrano nell'operazione da 50 milioni di Urban Village Navigli, via Pestalozzi 18, Milano: 75 ex acquirenti beffati acquireranno l'area, case pronte entro il 2024. In una zona di pregio a pochi passi dal Naviglio Grande sorgeranno quattro palazzine con spazi collettivi, fra cui aree per sport e coworking, rispettando quel progetto che la società Urban Village Navigli aveva presentato nel 2017, poi naufragato. Per l'operazione, dal valore di 50 milioni di euro, CCL ha creato una cooperativa ad hoc, la Habitat Navigli. Il percorso prevede una serie di step: a dicembre il voto del piano da parte dell'assemblea dei creditori, poi l'omologa e a marzo 2022 il rogito. I soci di Habitat Navigli diventeranno così proprietari dell'area, ora di proprietà del Fondo Scoiattolo partecipato dalla cassa di previdenza dei ragionieri e gestito da Torre Sgr. A quel punto potranno partire i cantieri per la costruzione delle palazzine. In tutto 115 alloggi (75 per gli acquirenti originari e gli altri per i nuovi che si sono aggiunti) tutti già assegnati. Il prezzo, per chi entra ora nell'operazione, è fissato in 4.300 euro al metro quadro.
- A luglio 2021 a **Milano nasce "Aria"**. Nell'area ex Macello sarà realizzato il più importante intervento di social housing in Europa, dedicato all'insediamento delle giovani generazioni, delle famiglie; sono previsti oltre 1.200 nuovi appartamenti, la stragrande maggioranza in locazione a canone convenzionato. Aria è un quartiere che attrarrà fin da subito giovani e studenti grazie al nuovo Campus internazionale IED – Istituto Europeo di Design, che coi suoi 30.000 mq per 4.500 studenti e uno studentato per 400 posti si andrà a collocare all'interno dei due suggestivi padiglioni nord dell'ex Macello. Aria sarà la prima Area Carbon Negative di Milano grazie ad una fornitura di energia termica e frigorifera all'intero distretto full electric e ad alta efficienza mediante l'innovativa tecnologia ectogrid™ ed al fotovoltaico delle Comunità Energetiche Rinnovabili che, producendo più energia elettrica rinnovabile di quanta consumata dal

distretto, sottrarrà CO₂eq dal bilancio di emissioni del resto della città. Capofila della proposta è Redo Sgr società benefit, con IED Istituto Europeo di Design, CA Ventures, E.ON, Deltaecopolis, CCL.

- Tra il 2021 e il 2025 verrà realizzato a Milano il primo smart district d'Italia dedicato al social housing a emissioni zero. "L'innesto" è il nome del progetto vincitore del concorso Reinventing Cities, presentato dal team guidato da Redo, che prevede la realizzazione di un nuovo quartiere con appartamenti, prevalentemente in affitto, da sviluppare sulla superficie del vecchio scalo ferroviario di Greco, in larga parte destinato a verde e percorsi pedonali e attrezzato ad uso pubblico. Il nuovo intervento ha l'ambizione di diventare l'area pilota delle nuove strategie di sostenibilità e un esempio di buone pratiche dal punto di vista del basso impatto ambientale in settori quali l'edilizia e la mobilità. Molte saranno le innovazioni volte all'azzeramento delle emissioni di CO₂. Il quartiere sarà a pedonalità totale e attraversato dai flussi ciclabili che dalla Martesana portano al Parco Nord. Avrà inoltre veicoli elettrici in condivisione.
- **Social Village Cascina Merlata** è un progetto già attivo dal 2016, si colloca nel quartiere di Cascina Merlata nel municipio 8 del Comune di Milano, a ridosso dell'area Expo, oggetto di un articolato intervento di riqualificazione urbana all'interno del quale verranno destinati rispettivamente 127 mila e 52.500 metri quadrati all'edilizia convenzionata e a quella agevolata e 143.500 metri quadrati all'edilizia libera. E' raggiungibile con la metropolitana dalle stazioni Molino Dorino e San Leonardo della linea M1 ed è servito dalle autostrade A4 e A8. A partire da settembre 2021 è prevista la consegna di ulteriori due building per 120 appartamenti in locazione e 70 appartamenti in locazione con patto di futura vendita.
- **Common Housing Bisceglie** - Consegna Prevista Primavera 2023 – è il progetto parte del Masterplan di SeiMilano, posizionato nell'area a Sud-Ovest di Milano. CCL realizzerà un progetto innovativo di edilizia cooperativa di classe energetica A1, volto al Common Housing®, filosofia che concepisce le abitazioni non soltanto come alloggi dotati ogni comfort, ma anche e soprattutto come reti di comunità in grado di stimolare relazioni sociali attraverso un'architettura di qualità e servizi condivisi per i suoi abitanti. La Cooperativa Habitat Bisceglie, subentrata a Solidarnosc Ovest Milano, s'impegna nello sviluppo di 8.100 mq di SIp, pari a n. 103 alloggi, di cui n. 70 in proprietà e n. 30 in affitto, distribuiti su 3 edifici, n. 96 box, 500 mq dedicati a spazi comuni; prezzo unitario medio dell'alloggio 2.790 euro/mq, prezzo box singolo 28.000 euro/cad.
- **Common Housing Taggia 15** - Avvio cantiere 2021/2022 - Consegna Prevista 2024/2025 - è un progetto innovativo di edilizia cooperativa di classe energetica A1 (da progetto), realizzato da Cooperativa Habitat Taggia secondo il concetto del Common Housing®. Il progetto consiste nello sviluppo di 9.830 mq di SIp pari alla realizzazione di circa 125 alloggi, di cui 85 alloggi in edilizia libera, 20 in edilizia convenzionata agevolata e 20 in affitto, di varia tipologia: bilocali, trilocali e quadrilocali. Verranno inoltre realizzati circa 135 box. Prezzo unitario medio dell'alloggio 2.700 euro/mq per edilizia libera, 2.290 euro/mq per edilizia convenzionata.

Senior Housing/Senior Living



Il *Senior Housing* – e i suoi sinonimi, quali *Senior Living*, *Silver Living* o *Assisted Living* e talvolta anche *Senior Co-housing* – è un sistema di appartamenti privati e indipendenti organizzati intorno a una serie di servizi comuni aggiuntivi, pensati per i bisogni di persone over 65 autosufficienti e attivi, rispondenti a un nuovo concetto di terza età.

Il format si è diffuso a partire dalla fine degli anni '60 nel nord Europa, successivamente questo stile abitativo si è diffuso negli Stati Uniti, in Canada, Giappone e in quei Paesi europei dove la funzione assistenziale della famiglia viene meno.

All'estero iniziano a diffondersi anche le strutture di *Cohousing Intergenerazionale* che avvicinano il mondo degli anziani a quello dei giovani. Una soluzione dove gli inquilini "silver" di fatto convivono insieme alla generazione più giovane. In cambio dell'affitto, i giovani conviventi offrono servizi in cucina o di pulizia, accompagnamento o compagnia ai coinquilini più avanti con gli anni.

Dal punto di vista della location e del posizionamento all'interno del tessuto urbano risulta premiante la prossimità e l'accessibilità a servizi utili, come supermercati, cinema e farmacie. Alcuni sorgono nei pressi di spazi verdi, ideali per andare in bicicletta, passeggiare o semplicemente per svolgere attività leisure (leggere un giornale o giocare a carte).

L'assistenza sanitaria è garantita dalla vicinanza di poliambulatori, da convenzioni con qualificati centri specializzati o dalla possibilità di visite mediche a domicilio. Nonostante si tratti di soggetti in buona salute, la tempestiva gestione di un'eventuale emergenza tramite questi servizi è molto apprezzata in quanto aumenta la percezione di sicurezza.

La differenza tra Senior Housing vs. Case di Riposo, Residenze Sanitarie Assistenziali (RSA), Residenze Sanitarie per Disabili (RSD).

- **Casa di riposo** è una soluzione per gli over 65 quasi completamente autosufficienti, senza gravi patologie; la differenza di fondo, sia nel caso di strutture pubbliche che private, è che l'offerta è costituita da camere doppie o singole e non da appartamenti privati indipendenti. In questa formula abitativa il personale infermieristico è sempre a disposizione degli ospiti. Negli spazi comuni si svolgono attività ricreative, ludiche o culturali

- **Le Residenze Sanitarie Assistenziali (RSA)** sono strutture pensate per l'accoglienza dei soggetti più fragili che hanno necessità di un'assistenza sanitaria garantita h24 grazie alla presenza di medici, infermieri e personale dedicato alla vestizione, nutrizione, igiene. All'interno delle RSA le attività ricreative e di assistenza sono specializzate sui bisogni dei singoli ospiti

- **Le Residenze Sanitarie per Disabili (RSD)** sono destinate all'assistenza qualificata per un familiare disabile, con formule che possono andare dal centro diurno alla struttura residenziale. L'obiettivo di queste strutture è offrire agli ospiti la possibilità di sviluppare una propria autonomia, attenuando disagi e disturbi legati alla disabilità.

(fonte seniorhousingitalia.it)

La situazione in Europa

A livello europeo, focalizzando l'attenzione su Regno Unito, Francia e Germania, emerge un'offerta ben strutturata rispetto alla situazione italiana. (fonti varie Nomisma, Hines, ReMax Italia)

Nel **Regno Unito** le soluzioni abitative dedicate alla terza età si articolano in quattro tipologie di strutture:

1. Age restricted housing, ossia abitazioni situate in zone residenziali e destinate esclusivamente agli over 55
2. lo Sheltered housing, la tipologia più diffusa, ovvero residence per anziani dotati di spazi comuni che offrono servizi minimi di hospitality e assistenza
3. l'Assisted living o Extra care che garantiscono servizi di assistenza con operatori stabili in loco. In particolare, gli Sheltered Housing o Assisted living: sono soluzioni rivolte a persone over 65, strutturate con 80/120 unità abitative per struttura della grandezza di 60-90 metri quadrati; il canone medio di affitto è di 1.500 euro. Queste realtà sono collocate in città medio/grandi, in centro o in zone suburbane.
4. i Retirement villages o Continuing care retirement communities, per soggetti non autosufficienti, paragonabili alle nostre RSA.

La **Francia** si caratterizza per una maggiore segmentazione dell'offerta sulla base di diverse fasce di prezzo. Il primo modello è quello dei Residences services seniors, strutture dedicate agli over 70 con alloggi indipendenti di 50-60 metri quadrati; sono ubicate in città medio/grandi, in zone centrali e non isolate, e il canone mensile va dai 1.500 ai 1.700 euro. Vi sono poi i Villages senior, ossia strutture condominiali che prevedono alcuni spazi comuni per favorire la socialità. In questo caso, gli abitanti possono scegliere se comperare o affittare l'abitazione e scegliere quali servizi acquistare.

In **Germania** ci sono i Betreutes Wohnen. Si tratta di abitazioni della grandezza di circa 50 metri quadrati, destinate a persone con più di 75 anni, che sorgono vicino al centro e che presentano un canone di locazione del 20% più alto rispetto a quello di un appartamento tradizionale. L'offerta in Germania si completa con la soluzione abitativa dei Barrier Frei, ovvero "case senza barriere" adatte a persone autonome ma con ridotte capacità motorie.

In **Italia** sino a qualche anno fa l'offerta di abitazioni per anziani era costituita da strutture pubbliche o convenzionate, gestite prevalentemente da organizzazioni del terzo settore e da enti religiosi. Queste realtà devono rispettare condizioni strutturali minime, stabilite da norme nazionali, regionali e locali, e gli utenti partecipano alla spesa sulla base di indicatori reddituali.

Solo recentemente il Senior Housing sembra aver preso piede ed essere entrato nel radar degli investitori che cercano format in grado di diversificare la composizione del portafoglio immobiliare e ridurre il rischio investimento, garantendo una redditività stabile nel tempo legata a trend demografici difficilmente modificabili. Il Senior Housing si propone come una nuova tipologia abitativa che si aggiunge a quella standardizzata del prodotto per famiglie o per giovani coppie (Social Housing) e che intercetta segmenti di domanda con buone capacità di spesa.

La pandemia e le criticità emerse nell'ambito sanitario hanno messo in luce alcuni limiti e nuove necessità del sistema healthcare. Le strategie di investimento dei player sono state influenzate da tali condizioni; si è così assistito a un'accelerazione della diversificazione degli immobili target. Prima della pandemia gli asset healthcare oggetto di investimento erano prevalentemente Residenze Sanitarie Assistite (RSA) e Cliniche Specializzate; ad oggi si rileva un ampliamento dell'offerta che include soluzioni alternative quali Senior Living e Alloggi protetti, dove l'assistenza sanitaria diventa un servizio.

Dall'analisi dei pochi investimenti privati avvenuti in Italia è possibile delineare le caratteristiche principali degli sviluppi di tipo Senior Housing:

- Dimensionamento: 180/200 appartamenti – principalmente mono e bilocali – della grandezza di 50-60 metri quadrati
- Dotazione spazi comuni: circa il 10% della superficie complessiva (8.000/10.000 mq)

- Location: gli edifici si trovano nelle città capoluogo di regione o di provincia, in zone centrali e a 10-15 chilometri di distanza dalla residenza abituale
- Requisiti di ingresso: utenti con reddito annuo minimo nell'intorno di 20 mila-25mila euro, medio nell'intorno dei 30.000 euro
- Servizi offerti: di base (reception h24 e accesso a strutture comuni quali bar, ristorante, sala lettura e TV, palestra, piscina, ecc.) e opzionali "on demand" (cura della casa e della persona, fornitura pasti a domicilio, trasporto su richiesta, ecc.).

Economics.

- **Tariffe euro/mese**
 - o Location secondarie: singolo 700 euro/mese; 1.000 euro/mese due persone;
 - o Location primarie: singolo 1.150 - 1.450 euro/mese o 1.600 – 1.900, range in base ai servizi che vengono attivati; 1.800 – 2.700 euro/mese due persone;
- **Cap Rate Lordi attesi.** I senior living possono raggiungere rendimenti lordi compresi tra il 5,5% - 6% in base alla location e servizi offerti.

Le prospettive di crescita di questo segmento in Italia sono interessanti e legate inevitabilmente alle dinamiche demografiche. Nel 2060 si prevede che la quota di over 65 sarà del 34,3% (era il 22,6% nel 2018). Gli over 80 nel 2060 rappresenteranno il 16,1% della popolazione italiana, rispetto al 7% del 2018. In questa prospettiva è fondamentale, sia a livello sociale che di welfare, intervenire per favorire e sostenere l'invecchiamento attivo. (fonte seniorhousingitalia.it)

Dalle ricerche sulla cosiddetta *Silver Economy* (fonte Confindustria), gli over 65 risultano avere un consumo pro-capite medio annuo più elevato (15,7mila euro contro i 12,5 mila euro per gli under 35), un reddito medio più alto (20mila euro a fronte di 16mila degli under 35) e una solidità finanziaria superiore. Il venir meno dei grandi nuclei familiari multigenerazionali e dell'assistenza a livello familiare porta a una domanda crescente di servizi e soluzioni abitative specifiche per gli over 65 ancora attivi.

Normativa

In Italia non ci sono normative specifiche che regolano il Cohousing e di conseguenza il Senior Housing che rientra in questa categoria. Per il futuro del Senior Housing in Italia, una soluzione oggetto di analisi è quella delle *Viviendas Dotacionales* catalane: queste strutture prevedono un'intesa fra soggetto pubblico, progettisti e costruttori. Un accordo che definisce le specifiche della costruzione, come la distanza massima dai servizi utili, la qualità edilizia e le modalità di rapportarsi fra anziani e personale. Successivamente, il soggetto pubblico stipula un contratto con una cooperativa sociale che mette a disposizione una serie di figure professionali idonee alla struttura.

Anche se nel nostro Paese non ci sono normative volte a regolare questa tipologia di abitazioni, stanno nascendo nuove partnership sociali tra soggetti pubblici, imprese e fondazioni d'impresa per aumentare le opportunità di investimento in opere di rilevanza sociale. Si cominciano a concretizzare convenzioni e agevolazioni promosse da comuni, assicurazioni, fondi, aziende ed enti per includere il Senior Housing in ambito previdenziale. (fonte seniorhousingitalia.it)

Invimit - Fondo i3 Silver

Nella primavera del 2018 Invimit SGR ha avviato il fondo immobiliare denominato «Fondo i3 Silver» che rientra nel più vasto progetto lanciato da Invimit denominato "Silver House" finalizzato a realizzare un modello di valorizzazione degli asset pubblici in «chiave senior» in grado di cogliere le richieste provenienti da questo segmento di clientela. I3-Silver si qualifica come un veicolo chiuso ad apporto di immobili di proprietà dell'Inps e dello Stato, che investe prevalentemente in immobili a reddito o a dismissione. Il progetto prevede la realizzazione di trecento alloggi di pregio riservati a "over 65", realizzati in residenze appositamente pensate per il mercato della "terza età", offrendo la possibilità di condurre una vita indipendente ma usufruendo di una serie di servizi collettivi studiati appositamente per gli anziani.

Risultano apportati dall'Inps sei asset. I primi due, apportati a luglio 2018: Lido Alberoni, centro vacanze situato a Venezia, e la ex colonia Rosa Maltoni Mussolini, casa di soggiorno climatica di Giulianova, in provincia di Teramo. Per la trasformazione in senior housing dei due immobili, del valore complessivo di 10 milioni di euro, Invimit aveva previsto un investimento di 24,6 milioni di euro.

Nell'ottobre 2018 sono stati apportati altri due asset: l'ex Convitto femminile di Spoleto e Villa Pullè a Verona, quest'ultima costituita da due edifici storici. Costo della riqualificazione stimato in 18 milioni.

Infine, non è mai stato comunicato ufficialmente, ma è noto che l'Inps ha apportato al fondo I3-Silver anche il complesso immobiliare di Fano "Convitto Vittoria Colonna", situato a poca distanza dal centro storico della cittadina. Secondo quanto riferito dalla stampa, l'Inps ha apportato al fondo anche il complesso Villa Primazzina a Lerici, ex colonia marina estiva immersa nel verde, in posizione panoramica con vista sull'intero Golfo Spezzino. Si stima che il costo della riqualificazione degli immobili in portafoglio sarà di circa 60 milioni

Si segnala che molte SGR stanno indirizzando gli investimenti sul senior living dopo aver dedicato molte risorse al comparto degli studentati.

Inps, Inarcassa e Enpap - avvio del Fondo Aristotele Senior

Nel mese di dicembre 2021 è stato presentato il primo progetto di residenze per la terza età frutto di un partenariato virtuoso tra investitori istituzionali - Inps, Inarcassa ed Enpap - che ha come scopo il lancio del senior living in Italia. Il progetto è promosso da Inps, attraverso il suo fondo di gestione immobiliare Aristotele Sanità. Si tratta del primo fondo, costituito da enti previdenziali in compartecipazione pubblico-privato, che propone questo tipo di iniziativa in Italia. Inps apre ai capitali di Inarcassa ed Enpap la propria piattaforma di investimenti real estate dedicata al comparto senior, con l'obiettivo di sviluppare nuovi progetti residenziali dedicati ad over 65 autosufficienti.

L'asset class del senior housing costituisce uno dei driver immobiliari più strategici per il sistema Paese, con forti margini di sviluppo a fronte del progressivo incremento della domanda di tale servizio. Si tratta di un nuovo concetto di residenzialità, con appartamenti in locazione ad anziani autosufficienti e forniti di servizi comuni, quali servizi sanitari, lavanderie, aree di uso comuni, assistenza e trasporti, ambienti per attività sportiva e ricreativa, ecc. Il tutto inserito in località urbane, possibilmente di pregio, nel quale le persone possano godere di una buona qualità di vita.

Il Fondo Aristotele Senior

Il Fondo Aristotele Sanità sarà ridenominato in Aristotele Senior, gestito da Fabrica Sgr, e svilupperà un programma di investimenti da 500 milioni di euro, aperto ad ulteriori contributi di altri investitori istituzionali interessati a partecipare ad un'iniziativa a supporto del welfare, in linea con i target del PNRR in tema di sviluppo di infrastrutture sociali. Esso diventa così la prima operazione di sistema, in Italia, dedicata al senior living.

Il segmento del senior living è spesso inserito in strutture ibride in cui convivono RSA, student housing e Private Rented Sector, tutte formule di residenza in locazione che ad oggi non prevedono la vendita frazionata. I tassi netti di rendimento attesi sono compresi in un range tra il 5-6% su base nazionale. Considerato l'ampio deficit di offerta, la media di occupancy si attesta intorno al 90%, ma non sono rari i casi in cui tocca il 100%.

Benchmark di riferimento

Senior Living - Key Data*	
Dimensioni e Tariffe	
Superfici Appartamenti (mq)	
Monocale (1PL)	35 - 40
Bilocale uso singolo (1PL)	50 - 60
Trilocale uso coppie (2PL)	60 - 75
Tariffe mensili per tipologia (€/mese)	
Monocale (1PL)	900 - 1.200
Bilocale uso singolo (1PL)	1.400 - 1.600
Trilocale uso coppie (2PL)	1.700 - 2.100

* Le tariffe indicate sono comprensive di servizi base che possono comprendere, ad esempio, le utenze (luce e acqua), aria condizionata/riscaldamento, il cambio di biancheria da letto e da bagno 1 o 2 volte alla settimana, la pulizia dell'appartamento 1 volta alla settimana, l'amministrazione e la gestione delle pratiche personali. Tuttavia, si segnala che la quantità dei servizi base compresi nella tariffa è variabile. Le rette per il soggiorno variano in funzione, sia delle dimensioni degli spazi, che del numero di ospiti (uno o due) e dei servizi inclusi.

Scheda Case study

Senior living Domitys, Bergamo "Quarto Verde"



- Leader mercato francese senior living
- 80 strutture in gestione (+92 in fase di sviluppo)
- volume di affari di 335.000.000 €
- 98 % di occupancy nelle strutture a regime
- Format di affitto + pacchetti extra (in Francia)

Sviluppatore: **Immobiliare Percassi**
 Investimento complessivo: **€ 20.000.000**
 SLP: **8.000 mq ca.**
 Appartamenti n.: **151**
 di cui:
 - 124 appartamenti in locazione 4 + 4
 - 27 appartamenti per locazioni brevi

DATI GENERALI DELL'INTERVENTO



TARIFFE

Tipologia di alloggio	Canone* (€/mese)	Canone* (€/anno)
Milano	1.000 - 1.200	12.000 - 14.400
Roma	1.400 - 1.400	16.800 - 16.800
Firenze	1.700 - 2.100	20.400 - 25.200

* Affitto della camera + benefits

BENEFITS (servizi di base inclusi nella tariffa)

Spazi comuni:	Servizi:	Attività:
✓ Piscina	✓ Assistenza 24/24	✓ Corsi
✓ Sauna	✓ Reception diurna	✓ Attività Ludiche
✓ Palestra	✓ Manutenzione	
✓ Laboratorio	✓ <u>Wi-fi</u>	
✓ Biblioteca		

Extra tariffe:
Ristorante e bar



Micro living



Le tendenze in Europa

A livello europeo il mercato del micro-living risulta molto più consolidato rispetto alla situazione italiana. I fruitori dell'offerta di appartamenti in affitto, di dimensione contenuta e completi di servizi sono single, giovani professionisti, studenti che proseguono con specializzazioni post-laurea, e manager che lavorano spesso in trasferta. Nelle principali realtà europee, in città come Londra, Amsterdam o Berlino, la scelta per questa soluzione abitativa è spinta dalla volontà di abitare in una zona dinamica e completa dal punto di vista dell'offerta, sia a livello di mezzi di trasporto (urbani e collegamenti extra urbani) che di servizi e attività culturali, in quanto la maggior parte del tempo è trascorso fuori casa tra lavoro, studio e attività leisure.

La localizzazione dell'offerta è un key factor dato che coloro che scelgono l'opzione del micro-living sono soggetti con un budget contenuto e disponibili ad un compromesso tra abitare in spazi ridotti ma in location prossime al centro città. All'interno degli stessi edifici sono presenti spazi *in sharing* a disposizione di coloro che vi abitano, sale in cui lavorare, incontrare persone, socializzare, aree break, lavanderia.

Iniziative immobiliari ubicate in aree periferiche rischiano di diventare dei fallimenti per gli investitori.

Gli affitti si attestano nel range tra 550 e 700 euro/mese ma possono superare i 1.000 euro/mese in base alla posizione, alla dimensione dell'unità (20-25 mq per quelle più piccole sino a 40 mq) e ai servizi opzionati. Generano dei rendimenti lordi annui compresi fra il 3,5 e il 5 per cento, negli ultimi anni si è riscontrata una contrazione dei rendimenti in questo segmento.

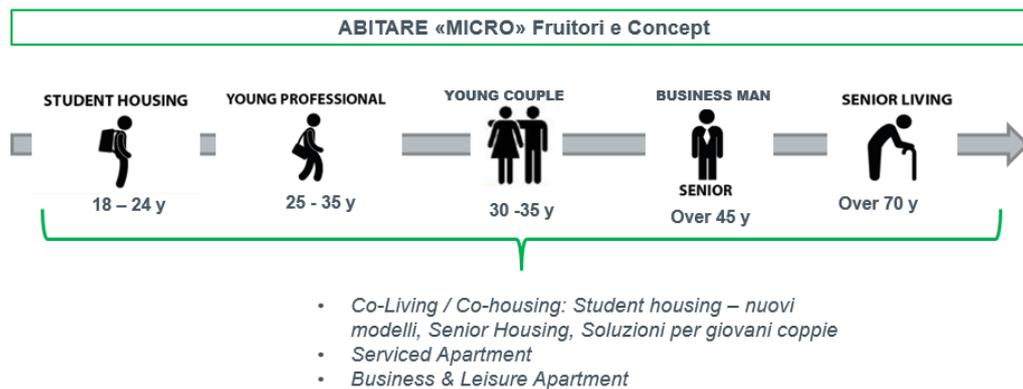
Focus Italia

Prosegue con forza l'affermarsi del **Living** inteso come il **segmento che racchiude le diverse forme dell'abitare** (co-housing/co-living: studentati di nuova generazione, senior living, soluzioni per giovani coppie e serviced apartment, business & leisure apartment) a completamento dell'offerta costituita dalla "residenza standard" disponibile su libero mercato, prevalentemente sino ad oggi destinata alla vendita.

La pandemia ha provocato inevitabilmente un arrestato delle richieste di affitti di breve periodo, ma con il ritorno alla normalità, per il momento ancora a “fasi alterne”, è sorprendente il dinamismo che si rileva sull’acquisto di immobili da investimento.

Fondamentale è la fornitura di un prodotto completo e non solo di un “involucro da completare con l’arredamento”.

Il successo di una iniziativa è dovuto al rapporto sinergico che si instaura tra manufatto, servizi offerti e target di riferimento.



La residenza non è più solo la casa dove vivere e socializzare, ma diventa un vero spazio multifunzionale; è il luogo dove trascorrere il tempo libero, nel quale si commercia, lavora e, in alcuni contesti, la casa può anche diventare un Albergo.

La trasformazione della casa in una versione sempre più “all in one” è stata possibile grazie al continuo incremento della presenza della tecnologia e alla maggiore accessibilità dal punto di vista economico. L’abitazione concepita come spazio pluriuso, oltre che una necessità è ormai una possibilità concreta, realizzabile per i prodotti residenziali di tutte le fasce di domanda: dal luxury a soluzioni residenziali per giovani coppie, in attesa che si creino le condizioni per accedere al libero mercato.

Come detto, la pandemia ha accelerato l’evoluzione di dinamiche abitative già precedentemente in atto, enfatizzandole, creando nuove esigenze e consapevolezze nel fruitore del bene “casa”.

Il comfort e la qualità della abitazione hanno incrementato la loro rilevanza nelle scelte dei compratori/inquilini, che si indirizzano oggi verso alloggi con tagli più ampi, da cui ricavare spazi da gestire sulla base delle nuove esigenze. Anche i layout e gli spazi architettonici sono più liberi; grande importanza viene data ai volumi interni ma anche agli spazi esterni, siano essi privati, condominiali o urbani.

La scelta di dove abitare è legata ad una serie di fattori, tra cui la gestione delle dinamiche famigliari e la qualità del contesto. Quest’ultimo, in particolare, risulta essere di attuale rilevanza, essendo la casa uno spazio da vivere e non più un luogo dove si torna “solo a dormire a fine giornata”.

In sintesi, la previsione per il futuro è quella di un cambio di approccio. Per comprendere appieno le sfaccettature della nuova concezione del residenziale occorre specializzarsi e mettere a disposizione nuove competenze nel real estate.

In questo scenario, infatti, crescono i quartieri con maggiore identità, più servizi e una progettualità urbana di alto livello. Sta crescendo e continuerà a crescere anche l’interesse per zone di qualità e con buona accessibilità nell’hinterland e nelle zone turistiche e si riscopre la seconda casa, sia in affitto che di proprietà, dove trascorrere periodi più lunghi dell’anno.

Una particolare attenzione dei progettisti e delle Pubbliche Amministrazioni dovrebbe essere rivolta ai servizi e ai negozi, attività vitali per creare contesti dinamici, sicuri e piacevoli. La crisi dei negozi, causata o aggravata dalla pandemia, dovrebbe preoccupare sia gli amministratori locali che gli operatori del residenziale.

Il mercato vedrà sempre più una frammentazione della domanda che richiederà caratteristiche specifiche molto particolari per gli immobili residenziali in ragione delle esigenze del singolo fruitore (classe sociale, situazione familiare, possibilità economiche e fascia di età). La risposta del mercato dovrebbe prevedere da un lato “asset generalisti” sempre più flessibili e ibridi, con una fusione di destinazioni d'uso capaci di intercettare un ampio numero di utenti e in grado di evolvere nel tempo, dall'altro “asset specializzati” che diano risposte ad esigenze abitative chiare e specifiche (come ad esempio student housing, senior living, short stay, ecc).

I developer e i proprietari dovranno implementare studi di rating urbano di quartiere tramite l'analisi qualitativa del tessuto della città (sia attuale sia considerando i futuri progetti immobiliari e delle infrastrutture) sfruttando le nuove tecnologie come i big-data. Allo stesso modo gli immobili dovranno avere rating conosciuti dai compratori/inquilini che diano loro un giudizio chiaro e sintetico sul prodotto (sicurezza ambientale e strutturale, sostenibilità, comfort e qualità) come avviene per altri beni durevoli (ad esempio le automobili).

Lato capitali è evidente che gli investitori istituzionali tornino ad investire sulla casa o si affaccino per la prima volta a questa asset class cercando di sfruttare l'enorme possibilità di catturare una domanda non soddisfatta e le buone possibilità di remunerazione. Si assiste ad un aumento di domanda di abitazioni in affitto, sia a causa della congiuntura economica sfavorevole e del mutamento della struttura sociale ma anche per avere un prodotto di maggiore qualità e flessibilità, con servizi migliori. Le iniziative immobiliari che si sviluppano secondo la formula “built-to-rent” prevedono comunque la realizzazione di unità abitative, specialmente di taglio medio-piccolo finalizzate alla vendita. A loro volta queste ultime, possono essere immesse nel mercato delle locazioni short term in un secondo momento sia da privati, sia in forma strutturata da società immobiliari.

La domanda di nuove abitazioni, di miglioramento energetico e di ammodernamento del parco abitativo richiede grandi progetti di rigenerazione urbana di sostituzione di interi quartieri, non più rispondenti alle attuali esigenze abitative, con una nuova edilizia più efficiente, più sostenibile, più moderna ed in grado di dare una qualità della vita superiore. Questi progetti dovrebbero essere fortemente incentivati con premialità urbanistiche e fiscali, che se ben studiate, potrebbero portare a intervenire su quartieri complessi, in cui il condominio può diventare un freno alla rigenerazione a causa della frammentarietà della proprietà privata.

Micro-Living in pillole: driver e tendenze

Le mutate esigenze della domanda delineano le nuove tendenze del mercato immobiliare residenziale. I diversi tipi di fruitore (studente, business man, giovani professionisti, senior, ecc.) cercano unità abitative differenti da quanto offerto sino ad ora dal punto di vista dimensionale, energetico/sostenibilità e della flessibilità.

Il fattore sociodemografico ha contribuito in modo significativo al cambiamento delle dinamiche di mercato. A fronte di nuove tipologie di famiglia (costituite ad esempio da un solo componente o coppie senza figli) e della maggiore mobilità sul territorio, la casa di proprietà non risponde alle nuove esigenze di flessibilità.

Nel corso degli ultimi 5 anni si sono sviluppate sul mercato piattaforme che offrono la possibilità di locare unità abitative di privati, posizionate in diversi stabili, con una gestione unitaria e maggiormente orientate al co-living (a titolo esemplificativo si citano Airbnb, MyPlace, ItalianWay), offrendo tutele sia al locatore (ad es. in caso di morosità dell'inquilino), sia al locatario (maggiore garanzia dello stato del bene e gestione di eventuali criticità). Esse sono state inizialmente rivolte al segmento turistico/leisure e successivamente al segmento business o, nel caso degli studenti, realizzate per far fronte alla domanda non soddisfatta da canali tradizionali (studentati e affitti/sub affitti di stanze non sempre correttamente regolamentati).

In Italia il mercato dell'affitto risulta interessante in quanto esiste una domanda potenziale molto ampia che sta suscitando notevole attenzione da parte dei principali player già attivi a livello europeo.

I principali capoluoghi di provincia e le relative aree metropolitane, in particolare del nord e centro Italia, caratterizzate da un'elevata concentrazione di sedi universitarie e business district (Milano, Roma, Firenze, Bologna, Torino) offrono significative opportunità.

In risposta alle esigenze della domanda “urbana”, le recenti tendenze mostrano l'affermarsi di tipologie abitative autonome e indipendenti che hanno come matrice comune unità di dimensioni ridotte (studentati, senior housing,

business apartment, serviced apartment - leisure, co-living). Turisti e visitatori per motivi di business richiedono nuove soluzioni di hospitality che sappiano coniugare le comodità della residenza con il valore dell'esperienza attraverso un mix tra personalizzazione della permanenza e qualità dei servizi.

Il Micro-living nasce come specifica categoria del mercato residenziale, in risposta alla crescente domanda di unità abitative in locazione a canoni sostenibili e allo stesso tempo dotate di tutti i comfort.

Da un punto di vista progettuale si parla di unità abitative connotate da un dimensionamento ridotto in termini di superficie lorda di pavimento, posizionate in contesti urbani ad elevata accessibilità, corredate da spazi destinati a servizi comuni e da un'elevata dotazione di tecnologia. Una nuova idea di community è alla base di questa innovativa concezione dell'abitare, già presente a livello europeo ma ancora poco conosciuta in Italia.

Il micro-living punta a immettere sul mercato stabili con almeno 100 unità abitative, che possono raggiungere le 300 unità in città di grandi dimensioni, caratterizzate da contesti dinamici, nella formula «all inclusive» per i costi di gestione; proprio per questo motivo le unità devono essere performanti dal punto di vista energetico e tecnologico (domotica) in modo da proporre un prodotto efficiente. L'obiettivo è creare dei microsistemi completi di una serie di servizi (inclusi quelli collegati a leisure e con negozi o centri commerciali nella zona).

La durata dell'affitto "target" è tendenzialmente di almeno 6 mesi, con un periodo minimo di 4 settimane.

Nelle nazioni del nord Europa il volume degli investimenti in immobili residenziali a reddito, ovvero edifici già realizzati e messi a reddito che vengono acquistati da investitori professionali, rappresenta almeno il 30% circa del totale degli investimenti nel real estate.

Una volta saldato il divario con i mercati europei, a regime appare ragionevole prevedere un volume di investimento annuo che potrebbe attestarsi nell'intorno dei 3-4 miliardi di euro per anno.

Gli immobili rilevati per queste finalità provengono sia dal patrimonio immobiliare di investitori istituzionali, come assicurazioni e fondi pensione, ma anche da privati. La destinazione garantisce un'elevata fungibilità dell'immobile in quanto gli edifici adibiti a micro-living, al termine del contratto con il gestore, possono essere ripristinati ed essere offerti su libero mercato (in vendita o in locazione) come se fossero unità abitative standard, completamente slegate da contratti che includono la quota relative alle utenze o altri servizi.

Gli investitori interessati a questo segmento di mercato hanno come obiettivo la diversificazione del rischio all'interno del proprio portafoglio immobiliare e il micro-living risulta essere un asset class interessante per rendimenti costanti e con un profilo di rischio contenuto.

Le performance di mercato

I rendimenti lordi a livello mondiale si attestano tra il 4,5% e il 5,5% con differenze importanti legate alla posizione. In città come Londra, Berlino, Amsterdam i rendimenti nelle posizioni centrali possono attestarsi intorno al 3,5%, mentre nelle zone più periferiche possono aumentare anche fino a 2 punti percentuali.

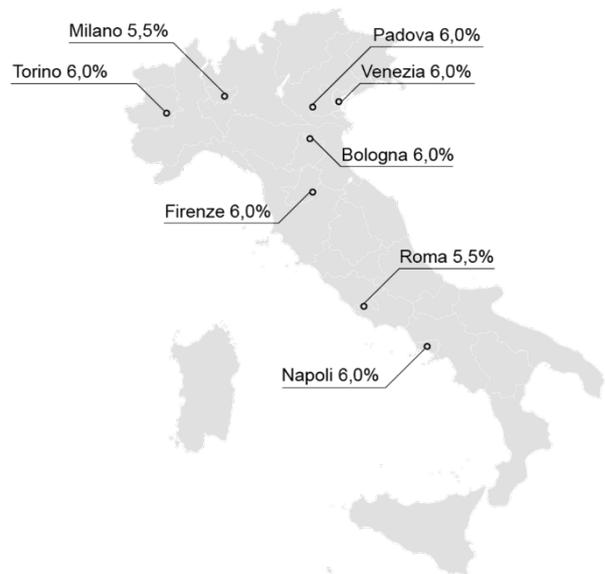
In Italia i rendimenti lordi per questo segmento sono compresi tra il 5,5% e il 6% annuo, contro il 4% in media del residenziale, in base alla città e all'ubicazione dell'immobile (centro, semicentro, quartieri strutturati, periferia). I rendimenti riflettono il basso livello di rischio, puntando a garantire una stabilità dei ritorni sul lungo periodo. In generale i rendimenti del micro-living sono superiori a quelli della residenza standard di 1,5% punti percentuali.

In Italia attualmente non è presente un track record significativo di esperienze e non esiste in forma strutturata di un mercato dell'investimento in immobili a reddito a destinazione residenziale e le esperienze in atto restituiscono una realtà molto frammentata. Gli operatori maggiormente attivi in corso di affermazione nel panorama italiano sono: DoveVivo, Haldis e Artisa; a questi si è aggiunta recentemente Homizy di Abitare.In.

Milano e Roma presentano i rendimenti medi lordi per unità destinate al segmento del micro-living nell'intorno del 5,5%.

Si registrano variazioni legate alla posizione e alla prossimità ad attrattori e punti nevralgici

Bologna, Firenze, Napoli, Padova, Torino registrano rendimenti nell'intorno del 6,0%



Kroll Real Estate Advisory Group

Principali novità del settore

Dicembre 2021 – Hines e Blue Noble hanno investito in joint venture nel fondo gestito da Antirion SGR denominato Smart Stay, che ha finalizzato l'accordo di locazione con J.K. Place per la gestione dell'asset di via Borgospesso 15 a Milano (ex uffici di Versace). L'investimento conferma l'interesse di Hines per il settore living, in questo caso declinato su un prodotto hospitality, con la realizzazione di oltre 70 serviced apartment. L'immobile ha una superficie di circa 5.000 metri quadrati e sarà oggetto di un profondo intervento di ristrutturazione con prevista inaugurazione per metà 2023. L'operazione ha come obiettivo rispondere a una domanda destinata ad aumentare in futuro fatta di turisti e professionisti che visitano Milano e che sono alla ricerca di una soluzione dove alloggiare al pari della propria residenza ma con i vantaggi di una struttura hospitality moderna ed efficiente. Un nuovo modello ibrido tra residenziale e hospitality che intende dare una risposta concreta all'attuale limitata disponibilità nel mercato di soluzioni di alta qualità, dislocate nel centro storico, per affitti brevi. La prospettiva è che si possa ritornare nel 2023 a volumi di flussi come nel periodo pre-pandemia e registrare un ulteriore incremento in vista dei Giochi olimpici invernali del 2026.

Dicembre 2021 – Abitare.In ha approvato la quotazione sul mercato azionario di Homizy, la start up dedicata al co-living che sta portando avanti le prime due operazioni a est del quartiere di Città Studi a Milano (uno in via Rubattino), che prevedono la realizzazione complessiva di poco meno di 600 camere in circa 150 appartamenti in condivisione. La richiesta va dai 550 ai 900 euro a camera con formula tutto incluso.

I due progetti sono realizzati mediante il recupero di due edifici esistenti. Abitare.In con lo studio Goring & Straja ha studiato tutte le soluzioni architettoniche che l'edificio offrirà ai futuri inquilini. Le scelte progettuali e tecnologiche sono state fatte tenendo presente il target "fruitore finale"; Homizy si rivolge ad un target molto rappresentato a Milano, quello degli 'young professionals', ovvero giovani (tra i 18 e i 35 anni) che hanno intrapreso un percorso lavorativo in una città diversa da quella di origine o alla ricerca di una autonomia abitativa rispetto a quella del nucleo familiare. In parallelo è stato definito il processo di gestione clienti e dei servizi che verranno offerti all'interno del pacchetto all-inclusive Homizy. La Customer Experience Homizy sarà completamente digitale e garantirà al cliente la possibilità di interfacciarsi con la struttura tramite devices e app dedicata (ad esempio: ricerca della stanza, firma del contratto da remoto, gestione Smart keys attraverso smartphone, procedura check-in/check out, sistemi di connettività all'interno dell'edificio, App-community Homizy, delivery Lockers, sistemi di prenotazione spazi comuni spazi in sharing e di lavoro, terrazza, palestra, spazi meeting, phone booths, etc.) La

certificazione degli edifici e l'uso pervasivo della tecnologia consentono di raggiungere elevatissimi livelli di efficienza anche in termini di gestione.

Ottobre 2021 – Rosa Grand Milano inaugura i Duomo Luxury Apartments. Si tratta di veri e propri appartamenti di lusso con i servizi di un hotel. Gli appartamenti si trovano all'interno del Rosa Grand Milano, il 4 stelle di Starhotels affacciato sulla centralissima piazza Fontana. Le unità sono caratterizzate da un accesso riservato, cucine che si aprono sulla zona living, grandi vetrate e ampie terrazze. Le residenze di lusso includono quattro penthouse, di cui un duplex con vista sul Duomo. Tra i servizi dedicati agli ospiti: guest relation manager ed altre esperienze personalizzate su richiesta (ad esempio uno chef dedicato per cene ed eventi privati sulla terrazza). Gli ospiti hanno libero accesso a tutti i servizi della struttura alberghiera, tra cui la zona wellness, bar, ristoranti, servizio in camera, housekeeping, lavanderia e sale congressi.

Giugno 2021 – inaugurazione di **The Central Tower**, tra il Duomo e Piazza San Babila. Si tratta di uno sviluppo residenziale di pregio che conferma il trend di mercato del micro-living di qualità inaugurando il filone dei serviced apartments. Si tratta di 60 unità articolate in mono e bilocali che si trasformano a seconda delle esigenze.

The Central Tower nasce da un progetto di riqualificazione firmato Citterio-Viel di un edificio preesistente a cura dello studio milanese BBPR (Banfi, Belgiojoso, Peressutti, Rogers). È il frutto della partnership di Milano Contract District e More+Space, per l'interior design, TopLife Concierge, per le facilities tipiche di un hotel 5 stelle, ed Abitare Co., per l'intermediazione immobiliare. L'obiettivo è stato quello di creare un nuovo modello di abitare urbano, di livello alto e molto qualificato; rappresenta un format abitativo inedito nello scenario milanese, sia per l'utilizzatore diretto che per l'investitore, nella prospettiva di locazioni di breve e medio periodo. The Central Tower offre un'ampia gamma di servizi esclusivi con l'obiettivo di dare il massimo confort in un unico spazio, tra cui: attenzione per la privacy e la sicurezza (dotazione di sistemi key free), presenza di domotica, servizio esclusivo di conciergerie, disponibilità del rooftop per organizzare eventi privati, area lounge, uno spazio polifunzionale a uso esclusivo dei residenti e lo storage per lo shopping online dove far recapitare i propri acquisti e custodirli fino al ritiro.

Marzo 2021 - La società immobiliare svizzera Artisa entra nel mercato italiano del micro-living proponendo il suo format City Pop nella città di Milano. L'immobiliare ha acquistato lo stabile al civico 137/39 di Viale Monza, ex proprietà del Gruppo Unipol (ex Atahotel di Turro) per ricavare circa 270 unità abitative dalla trasformazione delle ex stanze dell'albergo. I micro-appartamenti, con metrature comprese tra 25 e i 60 mq, saranno destinati agli affitti brevi, da minimo 4 a massimo 52 settimane. Sarà fornito un servizio di tipo "all-in-one", con appartamenti arredati e provvisti, di lavanderia, parcheggio interrato, fino a spazi comuni e servizi di pulizia, palestra e car sharing. Oltre al progetto di Viale Monza, altre 120 city pop, con metrature tra i 28 e 32 mq, verranno realizzate anche sui navigli, in Via Alzaia Naviglio Grande 118, tra l'edificio della Thun e l'ex Bobino club.

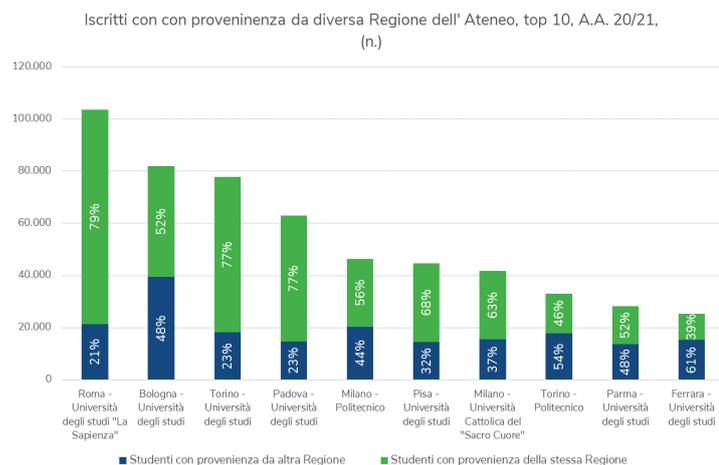
L'inizio della commercializzazione delle micro-case nel quartiere NoLo – V.le Monza è prevista per il 2022 e la richiesta d'affitto dovrebbe essere nell'intorno di 750 euro/mese, mentre per gli appartamenti in zona Navigli può raggiungere i 1.000 euro/mese.

Il piano di espansione di Artisa prevede la realizzazione di circa 2.000 appartamenti in Italia entro il 2022 (format City Pop) e 15mila in Europa entro il 2025; l'obiettivo è creare la prima rete europea dedicata al micro-living.



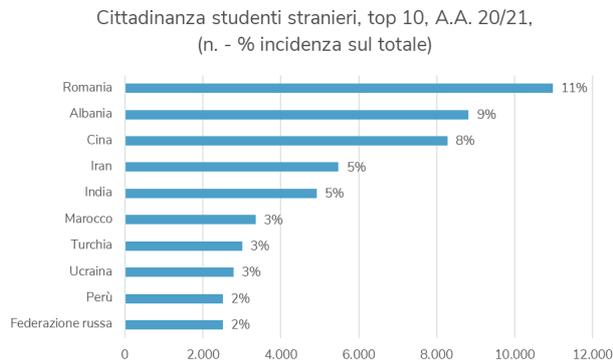
Secondo i dati del Ministero dell'Istruzione – Ministero dell'Università e della Ricerca (MIUR), nell'anno accademico (A.A.) 2020-2021 il numero di studenti iscritti nelle università italiane ha raggiunto 1.793.000 unità, in aumento per il quinto anno consecutivo (+2% rispetto al 2019/2020).

Prendendo in considerazione gli studenti iscritti negli Atenei ³ italiani nell'A.A. 2020/2021 si rileva che le prime 10 Università con studenti che arrivano da Regioni diverse da quella di localizzazione dell'Ateneo sono al Nord, in particolare l'Università degli Studi di Bologna (circa 39.400 studenti, il 7,5% sul totale degli iscritti con provenienza fuori regione). Nel dettaglio, invece l'Università che registra il maggior numero di iscritti sul totale dell'Ateneo è l'Università di Ferrara (quasi 15.390 studenti con provenienza fuori regione, il 61% sul totale degli iscritti) e il Politecnico di Torino (17.900 studenti con provenienza fuori regione, il 54% sul totale). Il 6% del totale degli iscritti risulta avere cittadinanza straniera (circa 102.000 studenti), per lo più provenienti da: Romania (11% sul totale degli studenti stranieri), Albania (9%), Cina (8%), Iran (5%) e India (5%).

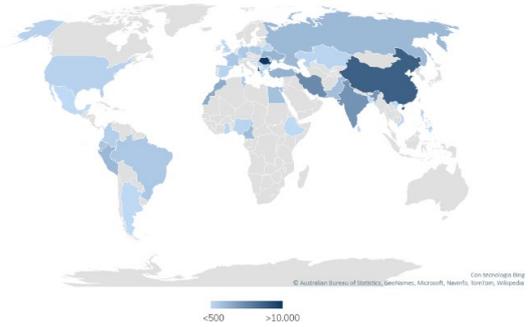


Kroll Real Estate Advisory Group su dati MIUR

³ Sono esclusi dall'elaborazione gli Atenei telematici



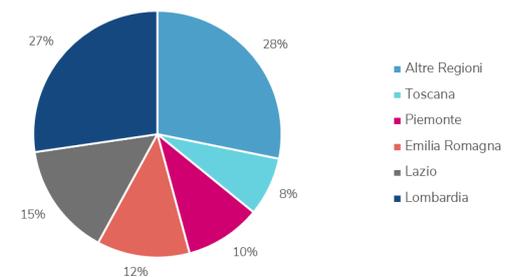
Cittadinanza studenti stranieri, A.A. 20/21, (n.)



Kroll Real Estate Advisory Group su dati MIUR

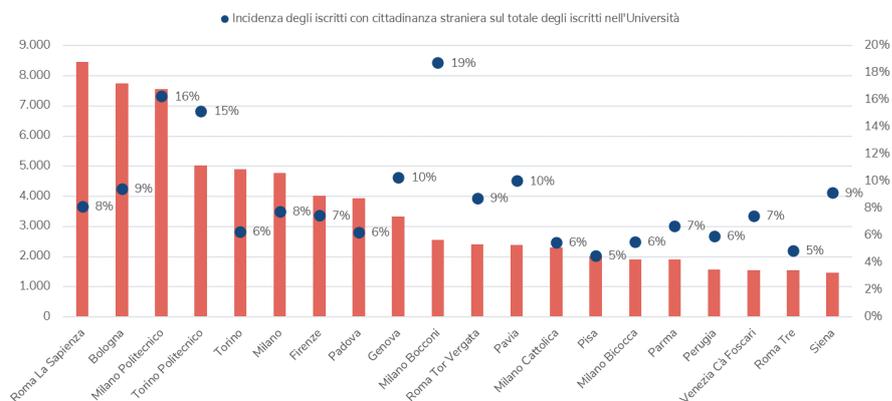
Quasi il 30% degli studenti con cittadinanza straniera è iscritto nelle università della Lombardia, seguito a distanza dal numero di immatricolati negli Atenei della regione Lazio (15%) e Emilia Romagna (15%). Guardando la classifica degli Atenei con il maggior numero totale di iscritti con cittadinanza straniera troviamo al primo posto La Sapienza di Roma (8.460 studenti), seguita dall'Università degli studi di Bologna (7.745) e dal Politecnico di Milano (7.560); nel complesso le tre Università raccolgono quasi il 25% del totale degli iscritti con cittadinanza straniera negli Atenei italiani, mentre le prime 20 quasi il 71% degli studenti. Tra queste ultime si segnalano due Università Telematiche, Napoli Pegaso e Novedrate e-Campus, che intercettano più di 100.000 studenti iscritti, pari al 5,5% del totale. Rispetto al numero di iscritti, sia italiani che stranieri per ciascun Ateneo, risultano più numerosi gli studenti di origine internazionale dell'Università Bocconi di Milano (19% sul totale di 13.680 iscritti), del Politecnico di Milano (16% di 46.420 iscritti), Politecnico di Torino (15% di 33.100).

Iscritti con cittadinanza straniera per Regione A.A. 20/21, (n.)



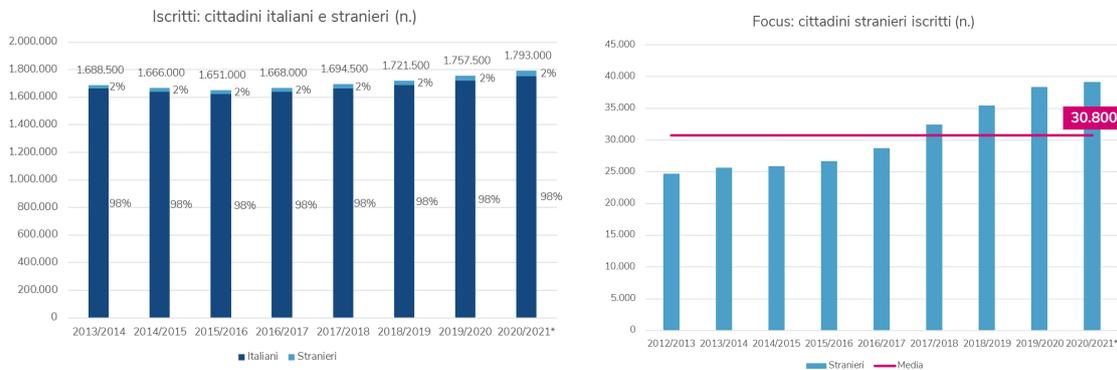
Kroll Real Estate Advisory Group su dati MIUR

Iscritti con cittadinanza straniera per Ateneo, top 20, A.A. 20/21, (n.)



Kroll Real Estate Advisory Group su dati MIUR

Nel dettaglio la quota di iscritti aventi residenza all'estero è stimata a più di 39.100 unità, pari a quasi il 40% del totale degli studenti con cittadinanza straniera e al 2% sul totale degli immatricolati nell'Anno Accademico 2020/21. Dall'Anno Accademico 2012/2013 il numero di studenti internazionali iscritti nelle università italiane ha registrato un trend di crescita costante con un volume medio di quasi 30.800 unità.



Kroll Real Estate Advisory Group su dati MIUR

L'offerta abitativa universitaria in Italia

Il Ministero dell'Istruzione – Ministero dell'Università e della Ricerca (MIUR) suddivide l'offerta abitativa rivolta agli studenti in tre tipologie di alloggi:

1. le residenze degli organismi regionali per il Diritto allo Studio Universitario (DSU);
2. i posti letto gestiti direttamente dagli atenei;
3. i posti letto gestiti dai collegi statali e non statali legalmente riconosciuti, dedicati a studenti che nel corso degli studi superiori abbiano dimostrato doti e impegno di rilevanza ottenendo risultati di eccellenza.

I dati diffusi dal MIUR per l'anno 2020, ultimo dato disponibile, mostrano un'offerta totale di posti letto per gli studenti universitari di circa 47.000 unità. L'offerta è composta dalla componente "Alloggi DSU", con circa 42.750 unità, sostanzialmente stabili rispetto al 2019, e dalla componente "Letti nei collegi" con 4.400 unità; anch'essa stabile su base annua.

Posti Letto offerti da DSU e Collegi universitari Legalmente Riconosciuti (n.)								
Regione	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Abruzzo	370	385	385	385	636	506	395	391
Basilicata	137	137	110	115	115	115	71	95
Calabria	2.242	2.014	2.299	2.307	2.127	2.326	2.315	2.311
Campania	794	1.063	1.340	1.274	1.574	1.562	1.759	1.616
Emilia Romagna	3.366	3.692	3.693	3.717	3.717	3.728	3.744	3.641
Friuli Venezia Giulia	1.129	1.129	1.200	1.213	931	1.106	1.102	1.190
Lazio	2.393	3.044	3.084	3.020	3.020	3.060	3.034	2.895
Liguria	931	931	958	1.016	909	1.015	1.015	1.015
Lombardia	7.912	10.891	11.716	12.003	12.001	12.468	12.442	10.831
Marche	3.433	3.365	3.328	3.320	2.922	3.178	3.459	3.247
Molise	-	-	-	-	-	-	-	-
Piemonte	2.366	4.745	4.626	4.877	5.181	5.042	5.118	4.369
Puglia	1.563	1.607	1.891	1.873	1.877	1.878	1.878	1.973
Sardegna	1.433	1.319	1.310	1.146	1.162	1.186	1.187	1.157
Sicilia	1.818	2.242	2.331	2.114	2.162	2.078	2.057	1.815
Toscana	4.458	6.289	6.438	6.402	6.373	4.774	4.770	4.760
Trentino Alto Adige	2.211	2.123	2.123	2.120	1.986	1.904	1.761	1.848
Umbria	1.396	1.248	1.248	1.248	1.248	1.243	1.111	1.050
Valle d'aosta	-	-	-	-	-	-	-	-
Veneto	2.065	3.161	3.438	3.328	3.369	3.503	3.376	2.943
TOTALE	40.017	49.385	51.518	51.478	51.310	50.672	50.594	47.147

Kroll Real Estate Advisory Group su dati MIUR

Il mercato dello Student Housing: opportunità e prospettive

Le residenze studentesche rappresentano un'importante infrastruttura per l'Italia; si qualificano come una forma di abitare alternativa che va ad alimentare il segmento del living.

Nel corso dell'ultimo biennio si è rilevato un incremento tangibile dell'interesse degli investitori per questa asset class, che nonostante la pandemia, ha acquisito immobili ed avviato interventi, sfruttando gli ampi margini di crescita presenti nel mercato italiano rispetto a realtà europee dove residenze e servizi per studenti sono già da tempo una realtà strutturata.

La domanda è in continua crescita e altresì in costante evoluzione. Gli studentati non sono chiamati solo a colmare il gap di posti letto, ma anche a rispondere alle nuove esigenze dei fuori sede. Le residenze per studenti si qualificano sempre come una sorta di "centro servizi" in cui si concentrano aree dedicate allo sport (spazi interni ed esterni), alle attività ricreative e culturali, al ritrovo (dove poter accogliere gli amici e parenti) dotate di cucina e di spazi per la socialità.

Si assiste al proliferare di interventi caratterizzati da una nuova concezione dei layout distributivi e da un incremento di spazi accessori. Tali sviluppi sono posizionati sia in città primarie come Milano, sia a Torino, Firenze, Bologna.

PNRR e Studentati

L'attrattività del settore è confermata dalle opportunità promosse dal Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR) che attraverso la missione "Istruzione e Ricerca" ha stanziato quasi 1 miliardi di euro di finanziamenti per la realizzazione di nuovi alloggi per studenti con l'obiettivo di aumentare il numero di posti letto per i fuorisede a 100mila unità entro il 2026. La realizzazione dei nuovi alloggi sarà agevolata dalla revisione della legislazione esistente che prevede l'apertura della partecipazione al finanziamento anche a investitori privati e a partenariati pubblico-privati.

Tra i principali player attivi sul mercato emergono: The Student Hotel (TSH), Camplus, CampusX, Aparto (Hines), CRM Student e Dove Vivo, primari promotori degli sviluppi in corso o previsti nel 2022.

Nei primi mesi del 2022 sarà inaugurato il primo studentato di Hines in Italia: Aparto Milan Giovenale, ubicata in Milano, tra via Giovenale e via Col Moschin. Aparto è la piattaforma internazionale del Gruppo Hines dedicata allo student housing. Si tratta della prima residenza universitaria in Italia certificata LEED Gold; l'edificio sviluppa circa 16.000 mq di superficie e offrirà 600 posti letto in cinque diverse tipologie abitative (ensuite, twin, studio, studio premium e appartamenti), oltre ad un'ampia varietà di servizi quali aule studio, palestra, sala yoga, lavanderia e cinema, aree esterne con giardini e attrezzate per l'attività sportiva. Milano Giovenale ospiterà anche spazi food & beverage esterni aperti al pubblico.

Nel settembre 2022 Aparto inaugurerà in Italia anche il suo secondo studentato, sempre a Milano, in via Ripamonti 35/37, riqualificazione ex Consorzio Agrario, su una superficie di circa 24.600 mq per un'offerta di 700 posti letto.

Nel 2021 si è verificata l'apertura di otto Student Housing da parte di Camplus in Italia a Torino, Bologna, Pavia, Roma e Firenze per un totale di oltre 1.800 posti letto. Nel mese di settembre 2021 CampusX ha inaugurato sotto il brand CX Place due nuove strutture a Torino; le due nuove residenze universitarie si trovano in Via Belfiore e in Corso Regina Margherita. Il CX Place di via Belfiore sviluppa una superficie di 13.000 mq e conta 300 camere, ha ospitato in passato gli uffici del Catasto del Comune di Torino. Il CX Place di Corso Regina Margherita nasce in un immobile di proprietà di Edizioni San Paolo e conta 150 camere.

Nel mese di maggio 2021 The Student Hotel ha inaugurato la struttura nel quartiere Bolognina-Navile, in via Fioravanti. TSH ha acquisito l'ex Palazzo Telecom, in disuso dal 2014, e ha riconvertito 26.000 mq in 361 stanze e servizi offerti a un'utenza mista tra studenti (60%) e altra tipologia di ospiti (es. giovani lavoratori e turisti). La richiesta per un posto letto (pl) in stanza doppia parte da 450 euro/pl a salire; per la camera singola la richiesta minima parte da poco meno di 600 euro; per i monolocali, compresi di cucina la richiesta si attesta nell'intorno dei 30-35 euro a notte, comprensiva di pulizia, Wi-Fi, area ristoro, palestra, piscina, sala giochi.

DoveVivo nel mese di settembre 2021 ha inaugurato a Ferrara un nuovo residence per studenti: il DoveVivo Campus che unisce tre differenti immobili ubicati in prossimità del centro storico, tra le vie Piangipane e Ripagrande: il Chiozzino, residence costruito negli anni 80, l'antica Poliambulanza, edificio storico, e il palazzo Palmioli Chiozzi. Il Campus è destinato ad ospitare non solo studenti, ma anche giovani lavoratori stabili o di passaggio. Offrirà un servizio "chiavi in mano" in grado di tutelare sia i proprietari che gli inquilini.

Per quanto riguarda i prossimi sviluppi di Student Housing si segnala:

- Nel mese di dicembre 2021 è stato reso noto che il progetto di riqualificazione della ex Manifattura Tabacchi di Firenze prevede anche la realizzazione di uno studentato di 500 posti letto. Con investimento di circa 80 milioni Hines, attraverso la società specializzata Aparto, lo studentato sarà inserito nell'edificio che delimita a ovest il perimetro della storica Manifattura, con estensione di 16.000 mq. Oltre all'intervento di restauro dell'immobile, sarà predisposto un quinto piano per ampliare gli spazi a disposizione degli studenti con ulteriori stanze e luoghi in condivisione. La residenza sarà completata nel 2024 e raggiungerà il livello di certificazione Leed Gold
- Nel mese di dicembre 2021 TSH Group ha annunciato l'intenzione di sviluppare uno studentato a Torino, in una zona dismessa del quartiere Aurora, area di Ponte Mosca, vicino alla zona di Porta Palazzo e all'Università di Torino. Sarà realizzato un campus urbano di circa 30.000 mq dove co-living e co-working conviveranno. La struttura sarà articolata in 5 corpi di fabbrica per un totale di 525 camere. Inaugurazione prevista nel 2023
- A fine dicembre 2021 la società privata MoRe ha presentato agli uffici tecnici del Comune di Modena il progetto di riqualificazione dell'area ex Fonderie Corni, situata tra via Fanti e via delle Suore. Il primo lotto

prevede la realizzazione di uno studentato di 7.500 mq. La struttura si articola in due volumi principali, rispettivamente di sei e sette piani, in grado di accogliere circa 365 posti letto in stanze singole, doppie e appartamenti che saranno concessi con contratti di locazione brevi a canone calmierato da definire in convenzione. Sono previste anche alcune funzioni collettive, come la cucina condivisa, sale studio e per il fitness, spazi per la socialità

- Nel mese di novembre 2021 è stato annunciato che una porzione dell'ex Palazzo Poste di via Pietrapiana, a Firenze, di proprietà di Europa Gestioni Immobiliari (società del gruppo Poste Italiane), è stata affittata a Camplus. L'edificio sarà completamente riqualificato dalla proprietà e al termine ospiterà, oltre allo studentato di 200 posti letto gestito da Camplus, attività commerciali e direzionali
- Nel mese di giugno 2021 CampusX ha avviato i lavori per la realizzazione della più grande residenza universitaria della città, nella zona Milano-Bovisa. Si tratta di uno sviluppo da 948 camere e 1092 posti letto, articolati su due edifici gemelli, per una superficie totale di circa 26.500 mq. La struttura a brand CX Place ospiterà anche ricercatori e young professionals. CX Place Milan Bovisa sarà il secondo student housing più grande d'Italia dopo il CX Place Rome Tor Vergata e sarà certificato Leed Gold. Il CX Place Milan Bovisa verrà inaugurato nel 2023 e servirà il Politecnico di Milano – Campus Bovisa La Masa con il nuovo polo dell'Università degli Studi di Milano all'interno di MIND (Milano Innovation District)
- il recupero dell'ex Macello di Milano, denominato progetto ARIA del programma "Reinventing Cities", che ospiterà la nuova sede dell'Istituto Europeo di Design (IED) con annesso uno studentato di quasi 600 posti letto
- sul lungo periodo, al termine delle olimpiadi Milano-Cortina 2026, si assisterà alla riconversione del Villaggio Olimpico in alloggi per studenti per complessivi 1.000 posti letto, oltre a spazi residenziali per accogliere altre tipologie di utenti.

Canoni e Rendimenti

Un punto di forza del mercato dello Student Housing si identifica nella diversificazione delle location, ovvero includendo anche città qualificate come secondarie per altre asset class che raggiungono lo stesso appeal di quelle che notoriamente si qualificano come primari centri urbani.

Città di medie dimensioni come Bologna, Firenze e Torino, ma anche Pisa e Padova ospitano infatti prestigiose Accademie che attraggono molti studenti, aumentando, di conseguenza, la domanda di alloggi per gli studenti fuori sede.

In questo scenario i canoni medi per camere singole o per appartamenti con un posto letto nelle principali città universitarie si attestano mediamente tra 750 – 1.000 €/mese, con punte superiori per le prime location, quali Milano e Firenze.

Influisce sul valore sia la location che il brand che gestisce lo Student Housing. In generale, si assiste ad una contrazione dei rendimenti lordi che in città come Roma, Torino, Bologna e Padova si attestano tra il 5,7% - 6,0%; a Firenze i valori si comprimono ulteriormente attestandosi nell'intorno del 5,5%, mentre Milano si conferma la location più attrattiva con rendimenti lordi che si posizionano tra il 4,5% e il 5%.

In generale, per l'asset class di riferimento, il rendimento netto atteso è compreso tra il 3,5%-5%, avvicinandosi al residenziale tradizionale.

Città	Canoni medi (€/stanza, mese)
Milano	800 - 1.100
Roma	700 - 950
Firenze	800 - 1.200
Padova	400 - 550
Bologna	750 - 950
Torino	500 - 600

Kroll Real Estate Advisory Group
 su varie fonti



Il mercato terziario

Il segmento terziario/direzionale continua ad essere meno impattato di altri, ma il suo andamento è forse il più difficile da decifrare. Questo comparto ha visto un trend più o meno stabile delle transazioni immobiliari, dovuto, da lato, al perdurare dell'atteggiamento di maggiore cautela da parte degli investitori e, dall'altro, alla scarsità di prodotto sul mercato. Il secondo semestre 2021 è stato caratterizzato dalla lenta ripresa della presenza fisica di personale negli ambienti di lavoro, tuttavia il lavoro da remoto, inteso come "smart working", spesso declinato in Italia come "home working", e il distanziamento sociale hanno fortemente impattato sulla fruibilità degli spazi uso ufficio nelle città, con inevitabili ripercussioni sull'indotto generato.

Nonostante si sia assistito ad una lieve contrazione degli investimenti, il settore "terziario" pare aver conservato comunque una certa dinamicità, specie nella fascia dei "trophy asset", "core asset" e nelle location "prime", in primis Milano. Si conferma che gli uffici sono e continueranno ad essere ancora attrattori di investimenti, sia di capitali nazionali che esteri, sebbene nell'ambito di operazioni più mirate e selettive, anche alla luce delle nuove esigenze di riorganizzazione del lavoro che la pandemia ha introdotto. Oggi le aziende si trovano a coniugare due esigenze:

- da un lato la necessità di garantire una maggiore distanza tra le postazioni di lavoro: di fatto si attende un'inversione di tendenza, ovvero un aumento dei mq/postazione; questa esigenza in parte riassorbirà la superficie in eccesso a causa dell'introduzione, in forma massiva, del lavoro da remoto;
- dall'altro crescerà sempre più la tendenza del desk condiviso; la rotazione delle postazioni comporterà inevitabilmente processi di razionalizzazione degli spazi.

Nel mercato delle locazioni si sono verificate sporadiche rinegoziazioni momentanee dei canoni, ma talvolta, a fronte di riduzione dei prezzi, sono state allungate le durate dei contratti, senza comunque intaccare il canone a regime. Vista la fase di incertezza generale che ha indotto il prolungamento dell'home working, sia in via sperimentale che consolidata (in proiezione sarà tendenzialmente impiegato per 2 giorni alla settimana), non appare ancora preoccupante il rilascio da parte dei tenant di immobili o porzioni degli stessi. Occorrerà tuttavia attendere la completa ripresa del mercato per comprendere appieno quanto la pandemia abbia impattato in termini di rilascio e di ricerca di nuovi spazi e quotazioni.

Difficilmente gli immobili prime o iconici verranno messi in discussione dalle principali società italiane o internazionali, così come appare lontana l'ipotesi di abbandonare le sedi di rappresentanza, nonostante lo smart working. Potrebbe invece verificarsi l'accentramento delle sedi secondarie per accorpare le superfici in spazi nuovi

o recentemente ripristinati, assicurando una migliore vivibilità degli spazi e una riduzione di costi di mantenimento grazie all'efficientamento energetico.

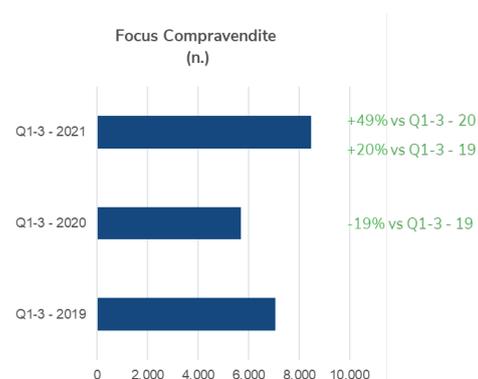
Nel 2021 sono numerosi i singoli asset transati secondo logiche value-add nelle piazze di Milano. Si cita ad esempio la vendita di due immobili entrambi di 15 piani fuori terra e 2 piani interrati per una superficie commerciale complessiva di circa 15.000 mq in Via Ramusio e Via Patecchio nella periferia sud di Milano, ceduti da BNP REIM SGR per poco più di 9,5 milioni di euro. Anche le location secondarie entrano nel radar degli investitori, come nel caso del deal del palazzo sede degli uffici RAI a Torino, venduto per 8,1 miliardi, che sarà oggetto di valorizzazione in simbiosi con l'iniziativa di rigenerazione urbana del quartiere in cui l'asset è inserito. Il 2021 lascia anche in eredità al nuovo anno due operazioni di elevata magnitudo per il mercato corporate: la prima di riferisce al consolidamento della transazione di Project Dream, portafoglio di immobili a destinazione prevalentemente terziaria e residenziale, ceduto dall'ente di previdenza dei medici e degli odontoiatri (Enpam) tramite accettazione di un'offerta vincolante al player internazionale Apollo Global Management per un totale complessivo di quasi 845 milioni di euro e la cui finalizzazione dell'operazione è posticipata alla prima parte del 2022. La seconda riguarda l'avvio da parte di Blackstone della gara per la cessione di Palazzo Mancini, trophy asset romano che potrebbe essere acquistato a circa 140 milioni di euro. Si segnala infine l'operazione di M&A portata a termine tra Blackstone e Reale Compagnia Italia (Reale Mutua) con risvolti importanti in campo immobiliare. All'inizio di novembre 2021 Blackstone, attraverso il veicolo Rialto Holdco, ha acquisito il 69,77% delle quote della società milanese; l'obiettivo è quello di raggiungere il 100% nel breve periodo. L'affare è il più rilevante del 2021 ed ha un controvalore nell'intorno di 1,2 miliardi, ossia il valore attribuito all'intero portafoglio immobiliare gestito e controllato da Reale Compagnia. Si tratta di 14 "trophy asset", di cui 13 a Milano e uno a Torino; si citano l'immobile di via Montenapoleone 8, che ospita la storica pasticceria Cova, oltre che gli store di importanti brand del lusso (Louis Vuitton, Prada, Kering), il palazzo del bar Magenta e l'albergo Melià in piazza della Repubblica.

Volumi di compravendita

Il consuntivo del 2020 ha indicato inaspettati e positivi segnali di ripresa, portando il calo complessivo degli scambi sotto la doppia cifra (-9,6%). In termini assoluti, i dodici mesi del 2020 hanno registrato complessivamente più di 9.400 compravendite contro le 10.400 circa del 2019. L'ammontare delle compravendite registrate nel periodo gennaio-settembre 2021 conferma i

segnali incoraggianti rilevati a fine 2020, registrando più di 8.470 transazioni pari a +20% rispetto al primo trimestre 2019 (circa 7.000). Considerando i fattori esogeni che hanno generato uno shock nel mercato immobiliare e alla luce della variazione rilevata i tra primi nove mesi del 2021 con lo stesso periodo del 2020 (+49%), si segnala che il confronto dei dati risulta fuorviante in quanto, nel periodo gennaio-giugno 2020, si è verificata la prima chiusura forzata delle attività a causa della pandemia, con la conseguente sospensione della commercializzazione degli immobili e ripercussioni negative sulle transazioni del mercato. Dal punto di vista geografico, al primo al terzo trimestre 2021, tutte le macroaree hanno registrato performance positive, sia rispetto al periodo gennaio-settembre 2019 (pre-pandemia), che rispetto allo stesso periodo del 2020. Nel dettaglio, il Sud e le Isole, che insieme hanno intercettato il 20% del totale delle transazioni di uffici hanno registrato

Area	NTN 2020	NTN I-III trim 2021	Var. % NTN I-III trim 21 vs 20	Quota NTN per area (I-III 21)
Nord Est	2.298	2.038	45,8%	24,1%
Nord Ovest	3.431	2.959	46,6%	34,9%
Centro	2.011	1.730	46,4%	20,4%
Sud	1.175	1.185	53,7%	14,0%
Isole	548	558	69,3%	6,6%
ITALIA	9.463	8.471	48,6%	100,0%



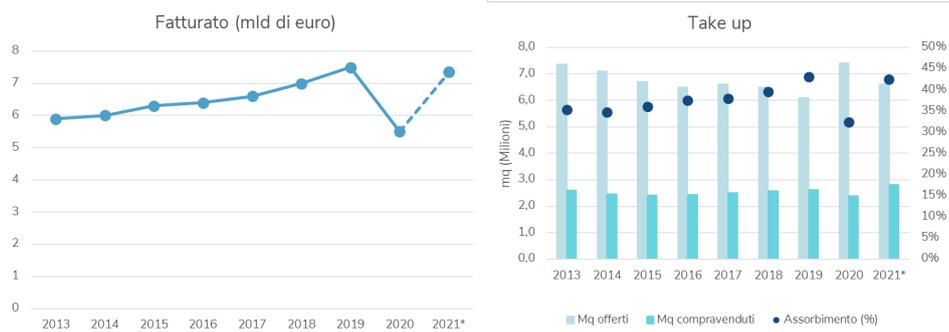
Kroll Real Estate Advisory Group su dati Agenzia delle Entrate (OMI)

rispettivamente variazioni di +34% e +17% rispetto al Q1-3 del 2019 e +54% e +69% rispetto al Q1-3 2020; anche il Centro ha rilevato circa il 20% del totale delle transazioni con risultati pari a +20% rispetto al periodo gennaio-settembre 2019 e +46% in ragione d'anno. Il Nord, che nel complesso ha assorbito il 60% delle transazioni, rileva per il Nord Est variazioni pari a +10% vs Q1-3 2019 e +46% rispetto a Q1-3 2020, mentre il Nord Ovest, che da solo intercetta il 35% del totale delle transazioni, evidenzia performance pari a +20% rispetto a gennaio-settembre 2019 e +47% rispetto ai primi nove mesi del 2020.

Fatturato e take-up

Sulla base di stime sui dati diffusi da primari istituti di ricerca, per il 2021 si prevedono risultati positivi che potrebbero portare i principali indicatori del mercato a livelli pre-pandemia. Per quanto riguarda l'ultimo dato consolidato, nel 2020 si rileva un volume di fatturato nell'intorno di 5,5 miliardi di euro, segnando un calo del 27% sul 2019.

In generale, gli immobili di pregio localizzati in contesti urbani storicamente attrattivi incidono in modo preponderante sul totale del volume di fatturato. Milano ancora una volta si rivela il fulcro del mercato nazionale; la principale protagonista del settore direzionale accanto al capoluogo lombardo rimane Roma.



*stima
Kroll Real Estate Advisory Group su dati Agenzia delle Entrate (OMI) e Scenari Immobiliari

Prezzi e canoni

Nel 2021 è opportuno continuare a monitorare le modalità di assestamento e adeguamento del mercato, considerando l'incertezza che sta caratterizzando il mondo del lavoro nel settore terziario/direzionale. Appare evidente come gli uffici potranno essere ancora attrattori di investimenti, sia di capitali nazionali che esteri, sebbene nell'ambito di operazioni più mirate e selettive, anche alla luce delle nuove esigenze di riorganizzazione del lavoro introdotte dalla pandemia.

In questo scenario si rileva un duplice trend delle quotazioni: quello riferito alle città primarie come Milano e Roma in cui i canoni sono rimasti per lo più stabili e quello delle città secondarie in cui si registra un rallentamento della tendenza negativa, che a tratti rileva una stabilizzazione.

	Var. % Prezzi II 2021/ I 2021		
	Centro	Semicentro	Periferia
Bari	-0,2%	-1,0%	0,2%
Bologna	0,1%	1,5%	0,0%
Firenze	-1,5%	-1,2%	-0,1%
Milano	0,0%	0,0%	0,0%
Napoli	0,0%	0,9%	-0,8%
Roma	0,0%	0,0%	0,0%
Torino	0,1%	-0,1%	-1,1%
Venezia (Laguna)	-1,3%	-1,6%	-1,6%
Media	-0,4%	-0,2%	-0,4%

	Var. % Canoni II 2021/ I 2021		
	Centro	Semicentro	Periferia
Bari	0,3%	-0,1%	-0,2%
Bologna	1,7%	-0,2%	0,3%
Firenze	-0,7%	-0,6%	0,1%
Milano	0,0%	0,0%	0,0%
Napoli	0,2%	0,7%	-0,8%
Roma	0,0%	0,0%	0,0%
Torino	0,7%	0,4%	-0,1%
Venezia (Laguna)	0,7%	0,8%	-0,4%
Media	0,4%	0,1%	-0,1%

Kroll Real Estate Advisory Group

Rendimenti

I rendimenti lordi nel 2021 si confermano tra il 4,5% e il 6,5% per posizioni centrali e semicentrali delle città medio-grandi e nei business district consolidati e tra il 6,0%-10,0% nelle zone periferiche e in generale nelle location secondarie.

Discorso a parte per le prime location (Milano e Roma), dove il costante interesse degli investitori per gli immobili di pregio ha fatto registrare, nella prima parte dell'anno, rendimenti lordi nell'intorno del 3,3% per i trophy asset nella città di Milano, mentre a Roma nell'intorno del 4%.

Il settore direzionale, nella situazione attuale, sta spostando sempre più l'attenzione verso il tenant, oltretutto le caratteristiche dell'asset e la location. Pertanto, si possono trovare operazioni dove la situazione locativa e il rating elevato dei tenant possono influire in modo importante sui tassi di rendimento attesi, che possono comprimersi anche nell'ordine dell'1% rispetto alla media del mercato di riferimento.

Vacancy rate

Nel periodo 2012 si assiste a una continuità del trend rilevato nel 2020 delle percentuali di sfritto di spazi uffici sullo stock esistente nelle città italiane, che rimangono elevate, ma in linea con i dati dell'ultimo quinquennio.

A Milano questo dato rimane stabile intorno al 10,5%, mentre a Roma si attesta a poco più del 9,5% contro l'11% del 2019.

L'indicatore di sfritto oltre a esprimere il punto di equilibrio tra domanda e offerta mette in evidenza una offerta di mercato priva di un adeguato numero di asset di qualità. Anche in una fase di crisi, come quella in corso, gli edifici iconici sono stati il prodotto privilegiato e catalizzatore di investimenti.



Kroll Real Estate Advisory Group su fonti varie

Tempi medi di commercializzazione e sconti

Gli ultimi dati disponibili del 2021 sui tempi di vendita rilevano una stabilizzazione a circa 7 mesi nella top location di Milano, mentre a Roma si assiste a una lieve contrazione in ragione d'anno, trend del tutto simile a quanto

rilevato nelle grandi città. Le città intermedie, invece, rilevano una continuità della dilatazione dei tempi di vendita che si attestano a più di undici mesi. Le medesime performance si rilevano per gli sconti in fase di trattativa che si comprimono nelle grandi città, come Milano e Roma, dove il divario si riduce di 4 punti percentuali, mentre nelle città intermedie lo sconto passa da 18,5% del 2020 al 20% nel 2021.



Kroll Real Estate Advisory Group su dati Nomisma

Previsioni

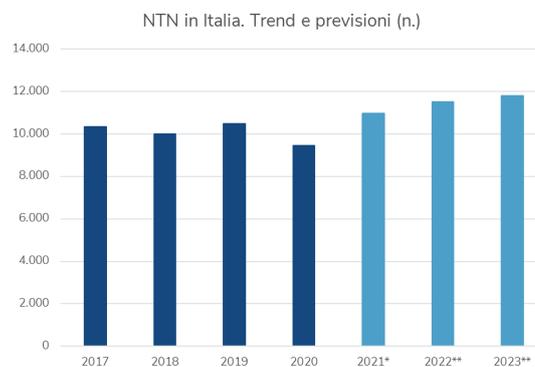
Si riporta di seguito lo scenario previsionale che tiene in considerazione gli effetti degli strumenti finanziari messi in atto dal governo e dall'Unione Europea per il rilancio dell'economia (PNRR e politica di contenimento dei tassi di interesse della BCE) i cui effetti sono recepiti dai principali indicatori macroeconomici e del settore immobiliare. In particolare, si segnala che a partire dal secondo semestre 2020 le principali fonti di dati previsionali (Banca Centrale Europea e Fondo Monetario Internazionale) hanno rivisto periodicamente le previsioni econometriche in chiave migliorativa.

Alla luce dei nuovi valori pubblicati si è quindi proceduto all'analisi di:

- dati forniti dai primari istituti di ricerca
- dati resi disponibili dall'Agenzia delle Entrate
- dati relativi al volume degli investimenti residenziale e corporate
- dati macroeconomici previsionali divulgati dalla Commissione Europea

allo scopo di determinare la stima al 2021 e la previsione al 2022 e al 2023 del volume di compravendite e trend dei prezzi unitari.

VARIAZIONE YOY - TERZIARIO						STIMA	PREVISIONE	PREVISIONE
	2016	2017	2018	2019	2020	2021*	2022**	2023**
COMPRAVENDITE	10,1%	6,4%	-3,5%	4,9%	-9,7%	16,0%	4,9%	2,5%
PREZZI	-2,4%	-1,0%	-1,5%	-0,7%	-1,9%	0,7%	1,2%	1,2%



Kroll Real Estate Advisory Group

Key driver

- La diffusione dello smart working e remote working sta delineando spazi ufficio sempre più “contaminati” da altre funzioni a servizio dell’utente (Hybrid Working)
- Ambienti sicuri dal punto di vista igienico-sanitario e standard di alto livello per quanto riguarda le finiture e gli impianti. Ciò comporta l’esigenza di un upgrade dell’immobile attraverso l’ottenimento di apposite certificazioni
- Contrazione della domanda di spazi operativi per il corporate, a fronte di una tenuta del terziario di rappresentanza.

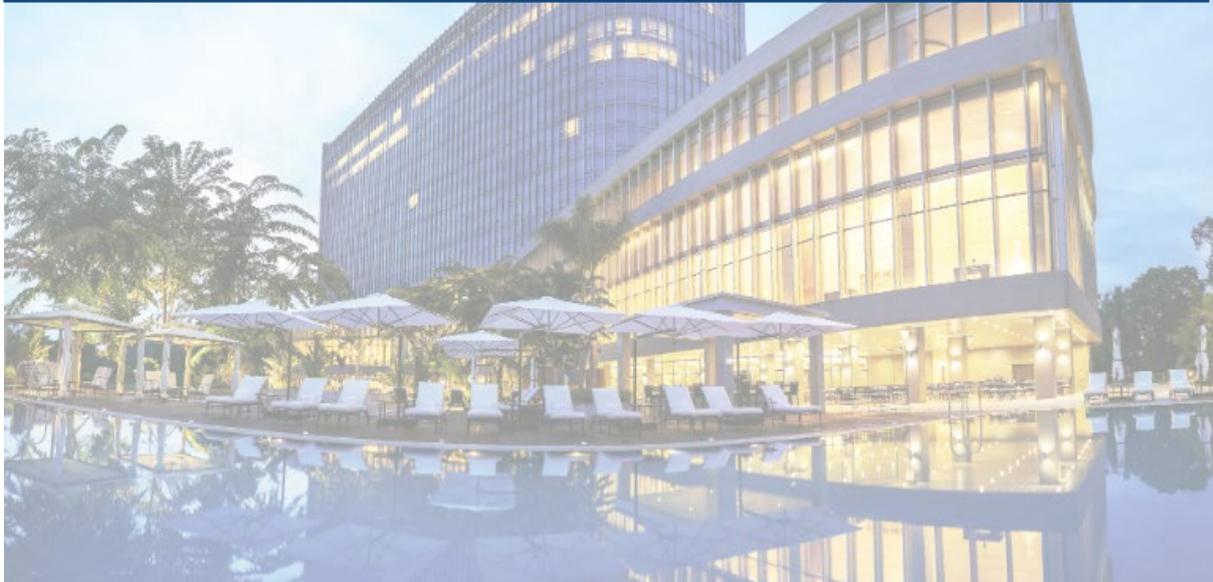
Principali Transazioni - 2021

Data	Portafoglio	Nome immobile	Prov	Città	Valore (Min di €)	Compratore	Venditore
dic-21		Modena Office	MO	Modena	8 n.d.		Covivio
dic-21		Casa Milan	MI	Milano	n.d.	Fabrica Immobiliare Sgr	AC Milan
dic-21		Uffici a Casalecchio di Reno	BO	Casalecchio	n.d.	Corum	Savills IM, Bain Capital
dic-21		Rai Skyscraper	TO	Torino	8 n.d.	IPI Spa	Rai Radiotelevisione Italiana SpA
nov-21		Corso Di Porto Nuova	MI	Milano	n.d.	Allianz RE Germany	Blackstone
nov-21		Immobile in via Gra	RM	Roma	n.d.	n.d.	Quinta Capital
ott-21		Immobile in via Beruto	MI	Milano	21 n.d.		Castello Sgr
ott-21		Credito Valtellinese Brera	MI	Milano	15 n.d.		n.d.
ott-21		Immobile in via d'aviano	MI	Milano	n.d.	REAM SGR S.p.A.	Immobiliare Matisse Srl
ott-21		Twentyfourseven HQ	MI	Milano	n.d.	n.d.	Kryalos, Blackstone
ott-21		Immobile in Via Tor Cervara	RM	Roma	10 n.d.		DeA Capital Real Estate
ott-21		Telecom Campus A	RM	Roma	n.d.	n.d.	Blackstone, Kryalos
ott-21		Turati Tower	MI	Milano	n.d.	Artisa Group	Society for Fine Arts and Permanent Exhibition
set-21		I Villini del Rione Sallustiano	RM	Roma	100 n.d.	Merope Asset Management	n.d.
set-21		Kering HQ	MI	Milano	70 n.d.	Castello Sgr, Investcorp	Bel Real Estate
set-21		Telecom Campus C	RM	Roma	n.d.	n.d.	AXA IM - Real Assets
set-21		The 16	MI	Milano	n.d.	Deka-ImmobilienEuropa	Invesco UK
ago-21		Philips	MI	Milano	83 n.d.		Coima SGR
ago-21		Nexi hq	MI	Milano	40 n.d.	Nexi S.p.A.	Banca d'Italia
ago-21	Coima ITA office portfolio 2021	Milan & Rome offices	varie	varie	30 n.d.	Blue Sgr	Coima Res
ago-21		Torri Moretti	RM	Roma	n.d.	Reale Mutua	BentallGreenOak, DeA Capital Real Estate
ago-21		Piazza San Pietro in Gessate 2/1	MI	Milano	n.d.	Kryalos	Beni Stabili SpA
lug-21		Via Kuliscioff 32	MI	Milano	n.d.	Kryalos, Hayfin Capital Management	AXA REIM
lug-21		Sicilia 57	RM	Roma	22 n.d.		BNP Paribas REIM, Torre Sgr
lug-21		Montanelli 20	MI	Sesto San Gi	n.d.	Fonciere LFPI	BNP Paribas REIM
lug-21		Via Sile 18	MI	Milano	n.d.	n.d.	DeA Capital Real Estate
lug-21		Ripa Di Porta Ticinese	MI	Milano	n.d.	Politecnico di Milano	n.d.
lug-21		Richemont Italy HQ	MI	Milano	n.d.	BNP Paribas REIM	Hines
lug-21		Via Mose Bianchi	MI	Milano	n.d.	Tikehau Capital	LFPI

Data	Portafoglio	Nome immobile	Prov	Città	Valore (Mln di €)	Compratore	Venditore
lug-21		Golden Goose	MI	Milano	n.d.	BNP Paribas REIM	RealStep Srl
giu-21		Palazzo Thiene	VI	Vicenza	4	Municipality of Vicenza	Bain Capital
giu-21		Blue Building	MI	Milano	n.d.	SCPI Eurion	DWS Group
mag-21		Largo Claudio Treves	MI	Milano	n.d.	n.d.	n.d.
mag-21		Corso Di Porta Vigentina 9	MI	Milano	n.d.	compagnia di assicurazioni italiana appartenente a un gruppo francese	Barings
mag-21		Immobile ad uso Uffici	MI	Milano	n.d.	Snam	Covivio
apr-21	BNP Paribas IT Office Portfolio 2021	Immobile ad uso Uffici	MI	Milano	5	n.d.	BNP Paribas REIM
apr-21	BNP Paribas IT Office Portfolio 2021	Immobile ad uso Uffici	MI	Milano	5	n.d.	BNP Paribas REIM
apr-21		Aurelio Roma	RM	Roma	n.d.	n.d.	Torre SGR
apr-21		Edificio 6 Manifattura Tabacchi	FI	Firenze	n.d.	Polimoda	CDP Cassa Depositi, Aermont Capital
apr-21		CDV	MI	Milano	n.d.	n.d.	n.d.
mar-21		Dsquared2	MI	Milano	n.d.	Deka Immobilien	Dsquared2
mar-21		fmr Pantaleoni Technical Institute HQ	RM	Roma	n.d.	Zaka Investments, Evok Hotels Collection	n.d.
feb-21		Via Confienza 10	TO	Torino	n.d.	Fonciere LFPI	BNP Paribas
feb-21		Palazzo dei Cavalieri	TO	Torino	n.d.	n.d.	Prelios SGR SPA
feb-21		Casa Milan	MI	Milano	42	AC Milan	Vittoria Assicurazioni
feb-21		Via Dionizetti	RM	Roma	n.d.	n.d.	Kryalos, Trinity IM
feb-21		Spazio Krizia	MI	Milano	20	Manuel Faleschini	Carolina Rosi
feb-21		Immobile ad uso Uffici	RM	Roma	n.d.	Attestor Value Master Fund LP	Kryalos sgr
gen-21		Porta Naviglio Grande	MI	Milano	n.d.	Abitare In	n.d.
gen-21		Pinciano Roma	RM	Roma	n.d.	Investire Immobiliare Sgr, l'Ente Nazionale di Previdenza e Assistenza dei	n.d.
gen-21		CityLife Office	MI	Milano	19	Cassa Notariato, Blue Sgr	Covivio
gen-21		Via Sile 8	MI	Milano	n.d.	Comune di Milano	Ecomisile S.r.l.
gen-21		Uffici UnipolSai	MI	San Donato Milanese	n.d.	Hayfin	DeA Capital Real Estate SGR
gen-21		Portafoglio Fondo Pensione BDR	varie	varie	200	Prelios SGR	Ex Banca di Roma

Kroll Real Estate Advisory Group su RCA e principali testate giornalistiche del settore

Il mercato ricettivo alberghiero



A partire dalla primavera 2021 e ancor più dal periodo estivo, grazie all'accelerazione della campagna vaccinale (rilascio del green pass) e alla progressiva riapertura dei locali commerciali, è stata osservata una ripresa del settore ricettivo.

Nell'estate 2021, le destinazioni "leisure" italiane (mare, montagna, lago) hanno registrato risultati molto positivi in termini di movimento, soprattutto grazie alla componente italiana che ha attenuato le performance negative degli altri flussi internazionali.

Dall'altro lato, le restrizioni in vigore durante il periodo estivo relative ai viaggiatori stranieri hanno avuto un effetto negativo sul cluster delle città d'arte, storicamente sostenuto dal turismo internazionale. A partire da settembre-ottobre 2021, in concomitanza con la mitigazione dei limiti sugli spostamenti, soprattutto da/per gli Stati Uniti, si è rilevata una sensibile crescita dei flussi internazionali (sia per motivi leisure che di business) ed è ragionevole prevedere una redditività contenuta anche nel 2022. Ricordiamo che il segmento ricettivo alberghiero nel 2020 ha registrato una pesante perdita di redditività, superiore all'80% rispetto alla condizione pre-pandemia.

Si segnala l'approvazione del "Pacchetto Turismo" del PNRR che ammonta complessivamente a 2,4 miliardi, che comprende diversi interventi destinati prevalentemente a un fondo nazionale del Turismo. Si prevede inoltre un credito d'imposta per il settore nella misura pari all'80%. Si assiste ad una progressiva riapertura anche del mercato turistico, business, e Mice (Meetings, Incentives, Conferences and Exhibitions) ma non è ancora possibile stabilire in quanto tempo si tornerà ai livelli pre-COVID. Strategiche sono state e saranno, nel breve-medio periodo, le scelte dei governi in materia di rilascio del "green pass" e/o obbligo vaccinale, al fine di garantire gli spostamenti in sicurezza.

A livello di settore occorre cogliere l'opportunità per aggregare gestori e creare modelli nazionali, sia Property Company (PropCo) che Operating Company (OpCo). È presumibile l'affermarsi della necessità di riorganizzare un settore che risulta strategico per l'Italia ma che non riesce ad essere pienamente competitivo a livello globale. Si segnala che per alcuni asset alberghieri, in prospettiva, vi potrà essere anche l'opzione di riconversione a residenza o a forme alternative del living (ad esempio serviced apartment).

Highlight andamento del turismo a livello internazionale – UNWTO (United Nations World Tourism Organization)

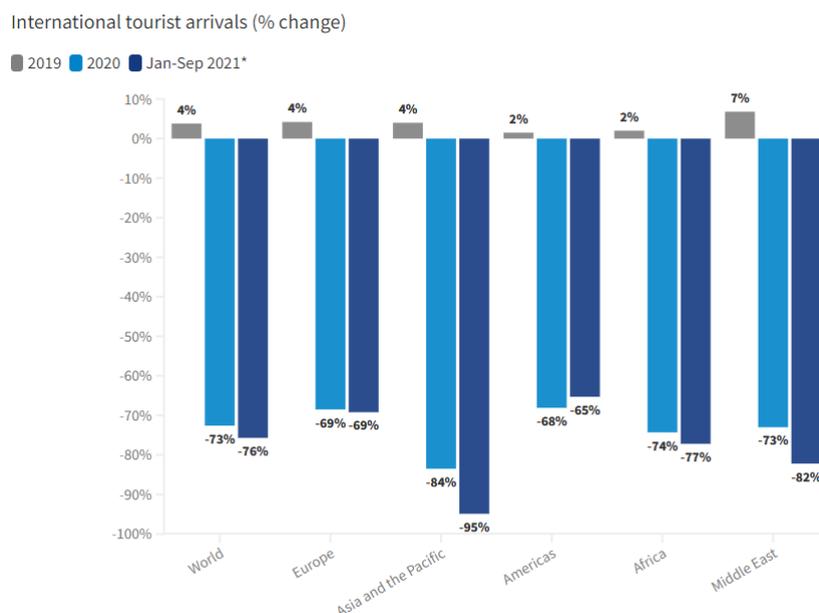
Dopo un inizio anno debole, il turismo internazionale è moderatamente incrementato durante la stagione estiva, contribuendo ad ottenere performance positive per il terzo trimestre dell'anno, soprattutto in Europa. Nel periodo gennaio-settembre 2021, gli arrivi turistici internazionali in tutto il mondo sono stati inferiori del 20% rispetto allo stesso periodo del 2020, ma inferiore del 76% rispetto ai livelli del 2019. Sono invece aumentati del 58% nel periodo luglio-settembre 2021 rispetto allo stesso periodo del 2020, comunque al di sotto dei livelli del 2019 (-64%). Sia ad agosto che a settembre 2021 gli arrivi si sono attestati al -63% rispetto al 2019, i migliori risultati mensili dall'inizio della pandemia.

Nonostante il miglioramento nel terzo trimestre dell'anno, il ritmo di ripresa rimane lento e disomogeneo in tutte le aree del mondo a causa dei vari gradi di restrizioni alla mobilità, del tasso di vaccinazione e della fiducia dei viaggiatori. Le Americhe hanno registrato i risultati positivi nei primi nove mesi del 2021, con arrivi in crescita dell'1% rispetto al 2020 ma in flessione del 65% rispetto al 2019. L'Europa ha visto un calo dell'8% rispetto al 2020 (-69% vs. 2019). In Asia e nel Pacifico gli arrivi sono stati inferiori del 95% rispetto ai livelli del 2019, poiché molte destinazioni sono rimaste chiuse ai viaggi non essenziali. Africa e Medio Oriente hanno registrato cali rispettivamente del 77% e dell'82% rispetto al 2019.

Secondo gli ultimi dati diffusi dalla WTO (World Tourism Organization), gli arrivi turistici internazionali nel 2021 dovrebbero confermarsi inferiori tra 70% e 75% rispetto ai livelli del 2019 nel 2021, un calo simile a quello del 2020.

I ricavi generati dal turismo internazionale potrebbero raggiungere i 700-800 miliardi di dollari nel 2021, un piccolo miglioramento rispetto al 2020 ma meno della metà degli 1,7 trilioni di dollari registrati nel 2019.

La velocità di ripresa del turismo internazionale continuerà a dipendere dall'evoluzione della situazione pandemica (diffusione del virus e delle relative varianti), oltre che dalla risposta coordinata sulle restrizioni di viaggio, protocolli sanitari e igienici tra i vari paesi e da una relativa efficace comunicazione.



Source: World Tourism Organization (UNWTO) © • Change over 2019 (provisional data)
Data as collected by UNWTO, November 2021. Published: 29/11/2021

Fonte: UNWTO - Barometro del Turismo, novembre 2021

Focus Italia - Federalberghi: stima preconsuntivo anno 2021

Federalberghi, a fine dicembre 2021, ha divulgato un primo bilancio delle performance del 2021 in cui illustra come, a chiusura dell'anno 2021, il settore del turismo si confermi tra i settori più colpiti dall'emergenza sanitaria. Il virus che si ripresenta a fasi alterne (ondate) non consente una piena duratura ripresa. Fare previsioni risulta impossibile in quanto la diffusione del virus non è controllabile. Le misure di contenimento del virus hanno inevitabilmente impattato su tutta la filiera, dalle imprese dedicate alla ristorazione, agli eventi, alle agenzie di viaggio, ai trasporti, al tempo libero e svago, allo sport e cultura.

Nonostante i segnali positivi registrati durante la seconda parte dell'estate nelle località di vacanza, grazie principalmente alla domanda domestica, il preconsuntivo mostra generali decrementi su base annua. Nei primi 9 mesi del 2021 le presenze sono calate poco meno del 35% rispetto al 2019 (-52,8% per i turisti stranieri e -16% per i turisti italiani), equivalenti ad una perdita di 146 milioni di pernottamenti, di cui 113 milioni relativi a turisti stranieri. A titolo comparativo si segnala che nel 2019, anno record, i pernottamenti complessivi sono stati 436 milioni.

Secondo gli ultimi dati della Banca d'Italia, inoltre, nel periodo tra gennaio ad agosto 2021, la spesa dei turisti stranieri in Italia è crollata del 61,4%, ovvero da 30,7 a 11,9 miliardi di euro, circa 19 miliardi in meno rispetto al 2019.

Federalberghi afferma che, in termini di flussi economici, la loro stima basata sui dati Istat prevede un calo del fatturato del 36% rispetto al 2019.

Le tendenze in atto

Nell'ultimo biennio, il cosiddetto "turismo lento", caratterizzato da esperienze all'aria aperta, che ha portato i turisti in luoghi solitamente non propriamente qualificati come mete turistiche e che aveva già mostrato segnali di incremento negli anni pre-COVID, ha subito un'accelerazione a causa delle restrizioni introdotte dalla pandemia e dal distanziamento sociale. Nei dibattiti sul turismo italiano molti credono che questa sarà la modalità di turismo prevalente anche nel medio-lungo periodo. Dall'altro lato c'è però chi sostiene che tale tendenza andrà ad esaurirsi o comunque a contrarsi fortemente mano a mano che l'emergenza COVID rientrerà.

Molti attendono il verificarsi del fenomeno definito "Revenge Travel", in italiano i "Viaggi di Vendetta", quale reazione alle privazioni subite durante la pandemia. Tradotto nel concreto si intende l'esplosione della voglia di viaggiare per recuperare il tempo perso, per evadere dalla routine, per divertirsi e vedere bellezze artistiche e paesaggistiche.

Il turismo urbano per definizione connesso alla visita delle città d'arte continuerà a mantenere un ruolo di primo piano. Ad esso sono associati i viaggi di vacanza ma anche quelli per lavoro, per eventi business della categoria MICE, per eventi culturali (concerti, mostre d'arte, rassegne teatrali), abbinati a visite ai familiari.

La pandemia ha imposto al mercato alberghiero una necessaria riflessione su nuove richieste del turista e su quelle che saranno le soluzioni vincenti in un mercato chiamato necessariamente a rinnovarsi. Lo sviluppo delle strutture ricettive sul breve periodo si orienteranno verso specifiche tipologie: si prevede un consolidamento degli hotel di livello luxury (le tendenze individuano l'Italia come meta del turismo di alta gamma); parallelamente sono in forte espansione i budget hotel, strutture posizionate in location secondarie rispetto ai centri urbani, ma facilmente accessibili e dotate di tutti i servizi necessari per un soggiorno confortevole; l'automatizzazione del check-in via app e la riduzione del personale presente in struttura consentiranno inoltre di posizionarsi sul mercato con tariffe competitive. Si prevede un calo delle strutture destinate ad una clientela "esclusivamente business", a favore di una ibridazione delle tipologie aparthotel e serviced apartment. Si segnala la chiusura delle strutture di categoria minore ubicate in contesti isolati e nelle periferie dei centri urbani. In parallelo, è prevista la crescita dei cosiddetti Boutique e Design Hotel, alberghi con un'offerta di camere contenuta, generalmente a conduzione familiare,

caratterizzati da spiccati riferimenti al design, puntando sull'unicità dei servizi offerti e sul turismo "esperienziale". Infine, si segnala l'ingresso sul mercato italiano di catene 5 stelle specializzate in servizi in ambito wellness e medicale, posizionate soprattutto in prime location montane o vicino ai laghi, con percorsi dedicati alla cura della persona.

Sarà necessario proseguire il percorso di potenziamento nel campo delle tecnologie, già avviato con numerose attività, per facilitare il rapporto con una domanda sempre più esigente in termini di innovazione di servizi richiesti. Il punto di forza sarà quello di agevolare le prenotazioni-disdette, velocizzare le procedure di check-in e check-out, far sentire la presenza e il supporto dello staff, lasciando allo stesso tempo all'utente la massima autonomia.

La gestione alberghiera sarà fortemente condizionata dalla tecnologia IoT ("Internet of Things") che permetterà di interagire con gli ospiti e raccogliere i loro dati in tempo reale. Questo aprirà nuove strade per servizi immediati, personalizzati e localizzati, raccogliendo comportamenti e preferenze degli ospiti con maggiore precisione. Il potenziamento tecnologico consentirà inoltre di aumentare l'efficienza di back-end di più reparti (ad es. front desk, pulizie, vendite, marketing, ecc.) e di attuare politiche di risparmio dei costi come la gestione intelligente dell'energia.

L'emergenza sanitaria ha inoltre portato alla luce il fenomeno del "Workation", ovvero la possibilità di lavorare da luoghi di villeggiatura. Molti lavoratori hanno già sperimentato le loro vacanze in strutture alberghiere dotate di spazi in cui lavorare da remoto. Tra le realtà che hanno fatto propria questa tendenza e che hanno offerto "Work hub" o "Smart Week" si cita il gruppo Best Western, che ha iniziato a offrire in tutti i suoi hotel la possibilità di lavorare in SmartWorking Room con connessione Wi-Fi ad alta velocità, coffee corner e servizio stampa; il gruppo VOHotels, un'altra catena italiana appartenente al gruppo Alpitour, ha aggiunto ai suoi servizi ricettivi il pacchetto Smart Week con connessione ad alta velocità in camera, pocket lunch delivery, utilizzo gratuito di scanner e stampanti.

Si conferma la necessità di riorganizzare un settore strategico per l'Italia, che attualmente fatica ad essere pienamente competitivo a livello globale. Si segnala che per alcuni asset alberghieri vi potrà essere anche l'opzione di riconversione a residenza o a forme alternative del living (ad esempio i serviced apartment).

Focus turismo di lusso

ENIT-Agenzia Nazionale del Turismo (ENIT) nella prima settimana di dicembre 2021 ha rappresentato l'Italia all'ILTM - The Luxury Travel Market International di Cannes - l'evento principale per il settore business-to-business per i viaggi di lusso. Nel comunicato stampa sull'evento, ENIT dichiara di aver coinvolto oltre 1700 buyers internazionali, 92 operatori, 28 tour operator privati e gli enti locali italiani per promuovere le destinazioni di eccellenza dell'Italia. Con la ripresa dei viaggi business e leisure, il lusso e il turismo saranno un vero trampolino di lancio per la crescita dell'economia italiana. Il mercato del lusso incide per il 3% sul PIL del Paese; il mercato turistico rappresenta il 13% del PIL. Il turismo di lusso genera il 15% del fatturato totale del settore alberghiero e il 25% della spesa turistica totale (diretta e indiretta). I turisti internazionali di fascia alta spendono in Italia circa 25 miliardi di euro (7 miliardi di euro per l'alloggio, 2 miliardi di euro per la ristorazione e 14 miliardi di euro per le visite/tour/shopping). Analizzando il comportamento dei turisti emerge che pranzi, visite, tour, shopping per i turisti di fascia alta rappresentano il 72% della loro spesa, rispetto al 58% per i turisti di altro target. Il turismo di fascia alta tende anche a elevare il resto dell'industria turistica italiana, contribuendo a promuovere il patrimonio regionale e culturale del Paese. Il Presidente di ENIT ha dichiarato che "il 45% dei viaggiatori di fascia alta è venuto in Italia almeno una volta negli ultimi cinque anni e circa il 13% è venuto almeno quattro volte negli ultimi cinque anni (principalmente europei e russi). In termini di esperienza di viaggio, l'Italia è la prima destinazione per i viaggiatori di fascia alta, che vengono principalmente per arte, cultura, cibo e bevande stando alle indagini elaborate da Altagamma con la collaborazione di ENIT, Bain & Company, Boston Consulting Group e Global Blue". Tradizionalmente, il turismo di lusso richiede un'esperienza unica, autentica e di alta qualità, fornita da servizi personalizzati ed esclusivi. Nel post pandemia sono emerse nuove esigenze di appagamento interiore da parte dei viaggiatori che ora sono alla ricerca di esperienze più spirituali ed emotive (fonte: CNR-IRISS). I viaggiatori di fascia

alta, con una maggior capacità di spesa, saranno i primi a tornare a viaggiare. Entro il 2025 la clientela del lusso in Italia raggiungerà i 450 milioni rispetto ai 390 milioni del 2019, principalmente grazie alla crescita della classe media, soprattutto in Asia (fonte: Ufficio studi ENIT su rapporto sul turismo italiano - CNR - IRSS). L'Italia resta il Paese più attrattivo per le vacanze di lusso. È tradizionalmente considerata la meta ideale per i clienti a reddito più elevato, per le famiglie, per le lune di miele, e sta attirando un numero crescente di millennial e Generazione Z. Rappresentando il 20% dei turisti internazionali, sono questi la nuova clientela in questa fase di ripresa, con nuovi desideri e aspettative. Le vacanze di lusso sono diventate un modo per farsi notare e confermare il proprio status. I viaggiatori contemporanei condividono le proprie esperienze sui social network e si fanno promotori del proprio viaggio (fonte: CNR-IRSS). In base a quanto diffuso dall'Ufficio studi ENIT su dati Istat le notti complessive negli alberghi 5 stelle e 5 stelle lusso sono circa 11,7 milioni nel 2019 (+3,2% sul 2018). La componente internazionale è aumentata del +2,7% nel 2019 rispetto al 2018 e rappresenta quasi il 76,0% del totale presenze in queste strutture ricettive. Gli arrivi dei turisti dall'estero presso gli alberghi 5 stelle e 5 stelle lusso sono stati oltre 2,9 milioni nel 2019, in crescita del +4,0% rispetto al 2018. La permanenza media in questa tipologia di esercizi ricettivi è di 3 notti. Oltre 4.058.174 presenze totali nel 2020 negli alberghi 5 stelle e 5 stelle lusso, di cui 2.227.632 estere e 1.830.542 italiane. Per soddisfare le esigenze del settore e le richieste della nuova clientela, l'Italia è attiva sia sul fronte della digitalizzazione del settore, sia su quello dell'approccio ecosostenibile.

Focus risorse destinate al turismo dal PNRR

Secondo quanto riportato dal Ministero del Turismo, a sostegno della ripresa del settore si inserisce anche una delle sei grandi aree di intervento del Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR), denominata "Digitalizzazione, Innovazione, Competitività, Cultura e Turismo". In particolare, la liquidità finanziaria avrà come obiettivo la modernizzazione delle infrastrutture, la rigenerazione dei borghi (per bilanciare i flussi turistici) e la riqualificazione delle strutture ricettive e dei parchi e giardini storici (seguendo la filosofia di sostenibilità ambientale).

Il "Pacchetto Turismo" del PNRR ammonta complessivamente a 2,4 miliardi. Per essere operativo, lo schema ha bisogno di una componente normativa (quella contenuta nel decreto legge già approvato) e di una parte che verrà introdotta attraverso atti amministrativi.

I 2,4 miliardi sono articolati in:

A) 1.786 milioni per un fondo nazionale del Turismo, che comprende sei diversi interventi:

- 500 milioni, credito d'imposta (80%) e fondo perduto per le imprese turistiche
- 98 milioni per sostenere la digitalizzazione delle agenzie di viaggio e tour operator
- 500 milioni per attivare un Fondo con la partecipazione MEF e BEI (Banca Europea per gli Investimenti) per l'ammodernamento delle strutture ricettive, interventi per la montagna, sviluppo di nuovi itinerari turistici
- 358 milioni destinati ad un Fondo di garanzia per sostenere il tessuto imprenditoriale e sviluppare nuove professionalità
- 180 milioni fondo perduto e attivazione di un Fondo rotativo della Cdp per ammodernamento strutture, eliminazione barriere architettoniche, riqualificazione ambientale (rif. l'articolo 2 del decreto, al comma 4, convertito in legge n. 233 del 29.12.2021, destina 180 milioni di euro come contributo diretto, così ripartiti: 40 milioni di euro per ciascuno degli anni 2022 e 2023; 50 milioni di euro per ciascuno degli anni 2024 e 2025)
- 150 milioni per il Fondo nazionale per il Turismo, gestito con Cdp, per rafforzare strutture e valorizzare assets immobiliari (seguirà atto amministrativo).

I diversi interventi potranno avvalersi di una leva finanziaria in grado di ampliare il sostegno economico destinato agli operatori ed allargare così la platea dei beneficiari.

B) 114 milioni per attivare il Digital Tourism Hub, una piattaforma digitale per aggregare on line l'offerta turistica nazionale (seguirà misura amministrativa)

C) 500 milioni per il progetto Caput Mundi, vale a dire una serie di interventi per sostenere a livello turistico l'offerta in vista del Giubileo (seguirà misura amministrativa).

L'Italia ha conseguito nei tempi previsti i 51 traguardi e obiettivi indicati dal PNRR per il 2021. A seguito di tale risultato è stata inviata alla Commissione Europea la richiesta relativa al pagamento della prima rata dei fondi del PNRR, del valore complessivo di 24,1 miliardi di euro, con una parte di contributi a fondo perduto pari a 11,5 miliardi e un'altra come prestiti pari a 12,6 miliardi. L'erogazione delle risorse avverrà nei prossimi mesi a seguito dell'iter di valutazione previsto dai regolamenti. Le Missioni che hanno visto un maggior numero di interventi realizzati sono la Missione 1 "Digitalizzazione, innovazione, competitività, cultura e turismo" e la Missione 2 "Rivoluzione e transizione ecologica".

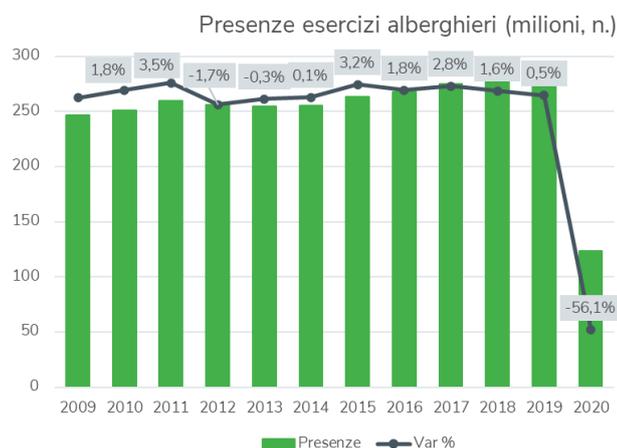
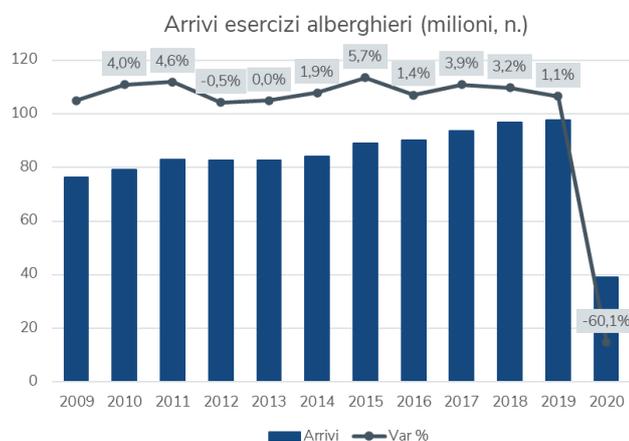
Analisi della domanda turistica

Nel 2020 le strutture ricettive alberghiere italiane hanno registrato 39 milioni di arrivi (-60% vs 2019) e circa 123 milioni di presenze (-56%). Considerando anche gli esercizi extralberghieri, i flussi sono stati pari a 55,7 milioni di arrivi (-57%) e 208,5 milioni di presenze (-52%).

Il significativo calo di presenze e arrivi, derivato dagli effetti delle misure di contenimento del COVID-19, è stato impattato soprattutto dalla decrescita della domanda straniera che è passata dal 50% circa sul totale degli arrivi e presenze nell'anno pre-pandemia (2019) al 30% nel 2020. Nel dettaglio gli arrivi internazionali hanno registrato il -77% degli arrivi rispetto al 2019; anche il turismo interno è decresciuto ma a ritmi inferiori (-41%). La distribuzione delle presenze tra italiani e stranieri segue la tendenza dei flussi turistici relativi agli arrivi, segnando rispettivamente -70% e -39% in ragione d'anno.

Il 70% degli arrivi e il 60% delle presenze riguarda strutture alberghiere (in lieve calo sul 2019): di questi il 43% degli arrivi e il 38% delle presenze riguarda strutture di categoria 4 stelle, seguono i 3 stelle con il 41% di arrivi e il 41% delle presenze.

Osservando l'andamento mensile dei flussi turistici dall'inizio della pandemia (metà marzo 2020) emerge come la performance peggiore è stata rilevata ad aprile, mese in cui si è verificato il primo lockdown totale; nello specifico, il trend delle presenze si è quasi azzerato (-95% rispetto ad aprile 2019, mese in cui si erano registrate oltre 28,5 milioni di presenze). Con il graduale allentamento delle restrizioni, nei mesi di giugno e luglio 2020, è stata osservata una ripresa dei flussi turistici e seppur negativa, il mese di agosto ha registrato la performance migliore con 64,3 milioni di presenze, ovvero il -26% rispetto ad agosto 2019. A settembre 2020, periodo in cui in Europa si sono rilevati i primi segnali di riaccutizzazione del virus, in Italia si è registrata una maggiore tenuta, segnando -



Kroll Real Estate Advisory Group su dati ISTAT

34% rispetto a settembre dell'anno precedente. La seconda ondata pandemica si è manifestata in Italia a partire da ottobre 2020 registrando una variazione del -58% rispetto allo stesso mese del 2019. Il ripristino della limitazione agli spostamenti ha nuovamente invertito la tendenza e, nel bimestre novembre-dicembre, le variazioni negative sono tornate ad attestarsi sopra il 75%. Grazie all'avvio della campagna vaccinale di massa e al "green pass" (il passaporto vaccinale che consentirà spostamento senza obbligo di quarantena), nei primi mesi del 2021 si sono registrati i primi deboli segnali di ripresa dei flussi turistici che, secondo le ultime rilevazioni di ISTAT, si prevede abbiano continuato a crescere soprattutto nel periodo giugno – settembre 2021 (un italiano su due ha manifestato l'intenzione di andare in vacanza⁴).

L'offerta turistica: strutture e posti letto

Nel 2020 sono stati censiti circa 32.202 esercizi alberghieri. Su base annua si rileva un saldo negativo pari a 528 strutture. In particolare, si osserva la chiusura di 624 strutture di categoria 1, 2 e 3 stelle. Per quanto riguarda invece le nuove aperture, spiccano i 4 stelle con 70 strutture, confermandone il ritmo di

crescita, seppur rallentato rispetto al 2019 (+127 unità); seguono i 5 stelle con 17 strutture e infine le Residenze Turistico Alberghiere con 9 unità. I dati confermano il trend in atto già da qualche anno che favorisce investimenti in alberghi di categoria di fascia medio-alta. Nonostante il periodo di forte crisi, in termini di posti letto le strutture a 4 e 5 stelle registrano un incremento del 0,4% in ragione d'anno mentre si segnala un calo del 5,6% per gli hotel a 1 stella e del 4,6% per gli hotel a 2 stelle.

Più del 40% dell'offerta di posti letto è costituita da strutture di categoria 3 stelle mentre il 37% circa è riferibile ai 4 stelle; i 5 stelle coprono solo il 3,8% dell'offerta totale di posti letto che ammonta a circa 2,2 milioni, ovvero l'1,4% in meno rispetto al 2019.

L'offerta alberghiera italiana è caratterizzata da una contrazione

del numero di esercizi: nel decennio 2009-2020 si rileva un saldo negativo pari a 1.774 esercizi. Tale divario è dovuto alla chiusura di un numero consistente di esercizi di categoria 1 e 2 stelle (-3.240 strutture).

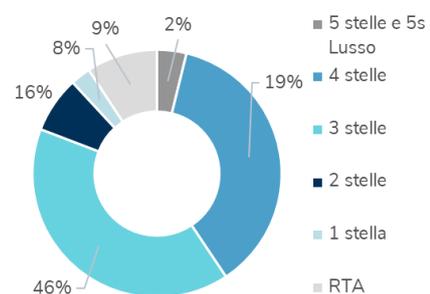
La ricomposizione dell'offerta va di pari passo con una richiesta in crescita sul fronte quantitativo (escludendo l'attuale emergenza sanitaria, le presenze turistiche sono cresciute ininterrottamente dal 2014 al 2019 allineandosi alla ripresa europea) e a livello qualitativo, in modo da rispondere a una domanda sempre più selettiva ed esigente. Questo processo di "concentrazione" è stato più intenso nelle regioni del Nord rispetto a quelle del Centro Sud; la dimensione media degli esercizi alberghieri è comunque più elevata nelle regioni meridionali, così come è maggiore nelle regioni del Sud la presenza di alberghi di categoria superiore.

Una parola chiave per descrivere il trend collegato alla continua ricerca di qualità nel settore ricettivo è "Rinascimento" e che sottende ormai un manifesto interesse da parte dei brand internazionali del lusso rivolto all'apertura di nuove strutture nella Penisola.

Per quanto riguarda lo sviluppo di nuovi format ricettivi, una volta superata la fase attuale di emergenza sanitaria, Milano potrà rappresentare, anche in questo settore, un territorio di sperimentazione e innovazione.

ALBERGHI PER CATEGORIA	Hotel	Camere	Posti letto	% incidenza Hotel sul totale
5 stelle e 5s Lusso	571	39.196	85.124	2%
4 stelle	6.144	389.409	821.386	19%
3 stelle	14.859	449.049	895.255	46%
2 stelle	5.236	86.282	163.850	16%
1 stella	2.457	31.206	58.059	8%
RTA	2.935	80.342	205.590	9%
TOTALE	32.202	1.075.484	2.229.264	100,0%

2020 - Posti letto per categoria alberghiera



Kroll Real Estate Advisory Group su dati ISTAT

⁴ Prospettive di vacanza degli italiani in era COVID, ISTAT, giugno 2021

Grazie alle Olimpiadi invernali del 2026 le strutture si segmenteranno ulteriormente, facendo probabilmente incrementare le richieste anche per ostelli e budget hotel, unitamente a quelle più tradizionali dei business hotel e di strutture luxury scale.

La ricettività sarà anche ampliata attraverso i canali della residenzialità short stay (unità residenziali messe a disposizione per affitti brevi indirizzati a diversi target).

Performance KPI Milano, Roma, Venezia e Firenze

Secondo i dati di STR e RES, nel 2020 a Milano, Roma, Venezia e Firenze, il Tasso di Occupazione Camere (TOC), ovvero il rapporto percentuale tra camere vendute e quelle disponibili, si è attestato mediamente al 21%, registrando un delta negativo di circa 50% in meno rispetto allo stesso periodo del 2019.

Nel medesimo periodo l'ADR (Average Daily Rate) – definito come prezzo medio delle camere vendute al netto IVA e netto colazione, ha registrato a Venezia la performance peggiore con circa 190 euro/camera (nel 2019 l'ADR era pari a quasi 320 €/camera), mentre Milano ha rilevato uno scostamento minore pari a -36€/camera, attestandosi a 108 euro/camera.

Gli ultimi dati disponibili e riferiti al periodo gennaio-settembre 2021 registrano buoni segnali di ripresa seppure lontani dalle performance rilevate durante lo stesso periodo del 2020. Rispetto ai primi nove mesi del 2020, il delta del tasso di occupazione è cresciuto mediamente di 4 punti percentuali attestandosi al 28% mentre l'ADR è passato da 130 €/camera a oltre 165 €/camera.

	TOC	Var TOC (delta)	ADR	Var ADR (delta)
	2020	2020 vs 2019	(€/camera) 2020	2020 vs 2019
Milano	22%	-52%	108	-36
Roma	19%	-53%	115	-34
Venezia	22%	-45%	192	-124
Firenze	22%	-53%	104	-70

	TOC	Var TOC (delta)	ADR	Var ADR (delta)
	Gen-Set 21	Gen Set 21 vs 20	(€/camera) Gen-Set 21	Gen Set 21 vs 20
Milano	29%	4%	123	12
Roma	28%	7%	132	15
Venezia	31%	8%	286	98
Firenze	31%	6%	129	24

Kroll Real Estate Advisory Group su dati STR e RES

Rendimenti Lordi

Il segmento ricettivo alberghiero ha registrato nel 2020 una pesante perdita di redditività, anche superiore all'80% rispetto alla condizione pre-pandemia. Stante la situazione attuale, sia nazionale che internazionale, e la conseguente forte riduzione dell'incoming estero, è ragionevole prevedere una revisione della redditività attesa per tutto il 2022.

Nel secondo semestre 2021 vengono confermati i rendimenti registrati nel primo semestre; le operazioni registrate su immobili "Prime" appaiono vicini ai valori pre-COVID, anche a causa della scarsità di prodotto di qualità.

	Gross Yields %		
	Luxury and Upper Upscale	Upscale and Upper Midscale	Midscale and Economy
Milano			
Venezia	3,5% - 5,5%	5,5% - 6,5%	6,5% - 7,5%
Firenze			
Roma			
Top location*	3,5% - 5%	5% - 7%	> 7%
Leisure - Resort/Hotel**	6% - 7%	7% - 8%	> 8%
Altre destinazioni	6% - 7%	7% - 8%	> 8%

Kroll Real Estate Advisory Group

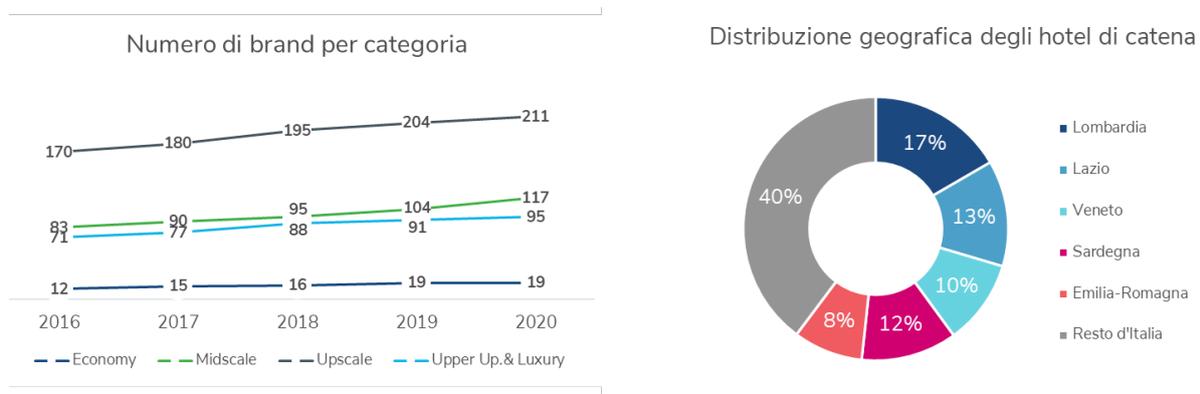
*Ad es. Costiera Amalfitana, Taormina, Cortina d'Ampezzo, Portofino, Costa Smeralda

**Località stagionali (mare, montagna, lago)

Hotels & Hotel Chains: prossime aperture

Le evidenti difficoltà nel settore turistico derivate dalla pandemia non sembrano aver interrotto la penetrazione delle catene alberghiere nel mercato italiano. Questo fenomeno merita particolare attenzione perché i player strutturati giocano un ruolo importante, aiutando, soprattutto in Italia, a compattare un settore parcellizzato in piccoli hotel a gestione diretta, spesso familiare, aumentandone così il livello medio dell'offerta. In particolare, nel 2020 si è registrato un aumento di 55 hotel a catena rispetto al 2019, anno record per numero di strutture aperte dai player (+111 vs 2018). Il trend positivo delle aperture sottende un aumento del numero di brand che si sono inseriti nel mercato (+10 rispetto al 2019), questi ultimi di origine per lo più italiana (8 catene). Secondo l'ultimo rapporto di Horwath, "Hotel & Chains in Italy", come registrato negli anni passati, il segmento Economy risulta essere ancora inesplorato dai brand dell'hotellerie, anche se risulta avere un potenziale attrattivo per catene che puntano a strutture ricettive per giovani e studenti. Nel 2020, solo 19 marchi, per lo più internazionali, hanno operato nella fascia Economy. Il più popoloso in termini di presenza di brand è la categoria è Upscale, che registra 211 marchi, ovvero il 65% del totale degli hotel a catena nel mercato, mentre 117 marchi operano nel segmento Midscale, con il 23% degli hotel a catena di origine italiana. Sia in termini di hotel che di camere, la quota di mercato alberghiero è dominata dai player nazionali.

Roma mantiene il primato di numero di camere in hotel a catena (quasi 22.000) e di hotel (200) seguita a distanza da Milano con poco meno di 15.500 camere e 120 hotel. A livello regionale, è la Lombardia a registrare il maggior numero di strutture alberghiere a catena (17% sul totale). I player internazionali preferiscono le location a vocazione di arte, cultura e business, mentre le catene italiane prediligono le aree turistiche sulla costa.



Kroll Real Estate Advisory Group su dati Hotels & Chains in Italy, ed. 2021

A livello di penetrazione delle catene internazionali in Italia, BWH "Best Western Hotel Group" è la più presente, con poco più di 12.200 camere, seguita da Marriot International (circa 10.100 camere) e Accor (poco meno di 10.000 camere). Tra le catene nazionali si evidenzia l'importante presenza di ITI Hotels (4.765 camere), TH resort (4.700 camere), Gruppo UNA (quasi 4.400 camere) e Bluserena (poco più di 4.250 camere).

Nel dettaglio, il segmento Economy rimane dominato da quattro big player: Student Hotel, A&O Ostelli, Meininger e Park Hotel, che insieme rappresentano il 76% della quota di mercato. Il segmento Midscale, invece, è guidato da B&B, con una quota del 12,8%, seguito da Ibis (4,9%) e Best Western (4,4%). Nel segmento Upscale si conferma ai vertici il duo NH Hotels e Best Western con una quota di penetrazione del 4% ciascuno, seguita a distanza da Bluserena con il 2,8%. Invariata la classifica dei big player del segmento Upper Upscale & Luxury, dove Luxury Collection conduce con 8 hotel (940 camere), seguita da Westin, NH collection e Rocco Forte.

Nonostante le negative performance dei flussi turistici e i ritardi negli interventi di nuova costruzione/valorizzazione delle strutture alberghiere, il sentiment degli operatori sul futuro si conferma positivo, al punto da essere definito come la fase di "Rinascimento" del settore. L'Italia, infatti, è nel mirino di molti operatori internazionali, che puntano ad avere almeno un fiore all'occhiello nel Paese: Belmond e Four Seasons in Puglia, Rosewood, Delano, 7Pines

Kempinski e Baglioni in Sardegna, Oetker Collection a Capri, Six Senses e W Rome di Marriott a Roma; queste sono solo alcune delle aperture annunciate dalle catene alberghiere di lusso. In generale, nei prossimi tre anni sono previste inaugurazioni per un totale di quasi 20.900 camere, di cui il 52% nel Segmento Upscale, il 24% nel livello Upper Upscale & Luxury, il 16% nell'offerta Midscale e il 9% nel segmento Economy. In riferimento ai modelli di business, domina ancora il Leasing (36%), seguito da Ownership (23%) e contratto di gestione (23%), leggermente superiore nell'Upper Upscale & Luxury; minore è l'incidenza del Franchising (18%). Come gli anni precedenti, Roma, Milano e Venezia sono al centro di nuovi progetti, sia per operatori nazionali che internazionali. Oltre a Lazio, Lombardia e Veneto, si rilevano altri 30 progetti in cantiere tra Toscana (13) e Sicilia (16).

In particolare a Milano si segnalano i progetti all'ex Seminario Borromeo che diventerà un hotel di lusso firmato Ferragamo, gli sviluppi di due nuovi hotel cinque stelle di Radisson che apriranno entro il 2022 in pieno centro (uno nel palazzo storico del Touring Club e l'altro in Santa Sofia) e la partnership tra Meliá Hotels International e Generali per la riconversione del Palazzo sito in Piazza Cordusio e sede della società assicurativa in un hotel 5 stelle lusso. Ai progetti del segmento Luxury si aggiungono interventi di riconversione di edifici di Unipol ad uso ufficio in Hotel, che saranno gestiti da UNA (progetto "Milano Verticale"), oltre a nuovi sviluppi nelle aree del capoluogo che saranno oggetto di importanti interventi di rigenerazione urbana (MIND-Area EXPO, Santa Giulia ed Ex Scalo di Porta Romana). Per quanto riguarda il segmento Economy si evidenzia l'attività di espansione sul territorio nazionale dell'offerta di camere del brand B&B che ha rilevato, a fine giugno 2021, n.4 alberghi della catena "Mini Hotel". Il progetto di penetrazione nel mercato della catena B&B ha come obiettivo quello di inaugurare in Italia oltre 50 strutture entro la fine dell'anno.

A Roma sono in programma numerose inaugurazioni, tra cui il Mama Shelter di Accor e il W Rome di Marriott, oltre ad essere in cantiere diversi interventi di conversione di edifici ad uso ufficio in strutture turistico-ricettive, tra cui Palazzo De Angelis, ex sede di AG Com, vicino a Fontana di Trevi, da riconvertire in Hotel di Lusso con Boutique e la ex sede centrale di BNL in Via Veneto, che diventerà un albergo gestito dalla catena Rosewood.

VOIhotels con il nuovo brand V Retreats punta ad inaugurare in Italia nei prossimi 3 anni 12 strutture di lusso, di cui 4 già aperte a Roma, Venezia e Taormina.

Investimenti

Nel 2021, l'asset class Hospitality che include i segmenti hotel e alternative (student housing, salute/cura, senior living, ecc.) ha registrato un volume di investimenti pari a circa 1,9 miliardi di euro (il 19% sul totale), circa 900 milioni di euro in più rispetto al 2020, risultato in linea con la media degli investimenti nel settore negli ultimi 5 anni. Il volume registrato è frutto della ritrovata attrattività di strutture ricettive di tipo Upper-Upscale e Luxury e al dinamico mercato del segmento healthcare che da solo ha intercettato circa 500 milioni di euro.

In particolare, la prevalenza degli investimenti nell'hôtellerie si è concentrata su asset rilevati in un'ottica value-add e con l'obiettivo di immettere sul mercato prodotti ad elevato standard qualitativo. Un esempio dell'attuale strategia di investimento dei player nel settore è la transazione dell'Hotel Cristallo di Cortina d'Ampezzo, acquistata da un fondo internazionale. L'obiettivo è di rinnovare la struttura anche in vista delle Olimpiadi Milano-Cortina 2026. Un esempio di portafogli acquistati con obiettivi di valorizzazione è invece quello di 6 Resort localizzati in Sicilia e Sardegna comprati da Hotel Investment Partners (HIP, Blackstone) che prevede interventi di riqualificazione per circa 85 milioni. Quest'ultima transazione mette in evidenza un trend emergente nel settore relativo all'affacciarsi di nuovi player, come appunto HIP, nel mercato dell'hotellerie italiana.



In questo scenario in cui il settore turistico sta ancora risentendo dello shock derivato dall'emergenza sanitaria, si rileva una certa fiducia degli investitori per una significativa ripresa del settore alberghiero al termine della crisi sanitaria. I rendimenti si stabilizzano per top location e strutture di categoria luxury e Upper-Upscale mediamente nell'intorno del 4,5%, mentre per categorie inferiori posizionate in location secondarie i valori si attestano tra il 7%-8%.

Principali novità H2-2021

Dicembre 2021

- Firmato l'accordo di franchising con G&W Invest Srl per l'apertura di Cosmopolita Rome, il primo hotel appartenente alla Tapestry Collection by Hilton che segnerà l'ingresso in Italia del nuovo brand europeo di Hilton. Cosmopolita Rome aprirà a inizio del 2022 nel centro storico di Roma e sarà l'ottavo hotel di Hilton nella città. Una volta completata la ristrutturazione, il Cosmopolita Rome avrà 76 camere, un rooftop panoramico con vista sulla città, una palestra appena rinnovata e uno spazio per piccole riunioni di lavoro.
- Castello SGR mediante il Fondo Star acquisisce da Aina Hospitality il Four Points by Sheraton Milano. L'immobile si sviluppa su dodici piani fuori terra per complessive 239 camere, 7 sale riunioni, un ristorante, un bar e un fitness center. L'ultimo piano dell'edificio offre una vista suggestiva sullo skyline di Porta Nuova e la location, unita all'intervento di riqualificazione effettuato nel 2018, ha portato l'asset a un posizionamento superiore che lo allinea agli altri upscale hotel dell'area e che ha generato un aumento delle performance.
- Club Med annuncia il rinnovo di Club Med Pragelato Sestriere e il nuovo progetto a San Sicario, nel comprensorio della Vialattea, L'investimento complessivo del Gruppo per le operazioni ammonta a 130 milioni di euro. Al Pragelato Sestriere sono state ampliate le aree comuni e sono stati rinnovati e allargati i ristoranti La Tana e Il Piemonte, la Club Med Spa by Payot e il fitness center. Si prevede la costruzione di 17 nuovi chalet; da dicembre 2022 la struttura avrà 105 camere in più e al termine il resort conterà 388 camere. L'investimento stimato è nell'intorno dei 20 milioni di euro. La struttura di San Sicario, nell'Alta Val di Susa, aprirà nel 2024. L'investimento previsto è pari a 110 milioni per complessive 400 camere. Avrà un'apertura bistagionale di 17 settimane in inverno e 10 settimane in estate e si stima un'occupazione media annua delle camere di circa l'85%. Offrirà 400 camere, 2 ristoranti, un bar principale e uno in piscina (aperto solo in estate). Presente un Kids Club e Spa co-branded. Nonostante il forte impatto della crisi sanitaria sul turismo, Club Med mantiene nei suoi piani di sviluppo 16 nuove aperture di resort previste entro il 2023.
- HNH Hospitality raddoppia i resort d'alta gamma sotto l'insegna Almar. Il gruppo alberghiero prevede per maggio 2022 l'apertura del secondo indirizzo del brand, il siciliano Almar Giardino di Costanza Resort, a Mazara del Vallo. L'antica residenza siciliana offrirà 90 camere, che, a seguito in un parziale restyling, saranno trasformate in junior suite, suite e suite presidenziali
- Hotel Investment Partners, il più grande proprietario di resort nel Sud Europa controllato da fondi di investimento gestiti da Blackstone, ha annunciato il suo primo investimento in Italia. La società ha firmato un accordo strategico con Mangia's, Resort by the Sea, uno dei principali gruppi italiani di hotel e resort del gruppo Aeroviaggi, per l'acquisto di un portafoglio di sei alberghi fronte mare in Sardegna e Sicilia - due delle destinazioni turistiche più rinomate di tutto il Mediterraneo. HIP dovrebbe investire circa 85 milioni di euro nella riqualificazione degli asset durante i prossimi anni.

Novembre 2021

- Azora, attraverso Azora European Hotel & Leisure, rileva Bluserena. L'operazione coinvolgerà il portfolio di 13 hotel in totale, di cui 8 di proprietà, dislocati in diverse regioni italiane. L'obiettivo dell'operazione è quello di rafforzare il marchio Bluserena, con un programma di investimenti di 30 milioni di euro per rinnovare gli hotel. La crescita dell'azienda nel mercato italiano sarà rafforzata attraverso nuove acquisizioni alberghiere e nuovi contratti di locazione e gestione per consolidarsi come attore leader nel Paese.
- Camplus, noto provider di servizi housing per studenti, presente in 13 città italiane e 2 in Spagna con un totale di 9.000 posti letto, entra nel mondo dell'hotellerie e apre il Camplus Hotel Roma Centro in un edificio rigenerato e restituito alla città, nei pressi di Roma Termini. Un nuovo concept di ospitalità dedicato a traveller, millennial e zoomer che punta su fare networking e stabilire relazioni. La struttura è un edificio di fine '800 di proprietà del Fondo Rho Plus, gestito da DEA CAPITAL Real Estate SGR S.p.A., specializzata in Fondi di Investimento Alternativi (FIA) Immobiliari. L'immobile si estende su una superficie di 2.345 mq con aree comuni dedicate alla socialità/relazione, allo smartworking e 57 camere dotate di tutti i comfort, la maggior parte con vista sul Chiostro di Michelangelo.

Ottobre 2021

- Bain Capital Credit LP e Omnam Group hanno annunciato la creazione di una nuova joint venture per lo sviluppo nel settore alberghiero la cui prima acquisizione è rappresentata dall'Hotel Britannia Excelsior di 285 camere, attraverso un fondo gestito da Kryalos SGR. L'iconico edificio si trova sulle rive del Lago di Como e sarà riqualificato per essere trasformato in un hotel 5 stelle luxury lifestyle attraverso un ampio programma di investimenti. Bain Capital possiede attualmente oltre 35 hotel in Italia con 2.500 camere e oltre 115 hotel in Europa con 8.000 camere, mentre per Omnam si tratta del quarto progetto alberghiero nel mercato italiano.
- Ruby Hotels aprirà la prima struttura della catena in Italia e per la precisione a Firenze, in Piazza della Libertà, nel centro storico. L'hotel (118 camere) sarà inaugurato nel terzo trimestre 2023, il progetto architettonico è dello studio Genius Loci. Firenze si conferma come una delle più interessanti per le catene internazionali dell'hotellerie. La proprietà dell'immobile è dell'investitore GB Holding Group.
- Riapertura a Torino dello storico hotel 5 stelle Principi di Piemonte | UNA Esperienze (100 camere e suite), a conclusione dei lavori di ristrutturazione finanziati da Gruppo UNA S.p.A. e dal Fondo di Investimento Immobiliare Athens R.E. Fund, proprietario dell'immobile e gestito da UnipolSai Investimenti S.G.R. S.p.A. La valorizzazione dell'hotel Principi di Piemonte si inserisce nel percorso di crescita di Gruppo UNA, avviato con il lancio della nuova brand identity a ottobre 2018, e proseguito ampliando il portfolio della collezione UNA Esperienze con l'ingresso di Leone Blu Suites a Firenze in primavera, la recente affiliazione di Relais Villa Grazianella.

Settembre 2021

- Rocco Forte Hotels conferma Milano come seconda destinazione dove aprire Rocco Forte House, il format di raffinati appartamenti dedicati a professionisti o famiglie interessati a soggiorni medio-lunghi in città, in un contesto di altissima qualità. In partnership con Generali Real Estate è stato individuato in via Manzoni 46 l'edificio ideale per rispondere alle esigenze del brand. La struttura sarà inaugurata nel 2023.

Luglio 2021

- Il Gruppo UNA arricchisce la propria offerta con UNA Esperienze, residenze di alto profilo e ville nel centro di Milano, Firenze e Viareggio. L'offerta UNA Esperienze Luxury Apartments e Villas comprende Torre GalFa Milano Luxury Apartments (63 unità), Repubblica Firenze Luxury Apartments (4 open

space all'interno di un palazzo di fine '800), Ricasoli Firenze Luxury Apartments (7 appartamenti) e Luxury Villa Manin Viareggio (residenza dei primi del '900 con 9 stanze). Un nuovo concetto di ospitalità dove comfort, stile e massima riservatezza rappresentano le caratteristiche principali di appartamenti esclusivi e ville: una soluzione che si propone come estremamente raffinata e funzionale per chi è alla ricerca di un soggiorno di breve o lunga durata in alcune delle più belle destinazioni italiane.

Principali Transazioni - 2021

Data	Portafoglio	Nome Hotel	Città	categoria (stelle)	Camere (n)	Valore (Mln di €)	€/camera	Compratore	Venditore	
dic-21		Best Western Plus Tower Hotel Bologna	Bologna		4	149	n.d.	n.d. La Nuova Asiago Immobiliare Srl	n.d.	
dic-21	Aeroviaggi IT Hotel Portfolio 2021	Marmorata Sea View Resort	Santa Teresa Gallura		3	597	n.d.	n.d. Blackstone	Aeroviaggi	
dic-21	Aeroviaggi IT Hotel Portfolio 2021	Costanza Charme Club	Castelvetro		4	187	n.d.	n.d. Blackstone	Aeroviaggi	
dic-21	Aeroviaggi IT Hotel Portfolio 2021	Agrustos Beach Villas	Budoni		4	150	n.d.	n.d. Blackstone	Aeroviaggi	
dic-21	Aeroviaggi IT Hotel Portfolio 2021	Brucoli Premium Resort	Augusta		4	448	n.d.	n.d. Blackstone	Aeroviaggi	
dic-21	Aeroviaggi IT Hotel Portfolio 2021	Valtur Magic Pollina Cefalu	Pollina		4	341	n.d.	n.d. Blackstone	Aeroviaggi	
dic-21	Aeroviaggi IT Hotel Portfolio 2021	Cala Blu Premium Resort	Santa Teresa Gallura		4	199	n.d.	n.d. Blackstone	Aeroviaggi	
dic-21		Four Points by Sheraton Milan City Center	Milano		4	239	n.d.	n.d. Castello Sgr	Aina Hospitality	
nov-21		Abbazia di Spineto	Sarteano	Futuro 5 Stelle		98	30,0	306.100	Arsenale SpA	n.d.
nov-21		Hotel Londra & Cargill	Roma		4	101	n.d.	n.d. PPHE Hotel Group	n.d.	
nov-21		25hours Firenze	Firenze		4	173	110,0	635.800	Invesco UK	Eastdil Secured
ott-21		Hotel Britannia Excelsior	Griante		3	285	n.d.	n.d. Kryalos, Bain Omnam	Doros Real Estate	
set-21		Poggio Alla Sala Resort and Spa	Montepulciano	Resort 4 stelle		51	n.d.	n.d. Precise Hotels & Resorts	Bayview Italia S.r.l.	
set-21	Bain Capital IT Hotel Portfolio 2021	Savoia Palace	Cortina d'Ampezzo		4	132	35,0	265.200	Quinta Capital Sgr	Bain Capital
set-21	Bain Capital IT Hotel Portfolio 2021	Grand Hotel Savoia	Cortina d'Ampezzo		5	45	35,0	777.800	Quinta Capital Sgr	Bain Capital
lug-21		Hilton Garden Inn di Malpensa	Somma Lombardo			207	n.d.	n.d. Prodea Investments	Bain Capital Credit	
giu-21		hotel M89	Milano		4	55	7,7	140.000	Star Gestio Srl	Torre Sgr
giu-21		Cristallo	Cortina d'Ampezzo		5	72	n.d.	n.d. Attestor Capital LLP	Paolo Gualandi	
mag-21		Toscana Resort Castelfalfi	Montaione		5	151	n.d.	n.d. Incorp Holdings B.V.	TUI	
mag-21		Bonvecchiati	Venezia		4	191	n.d.	n.d. ECE Gruppe, Soravia Group, denkmalneu Gruppe	Eligio Paties	
apr-21	Millenaria IT Hotel Portfolio 2021	Hilton Florence Metropole	Firenze		4	212	n.d.	n.d. Pygmalion Capital	Millenaria Srl	
apr-21	Millenaria IT Hotel Portfolio 2021	Hilton Garden Inn Florence Novoli	Firenze		4	121	n.d.	n.d. Pygmalion Capital	Millenaria Srl	
apr-21		NH Anglo American Hotel Firenze	Firenze		4	115	n.d.	n.d. Castello SGR	Immoiliare Uno srl	

Data	Portafoglio	Nome Hotel	Città	categoria (stelle)	Camere (n)	Valore (Mln di €)	€/camera	Compratore	Venditore
mar-21		Masseria le taverne	Ostuni	n.d.	10	n.d.	n.d.	Belmond Italia	n.d.
feb-21		Baglioni Hotel Luna	Venezia	5	93	100,0	1.075.500	Reuben Brothers	Baglioni Hotels
feb-21		Grand Hotel de la Minerve	Roma	5	135	n.d.	n.d.	Arsenale Spa	n.d.
feb-21		Lido Palace	Baveno	4	73	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
gen-21		Royal Hotel Spotorno	Spotorno	n.d.	100	3,9	39.500	Gremo Real Estate Spv, Zenith Service spa, Arrow Global Group	n.d.

Nota: Il valore del transato potrebbe includere elementi extra-immobiliari quali ad esempio quote societarie e contratti di gestione che non sono scorporabili in quanto non si ha evidenza numerica del dato.

Kroll Real Estate Advisory Group su RCA e testate giornalistiche specializzate del settore

Il mercato logistico



Il mercato della logistica in Italia chiude per il secondo anno consecutivo con performance positive che si riscontrano nell'ulteriore contrazione dei rendimenti dovuti all'aumento dei metri quadrati scambiati di immobili built-to-suit. La centralità della tecnologia, della sostenibilità energetica e dei nuovi standard per costruzioni di immobili logistici sta infatti favorendo la collaborazione tra i futuri tenant, investitori e developer nei nuovi sviluppi ubicati in posizioni immediatamente a ridosso dei centri urbani. La tendenza sarà quella di progettare strutture con un minor impatto ambientale caratterizzate da superfici e altezze più elevate, a favore di dock e mezzanini per una gestione flessibile. Alle luce delle potenzialità ancora inesprese del mercato logistico italiano, confermate dall'ingresso di nuovi operatori di rilievo internazionale che vedono ampie opportunità di espansione, diverrà strategico usufruire anche se indirettamente di circa 25 miliardi di euro provenienti dal Piano nazionale di ripresa e resilienza (PNRR), fondi stanziati per la "Missione Infrastrutture per una Mobilità Sostenibile" che ha come obiettivo primario quello di superare i divari territoriali che ostacolano la convergenza economica e sociale.

Ne derivano due ordini di interventi:

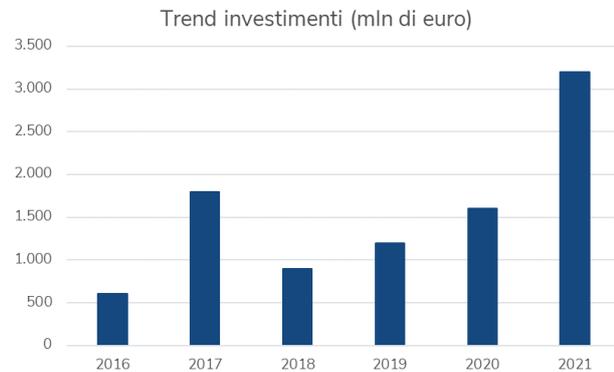
- Il primo riguarda il completamento dei principali assi ferroviari ad alta velocità, l'integrazione con le ferrovie regionali e la messa in sicurezza dell'intera rete;
- Il secondo prevede l'ammodernamento del sistema della logistica. In stretta connessione, ma con risorse nazionali verranno realizzati investimenti per la sicurezza stradale e di ponti e viadotti, nonché per lo sviluppo del sistema portuale.

Le azioni in programma nel PNRR favoriranno la tendenza già in atto tra gli investitori del settore collegata alla percezione che essi hanno sulla localizzazione strategica degli immobili logistici sul territorio italiano. Risulta differente la sensibilità tra player internazionali e operatori domestici circa le peculiarità delle zone in cui si posiziona un immobile a destinazione logistica oggetto di potenziale investimento. I primi non sembrano riscontrare particolari differenze tra immobili ubicati in location "prime" e asset localizzati lungo assi infrastrutturali ben collegati, anche se distanti dalle principali zone note per la distribuzione logistica; gli operatori domestici, forti anche di una più approfondita conoscenza delle dinamiche del contesto, privilegiano invece le prime location, riconoscibili per l'esistenza di zone logistiche strutturate. Il potenziamento e la valorizzazione delle infrastrutture

creeranno quindi non solo un vantaggio competitivo al Paese ma anche ad aree produttivo/logistiche che oggi non possono essere intercettate dai player del settore.

Investimenti

Nel 2021 il settore industriale e logistico (che include anche il light industrial e data centre) ha raggiunto il record di investimenti pari a 3,2 miliardi di euro, confermandone l'attrattiva (tendenza già in atto a fine 2019 e consolidatasi durante il 2020). L'eccezionale volume di transato dell'asset class "Logistica e Light Industrial" ha inciso per il 33% sul totale degli investimenti corporate, superando anche l'asset class degli uffici, storicamente più attrattiva. In particolare, il mercato della logistica si dimostra solido, resiliente e particolarmente attivo specialmente per gli spazi dedicati ad attività economiche legate all'e-commerce e ai consumi di prima



Kroll Real Estate Advisory Group, su fonti varie

necessità. Tra le principali transazioni rilevate nel 2021 e che confermano l'elevato appeal del prodotto logistico si segnala l'acquisizione da parte di Dea Capital Real Estate Sgr, attraverso il Fondo Logita, di un portafoglio di immobili per un valore di 268 milioni di euro che andrà a implementare un portafoglio di oltre 1 miliardo di euro, posizionando Logita come il più grande fondo di settore in Italia. Un altro player molto attivo nel settore è Kryalos Sgr che nel corso dell'anno ha perfezionato l'acquisizione di oltre 25 asset logistici in location per lo più secondarie e distribuiti in circa 8 portafogli. In termini di volumi di investimento si segnala, infine, la transazione dell'immobile logistico di più di 160.000 mq a Civate al Piano (BG) consegnato a fine agosto da Logistics Capital Partners al tenant Amazon e acquistato nella seconda parte dell'anno dagli investitori coreani Midas International Asset Management e Hana Financial Investors per 200 milioni di euro.

Continua il processo di variazione di asset allocation dei fondi di investimento real estate nazionali ed internazionali, a vantaggio di maggiori quote per il settore logistico. Il combinato disposto, rappresentato dalla capacità reattiva e dalla crescita del mercato logistico, ed il consolidamento dell'interesse per questa asset class da parte degli investitori nella rimodulazione dei portafogli, stanno portando ad un'ulteriore contrazione dei rendimenti, anche alla luce di quelli registrati in altri paesi europei dove tale mercato è più maturo.

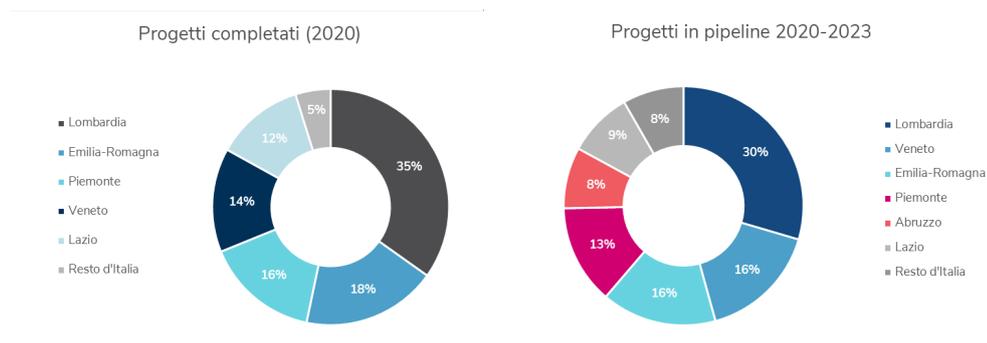
Si evidenzia una crescita/consolidamento dell'interesse per le zone prossime alle location prime e per le location secondarie, anche in ragione della saturazione delle location prime e delle maggiori possibilità insediative connesse ai vincoli urbanistici offerte dai comuni minori. Si consolida l'ingresso di nuovi operatori di rilievo internazionale, essendo il mercato italiano meno maturo rispetto a quello europeo e con ampie opportunità di espansione. Si assiste ad una crescita moderata dei canoni locativi e ad una contrazione repentina dei rendimenti, anche se non a livello di location prime. Le location secondarie entrano nei radar di investitori in cerca di rendimenti più elevati, forti del mercato in crescita che può ridurre il rischio.

Impatti dovuti ad inesigibilità come registrati nel periodo di lockdown generale e quello immediatamente successivo, ormai risultano assorbiti (alcuni tenant legati alla GDO o a settori industriali che sono stati fermati per decreto durante il primo lockdown potrebbero aver raggiunto accordi con i landlord circa periodi di free rent prolungati che si riflettono anche nel 2021; tuttavia, tale casistica si ritiene sia stata sporadica).

Sviluppi

La reattività mostrata dall'intera filiera, dallo stoccaggio alla distribuzione e i risultati positivi raggiunti nonostante un anno di shock mondiale rappresentano il punto di forza e il volano per lo sviluppo e il progresso del mercato della logistica italiano. In questo scenario le iniziative del settore rimangono vivaci e si localizzano sia nella location primarie (assi infrastrutturali consolidati e zone pianificate ad hoc in città di primaria importanza come Verona, Parma, ecc.) che in quelle secondarie (non si tratta di ambiti strutturati ma di interventi isolati ma ben connessi con la maglia infrastrutturale), queste ultime entrate nel radar degli investitori.

Secondo gli ultimi dati disponibili diffusi da alcuni primari istituti di ricerca nel 2020, tra le regioni più performanti c'è la Lombardia, che ha chiuso l'anno con oltre 730mila metri quadrati di immobili logistici realizzati mentre 1,3 milioni di metri quadrati sono in corso di realizzazione e 479.000 in fase di progetto. Anche se con volumi più contenuti, Veneto ed Emilia-Romagna, con circa 1 milione di metri quadrati di iniziative ciascuna, si qualificano tra le principali regioni italiane interessate da sviluppi e progetti a vocazione logistica. In particolare, in Veneto si evidenziano i progetti di ampliamento/valorizzazione nel nodo infrastrutturale della provincia Veronese, tra i quali si cita il Polo Logistico a Nogarole Rocca, promosso da AKNO, e l'ampliamento del centro logistico Coca Cola a Nogara. In Emilia-Romagna, si rilevano interessanti sviluppi nella Provincia di Bologna con player di primario standing come Hines, Prelios e Prologis che stanno lavorando alacremente per realizzare nuovi spazi nei pressi dell'Interporto.



Kroll Real Estate Advisory Group su dati Scenari Immobiliari

Canoni e Rendimenti

Pochi mercati esprimono una forchetta di tassi di rendimento così ampia quanto quella del settore logistico. In particolare, nel 2021 nelle location Prime, ovvero zone vicine a importanti assi viari e/o interporti con scambio di modalità di trasporto e fornite di adeguati servizi per le attività produttive, nonché immobili last mile registrano rendimenti lordi che possono scendere anche sotto il 5%. Le location secondarie sono invece entrate nei radar degli investitori in cerca di rendimenti più elevati (anche sopra il 7,0% lordo), forti del mercato in crescita che ne può ridurre il rischio.

Città	Prime rents (€/mq/anno)	H2 2021	
		Prime gross yields (%)	
		min	max
Milano	50-75	4,90%	5,70%
Roma	45-65	5,25%	6,25%
Genova	45-60	6,30%	7,00%
Torino	45-55	5,90%	6,60%
Verona	45-55	5,60%	6,30%
Bologna	50-65	5,50%	6,10%
Piacenza	50-65	5,40%	6,20%
Firenze	45-70	5,80%	6,30%
Napoli	35-45	6,60%	7,10%
Bari	35-45	7,10%	7,65%

Nota: per immobili ad uso "last-mile" / "corriere espressi" / "e-commerce avanzati" / "logistica del freddo", i valori riportati possono incrementare sensibilmente (sino ad un +30% ca.)

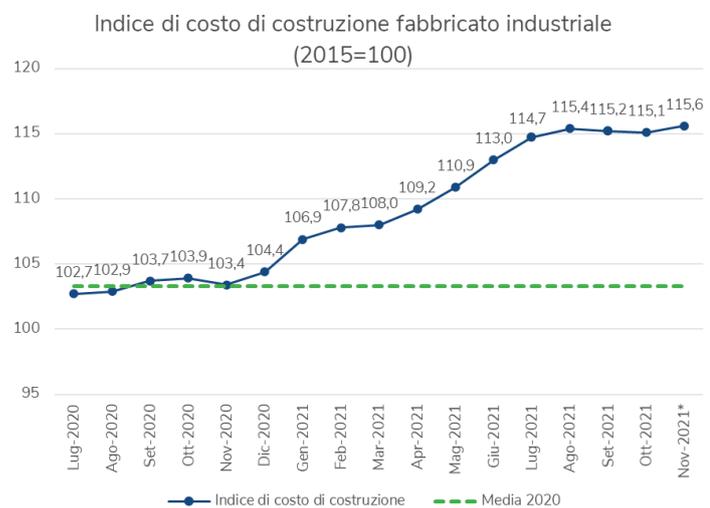
Kroll Real Estate Advisory Group

Il mercato industriale



A seguito del successo della campagna vaccinale e alle riaperture post-pandemia, l'economia è ripartita così come sono ripresi i cantieri di opere pubbliche, le grandi operazioni immobiliari e gli interventi ordinari incentivati anche dal superbonus 110%. I cantieri, tra cui quelli in atto per lo sviluppo di immobili a vocazione industriale, richiedono legno, acciaio, rame, cemento e altri materiali che, essendo poco disponibili, hanno subito un rapido innalzamento dei costi. Di fatto già alla fine del 2020 era stato rilevato un generale aumento dei prezzi delle materie prime, ma le ultime rilevazioni a cura di istituti vari, tra cui l'Associazione Nazionale Costruttori Edili (ANCE), confermano che anche nei mesi estivi del

2021 è continuato l'aumento dei prezzi. Al momento non è possibile prevedere se tali costi si consolideranno nel tempo oppure si assisterà sul medio-lungo periodo ad un loro ridimensionamento, pertanto è doveroso procedere con un monitoraggio di tali parametri. A conferma del fenomeno di aumento dei prezzi e osservando il trend dell'indice del costo di costruzione di un fabbricato industriale, si rileva come la media dell'indice nel periodo gennaio-novembre 2021 si attesti a 112, superiore di circa 9 punti rispetto alla media dell'anno 2020 (103,3).



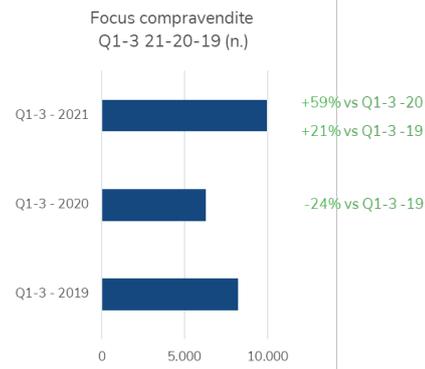
*provvisorio

Kroll Real Estate Advisory Group su dati ISTAT

Volumi di compravendita

Le compravendite del comparto industriale nel 2020 si attestano a circa 10.600 unità, il 12,5% in meno rispetto al 2019. Nel periodo gennaio-settembre 2021 si conferma il trend positivo delle transazioni che si attestano a quasi 10.000 NTN, il 58% in più rispetto allo stesso periodo del 2020 e il +21% rispetto al 2019 (anno pre-pandemia). Nei primi nove mesi del 2021 a livello territoriale più del 65% delle transazioni si sono registrate al Nord, nello specifico nel Nord Ovest (38% sul totale nazionale) e nel Nord Est (28%); segue il Centro con il 16% circa delle transazioni totali e il Sud con il 14%. Le Isole hanno inciso per il 4%. Analizzando le transazioni per localizzazione, in aree capoluogo e non, nei tre trimestri del 2021, emerge che queste ultime hanno inciso per l'83% sul totale, con una variazione positiva del 58% in ragione d'anno. Anche le compravendite nei capoluoghi hanno registrato una variazione positiva rispetto allo stesso periodo del 2020 pari al 62% circa.

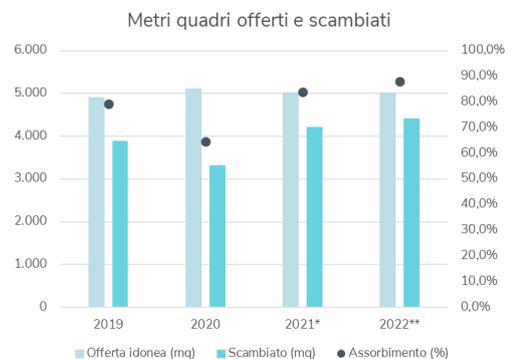
Area	NTN 2020	NTN I-III trim 2021	Var. % NTN I-III trim 21 vs 20	Quota NTN per area (I-III 21)
Nord Est	3.015	2.824	60,2%	28,3%
Nord Ovest	4.024	3.768	55,1%	37,8%
Centro	1.799	1.638	61,1%	16,4%
Sud	1.415	1.342	60,0%	13,5%
Isole	361	399	68,2%	4,0%
ITALIA	10.614	9.970	58,6%	100%



Kroll Real Estate Advisory Group su dati Agenzia delle Entrate (OMI)

Offerta e take-up

Dalle elaborazioni sugli ultimi dati disponibili pubblicati da primari istituti di ricerca, nel 2020 si conferma una performance negativa ma contenuta dei principali indicatori del mercato. La superficie offerta rimane stabile nell'intorno dei 5,1 milioni di metri quadrati, mentre le superfici scambiate passano da più di 3,8 milioni nel 2019 a 3,3 milioni. Il rallentamento delle attività in cantiere per gli sviluppi e le riqualificazioni, oltre al tasso di vacancy che rimane tra i più bassi in Europa, soprattutto per quanto riguarda gli spazi a vocazione logistica, sono alcuni dei fattori sulla base dei quali è possibile stimare una ripresa significativa dell'assorbimento (ovvero il rapporto tra i metri quadrati scambiati e offerti) che potrebbe passare dal 65% del 2020 all'88% per il 2022.

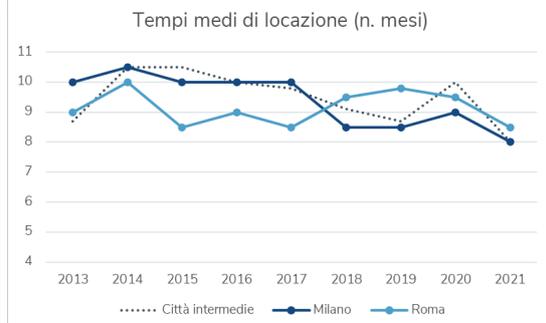
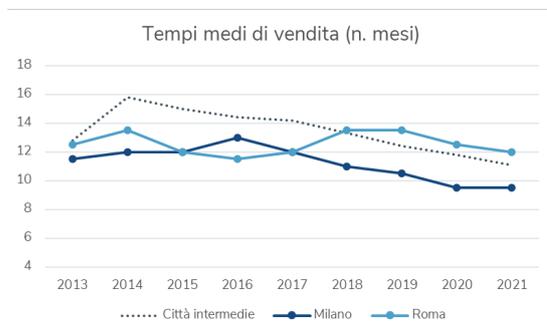


* stima **previsione

Kroll Real Estate Advisory Group su dati Agenzia delle Entrate (OMI) e Scenari Immobiliari

Tempi di commercializzazione e sconti

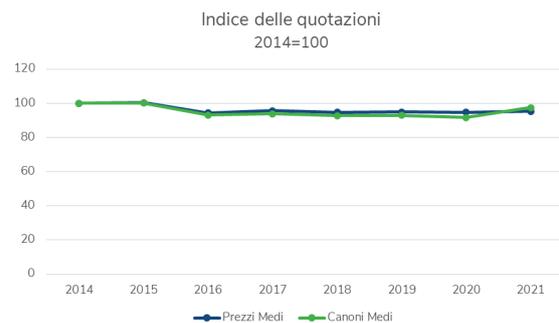
Nel 2021 si registra una continuità del trend di riduzione dei tempi di vendita già rilevato a fine 2020, che si attesta a una media di 11,4 mesi. Anche i tempi di locazione segnano una contrazione, attestandosi mediamente a 8,4 mesi. Per quanto riguarda lo sconto medio sul prezzo di compravendita si rileva una generale contrazione del divario rispetto al prezzo offerto: il delta più significativo si riferisce ai capannoni industriali ben localizzati e compravenduti a Roma, per i quali lo sconto sul prezzo è passato dal 19% del 2020 al 17,5 del 2021.



Kroll Real Estate Advisory Group su dati Nomisma

Prezzi e canoni

Nel 2021 si conferma il consolidamento del mercato della logistica e si rilevano buone performance anche nel comparto industriale. Dal punto di vista delle quotazioni si assiste ad una stabilità tendente alla crescita dei prezzi e dei canoni, trend che conferma l'attrattività di immobili per tenant.



Kroll Real Estate Advisory Group su dati Agenzia delle Entrate (OMI)

Previsioni

Si riporta di seguito lo scenario previsionale che tiene in considerazione gli effetti degli strumenti finanziari messi in atto dal Governo e dall'Unione Europea per il rilancio dell'economia (PNRR e politica di contenimento dei tassi di interesse della Banca Centrale Europea) i cui effetti sono recepiti dai principali indicatori macroeconomici e del settore immobiliare.

In particolare, si segnala che a partire dal secondo semestre 2020, le principali fonti di dati previsionali (Banca Centrale Europea e Fondo Monetario Internazionale) hanno rivisto periodicamente le previsioni econometriche in chiave migliorativa.

Alla luce dei nuovi valori pubblicati si è quindi proceduto all'analisi di:

- dati forniti dai primari istituti di ricerca
- dati resi disponibili dall'Agenzia delle Entrate
- dati relativi al volume degli investimenti residenziale e corporate
- dati macroeconomici previsionali divulgati dalla Commissione Europea

allo scopo di determinare la stima al 2021 e la previsione al 2022 e al 2023 del volume di compravendite e trend dei prezzi unitari per gli immobili industriali e logistici; i prezzi sono rappresentativi anche delle performance del mercato degli immobili messi a reddito e locati.

Si ritiene altresì opportuno segnalare che, data la crescita di appeal verso il mercato logistico, i trend di stima e previsionali dei prezzi per la logistica potranno rilevare variazioni positive anche più significative rispetto al settore industriale.

VARIAZIONE YOY - INDUSTRIALE				STIMA	PREVISIONE	PREVISIONE
	2018	2019	2020	2021*	2022**	2023**
COMPRAVENDITE	-1,0%	0,0%	-12,9%	25,0%	6,9%	4,2%
PREZZI	1,6%	2,0%	-1,2%	1,0%	0,6%	0,4%



Kroll Real Estate Advisory Group

Principali Transazioni - 2021

Data	Portafoglio	Nome immobile	Prov	Città	Valore (Mln di €)	Compratore	Venditore
dic-21		Immobile logistico	RM	Santa Palomba	15,0	Kryalos	Orchidea Srl
dic-21	BCube IT Industrial Portfolio 2021	BCube Asti	AT	Villanova d'Asti	n.d.	Castello Sgr	BCube
dic-21	BCube IT Industrial Portfolio 2021	BCube Collesalveti	LI	Collesalveti	n.d.	Castello Sgr	BCube
nov-21		OVS Piacenza DC	PC	Piacenza	49,7	Tritax Big Box	n.d.
nov-21		Amazon Cividate Al Piano	BG	Calcio	200,0	Midas Asset Management, Hana Alternative AM	Logistics Capital Partners
nov-21		Verona DC	VR	Verona	n.d.	DWS Group	La Finanziaria Trentina SpA
nov-21	Elizabeth Portfolio 2021	ITA Last Mile Logistics	varie	varie	117,5	EQT - Exeter Property Group	Round Hill Capital, Longridge Capital, KKR
nov-21		Reckitt Benckiser Mira	VE	Mira	19,6	Cromwell EREIT	n.d.
ott-21	Coop Alleanza IT Industrial Portfolio 2021	North Italy Logistics	varie	varie	n.d.	Tristan Capital Partners	Coop Italia
ott-21	Kryalos IT Industrial Portfolio 2021	JT Rho Logistics	MI	Rho	n.d.	Kryalos, Blackstone	n.d.
ott-21	Kryalos IT Industrial Portfolio 2021	JT San Miniato Logistics	PI	San Miniato	n.d.	Kryalos, Blackstone	n.d.
ott-21	Kryalos IT Industrial Portfolio 2021	JT Tivoli Terme DC	RM	Tivoli	n.d.	Kryalos, Blackstone	Sixth Street, Prelios SGR SPA
set-21		DC Campi Bisenzio	FI	Campi Bisenzio	n.d.	Tristan Capital Partners	Targetti Real Estate
set-21	PJ Century Portfolio 2021	TNT @ Milan Linate	MI	Peschiera Borromeo	26,7	GLP, Kryalos	Blackstone
set-21	PJ Century Portfolio 2021	Massalengo I	LO	Borghetto Lodigiano	70,3	GLP, Kryalos	Blackstone
set-21	PJ Century Portfolio 2021	Massalengo II	LO	Massalengo	38,6	GLP, Kryalos	Blackstone
set-21	PJ Century Portfolio 2021	Avanzini Trasporti	VR	Oppeano	55,2	GLP, Kryalos	Blackstone
set-21	PJ Century Portfolio 2021	TNT Express	VR	Verona	9,6	GLP, Kryalos	Blackstone
set-21	PJ Century Portfolio 2021	DHL Express 2	MI	Liscate	34,9	GLP, Kryalos	Blackstone
set-21	PJ Century Portfolio 2021	Pama	PR	Parma	12,6	GLP, Kryalos	Blackstone
set-21	PJ Century Portfolio 2021	Tavazzano Logistics	LO	Tavazzano con Villavesco	12,0	GLP, Kryalos	Blackstone
set-21	Namira IT Industrial Portfolio 2021	ITA Logistics	varie	Roma, Torino, Bergamo, Pi	120,0	EQT - Exeter Property Group	KKR, Namira SGR, Round Hill Capital
set-21		Carrefour Santa Palomba	RM	Roma	15,0	GLP, Kryalos	Orchidea Srl
ago-21	Project Sonic	DC Verona	VR	Verona	11,3	Swiss Life AM	Barings
ago-21	FAP Investments IT Warehouse Portfoli	Tortona Logistics	AL	Tortona	41,2	Hines	Fap Investments
ago-21		Settimo Torinese logistics	TO	Settimo Torinese	24,4	Tritax Group	Logistics Capital Partners
ago-21	FAP Investments IT Warehouse Portfoli	Montichiari Logistica	BS	Montichiari	22,5	Hines	Fap Investments
ago-21	FAP Investments IT Warehouse Portfoli	Brescia Logistics	BS	Brescia	11,2	Hines	Fap Investments
ago-21	Kryalos acquires IT Logistics Portfolio 2	Last Mile Logistics - Milan	MI	Milano	n.d.	Kryalos	n.d.
ago-21	Kryalos acquires IT Warehouse Portfoli	Italy Logistics	RM	Roma	n.d.	Kryalos	n.d.
lug-21	Segro IT Industrial Portfolio 2021	ITA Logistics	varie	varie	127,5	AXA IM - Real Assets	SEGRO
lug-21		Geodis Villamarzana	RO	Villamarzana	n.d.	BNP Paribas REIM	Deka Immobilien
lug-21		Monticelli d'Ongina DC	PC	Monticelli d'Ongina	n.d.	EQT - Exeter Property Group	n.d.
lug-21		DC Bicocca	MI	Milano	n.d.	Kryalos	Investire Immobiliare Sgr
giu-21	Barings industrial portfolio	STI Spa	MN	San Giorgio di Mantova	n.d.	Kryalos, Barings	Techbau
giu-21	Barings industrial portfolio	Unifreddo Srl	VR	Isola Rizza	n.d.	Kryalos, Barings	n.d.
giu-21	DeA Capital IT Industrial Portfolio 2021	Corso Romania II	TO	Torino	n.d.	CBRE Global Investors	BentallGreenOak, DeA Capital Real Estate
giu-21	DeA Capital IT Industrial Portfolio 2021	Interporto SITO	TO	Orbassano	n.d.	CBRE Global Investors	BentallGreenOak, DeA Capital Real Estate
giu-21	DeA Capital IT Industrial Portfolio 2021	Corso Romania Logistics I	TO	Torino	n.d.	CBRE Global Investors	BentallGreenOak, DeA Capital Real Estate
giu-21	Kryalos IT Industrial Portfolio 2021	Emilia Romagna Logistics	RE	Prato	n.d.	Kryalos	n.d.
giu-21	Kryalos IT Industrial Portfolio 2021	Emilia Romagna Logistics	BO	Crespellano	n.d.	Kryalos	n.d.
mag-21	PGIM IT Industrial Portfolio 2021	Faenza Logistics	RA	Faenza	n.d.	PGIM Real Estate	CBRE Global Investors
mag-21	PGIM IT Industrial Portfolio 2021	ITA Logistics	MI	varie	n.d.	PGIM Real Estate	n.d.

Data	Portafoglio	Nome immobile	Prov	Città	Valore (Mln di €)	Compratore	Venditore
mag-21		Novara Logistics Park	NO	Novara	n.d.	Allianz RE France	FBH Spa, DSV Group
mag-21	Segro IT Industrial Portfolio 2021	ITA Logistics	varie	varie	268,0	DeA Capital Real Estate	SEGRO
mag-21		Last-mile logistics	BS	Castegnato	n.d.	AEW Capital Management	n.d.
mar-21		Amazon Castegnato	BS	Castegnato	n.d.	n.d.	n.d.
mar-21	Tristan IT Industrial Portfolio 2021	Complesso Isola Verde	BS	Montichiari	n.d.	GLP	Tristan Capital Partners, BNP Paribas REIM
mar-21	Tristan IT Industrial Portfolio 2022	Isola Verde II	BS	Montichiari	n.d.	GLP	Tristan Capital Partners, BNP Paribas REIM
mar-21	Tristan IT Industrial Portfolio 2023	IT Logistics	varie	varie	n.d.	GLP	Tristan Capital Partners, BNP Paribas REIM
mar-21		Siziano Logistics II	PV	Siziano	n.d.	Kryalos	n.d.
mar-21		Core Bologna Area	BO	Anzola dell'Emilia	n.d.	CBRE Global Investors	n.d.
feb-21	Blackstone IT logistics portfolio 2021	Tavazzano Logistics	LO	Tavazzano con Villavesco	n.d.	Kryalos, Blackstone, Logicor (CIC)	n.d.
feb-21	Blackstone IT logistics portfolio 2021	Siziano Logistics	PV	Siziano	n.d.	Kryalos, Blackstone, Logicor (CIC)	n.d.
feb-21		Via Ferrarese 219/9	BO	Bologna	n.d.	International Committee of the Red Cross	Baxter International Inc.
feb-21	Kryalos IT Industrial Portfolio 2021	Last-mile logistics VR-BG	varie	varie	n.d.	Kryalos	n.d.
gen-21		Corso Giulio Cesare 294	TO	Torino	n.d.	n.d.	Blue Sgr
gen-21		Fizzonasco Logistics	MI	Pieve Emanuele	n.d.	Kryalos	n.d.
gen-21		Centro Logistico Orlando Marconi	AP	Ascoli Piceno	n.d.	Cromwell Property Group	n.d.

Kroll Real Estate Advisory Group su RCA e principali testate giornalistiche del settore

Il mercato commerciale



Nel 2021 il mercato immobiliare retail ha registrato segnali di recupero, principalmente dettati dalla progressiva riduzione delle restrizioni introdotte per far fronte alla crisi sanitaria in corso, che, a partire dal mese di giugno, ha consentito a tutte le attività commerciali di operare con minori limitazioni in termini di giorni, orario di apertura e servizio. Sulla ripresa, tuttavia, pesa ancora la limitata presenza di visitatori stranieri, dato particolarmente evidente nelle città d'arte e nelle principali vie del lusso di rilevanza sovranazionale. Nonostante i flussi turistici stranieri siano stati limitati, durante la seconda parte del 2021 si è consolidata la preferenza da parte degli investitori per il segmento High Street, con focus sugli asset prime. Muovono l'interesse da parte degli attori istituzionali anche i retail park maggiormente performanti, mentre i centri commerciali stentano a recuperare la loro attrattività.

L'ISTAT rileva nel trimestre settembre-novembre 2021 un aumento delle vendite al dettaglio rispetto al trimestre precedente (+1,2%). La crescita è spinta dai beni non alimentari (+2,0%), mentre è più limitata la crescita dei beni alimentari (+0,5% rispetto al trimestre precedente). Sempre secondo l'Istituto Nazionale di Statistica gli incrementi maggiori si rilevano nei settori calzature, articoli da viaggio ed abbigliamento. Nel mese di novembre 2021, rispetto allo stesso mese dell'anno 2020, il valore delle vendite registra un'importante crescita in tutti i canali distributivi: +9,5% nella grande distribuzione organizzata (GDO), +16,5% per le piccole superfici di vendita, +6,6% per i canali di vendita digitali.

Sempre più rilevante è il canale e-commerce, che limita la sua crescita rispetto al 2020, ma afferma la sua complementarità alla vendita tradizionale (omnicanalità), con nuovi formati ibridi che forniscono al cliente un'esperienza d'acquisto continuativa tra il punto vendita fisico ed i canali digitali.

E-Commerce

Secondo l'“Osservatorio eCommerce B2c Politecnico di Milano”, il tasso di penetrazione dell'e-commerce nella sola componente di prodotto è passato dal 9% del 2020 al 10% del 2021 (+1 punto percentuale), con un incremento più contenuto rispetto a quello osservato tra il 2019 e il 2020 (+3 punti percentuali). Nel 2021 oltre 28 milioni di consumatori in Italia si sono rivolti a servizi e-commerce per completare gli acquisti di beni di largo consumo.

Lo studio del Politecnico di Milano evidenzia inoltre che un terzo degli utenti che ha acquistato on-line ha selezionato il portale dove completare l'acquisto considerando le opzioni di consegna o la localizzazione del punto di ritiro. La sempre più alta penetrazione dell'e-commerce rispetto al totale delle vendite e la capillarità del servizio offerto ai clienti stanno avendo ripercussioni rilevanti sull'infrastruttura retail. Si assiste infatti ad un ripensamento della rete dei negozi e alla loro localizzazione, spesso associato ad un ridimensionamento delle superfici di vendita e ad una maggiore integrazione tra il punto vendita fisico e quello digitale. Si può osservare come la complementarità tra modelli di vendita e canali distributivi stia portando anche le aziende native digitali ad avvicinarsi al retail tradizionale, inaugurando negozi fisici con una forte componente di automazione-digitalizzazione per concludere l'acquisto.

La pandemia ha avuto tuttavia forti ripercussioni anche sul settore vendite digitale: da un lato si è registrato un incremento del numero di utenti che si è rivolto ad un negozio virtuale (principalmente per beni di consumo), dall'altro il settore dei servizi è cresciuto ad un tasso inferiore rispetto a quanto registrato negli anni pre-COVID, a causa della sofferenza del settore turistico e leisure conseguente alle restrizioni sugli spostamenti imposte dal Governo. Si stima infatti che senza la pandemia l'e-commerce in Italia avrebbe raggiunto un volume d'affari di 42,9 miliardi di euro, mentre nel 2021 il fatturato si è fermato a 39,4 miliardi di euro.

In ambito retail si rileva una forte ibridazione dei canali di vendita, utilizzando modalità on-line che completano e ampliano l'offerta dello store fisico tradizionale, rispondendo a peculiarità del prodotto e alle attese dell'acquirente; ad esempio sono molteplici i brand di moda che mettono a disposizione dei loro utenti sistemi di “virtual try-on”, sfruttando le potenzialità dell'intelligenza artificiale e della realtà aumentata e permettendo poi di completare l'acquisto on-line o presso una boutique selezionata.

Centri Commerciali

I centri commerciali hanno mostrato nel corso del secondo semestre 2021 progressivi segnali di ripresa grazie alla riduzione delle misure restrittive ed alle riaperture che, dal 22 maggio 2021, hanno riguardato tutti gli esercizi presenti in centri commerciali, gallerie, parchi commerciali e factory outlet, anche nei giorni festivi e prefestivi. Dopo mesi di chiusure totali e parziali, giugno è stato il primo mese con una riapertura completa anche nel fine settimana. Per quanto riguarda gli ingressi nel mese di luglio, l'Osservatorio del CNCC (Consiglio Nazionale dei Centri Commerciali) ha rilevato un incremento del +8,4% rispetto a luglio 2020, anche a fronte di una riduzione del -20,0% rispetto a luglio 2019.

Una tendenza, osservata nel 2021 per il segmento dei centri commerciali, è il rallentamento e ripensamento dei progetti di sviluppo. Numerosi sono i nuovi trend che stanno modificando le scelte dei consumatori, facendo sì che molti player decidano di posticipare gli interventi per rispondere in modo proattivo alle nuove richieste del territorio e del mercato, preservando la liquidità e monitorando le principali forme di consumo che si confermeranno nel medio periodo.

La pandemia ha accelerato la trasformazione delle strutture commerciali (già in corso da diversi anni) rilevando una fase di maturità del settore che porterà all'uscita dal mercato di quelle strutture che hanno da tempo perso la loro attrattività originaria o, in alternativa, al loro cambio di destinazione d'uso.

Il successo delle strutture commerciali si lega sempre più al bacino d'utenza nel quale sono inserite e alla loro capacità attrattiva derivante dall'offerta mirata ad uno specifico target di riferimento. Il mix merceologico è pensato per essere attrattivo in ogni momento della giornata o rispetto al periodo della settimana, consentendo quindi di attrarre un pubblico eterogeneo grazie all'ampia offerta diversificata, che comprende servizi, spazi co-working, poli sanitari, attività di leisure e food court all'interno della galleria commerciale (non solo puramente retail).

Secondo quanto affermato dai principali operatori del settore, si è registrato un incremento di fatturato in tutti i settori merceologici, ad eccezione di ristorazione e servizi, nel periodo compreso tra giugno ed ottobre 2021 rispetto al medesimo periodo del 2019 (ultimo anno non affetto dalla pandemia). Positivo risulta essere l'andamento del settore dell'abbigliamento e quello dell'elettronica, quest'ultimo spinto anche dai provvedimenti del Governo in tema di adeguamento delle apparecchiature di trasmissione televisive al nuovo digitale terrestre.

L'incremento registrato nell'ultimo anno segnala quindi una buona capacità di tenuta delle strutture commerciali che si configurano come punto di riferimento per le persone che hanno dimostrato alti tassi di fidelizzazione e propensione all'acquisto in presenza. Le vendite online, infatti, hanno fatto registrare una crescita più contenuta rispetto al biennio 2019-2020, tornando a crescere con un ritmo simile a quello pre-pandemia.

Alla luce di questi risultati l'interesse degli investitori sembra migliorare, come dimostrato dalla cessione del portafoglio di iper e supermercati da parte di Immobiliare Grande Distribuzione SIIQ (IGD) al fondo ICG per circa 140 milioni di euro; sarà però necessario attendere un'ulteriore stabilizzazione delle performance dell'industria dei centri commerciali prima di osservare un vero cambio di tendenza.

Nonostante le difficoltà, il mercato non è rimasto fermo, facendo registrare alcune importanti aperture nel corso del 2021, come il "Factory Outlet The Market San Marino", inaugurato il 24 giugno 2021, l'ampliamento del "Valmontone Outlet" per ulteriori 6.000 mq di GLA con 20 nuove insegne e l'ampliamento del centro commerciale Montefiore, inaugurato a maggio a Cesena.

Inoltre, prosegue il progetto di ammodernamento e ampliamento del Centro Commerciale Shopville Gran Reno, strutturato su più fasi, che porterà a raddoppiare il numero di vetrine da 80 a 160.

A poco più di dieci anni dall'apertura, il centro commerciale Le Due Torri, sito in Stezzano (BG), recepisce le indicazioni del mercato e dei nuovi trend nell'ampliamento di 8.000 mq inaugurato nel mese di ottobre 2021. L'ampliamento ha arricchito l'offerta commerciale del centro, grazie all'inserimento di diverse attività di somministrazione, di un cinema con sette sale a marchio "Arcadia" e di una nuova area fitness di circa 1.000 mq. Rilevante anche l'attenzione al tema healthcare grazie all'inserimento di una nuova clinica dentale "Caredent".

Inaugurazioni 2021

Nome	Località	Tipologia	MQ	Apertura	Intervento
The Market San Marino	San Marino	Factory Outlet	25.000	giugno-21	Nuova apertura
Valmonone Outlet	Valmontone (RM)	Factory Outlet	6.000	novembre-21	Ampliamento
Shopville GranReno	Casalecchio di Reno (BO)	Centro Commerciale	16.500	settembre-21	Ampliamento
Montefiore	Cesena (CE)	Centro Commerciale	7.000	maggio-21	Ampliamento
Le Due Torri	Stezzano (BG)	Centro Commerciale	8.000	ottobre-21	Ampliamento
Aeroporto di Linate	Linate (MI)	Travel Retail	10.000	giugno-21	Ampliamento

Kroll Real Estate Advisory Group su fonti varie

Anche i singoli retailer hanno approfittato del periodo delle chiusure per ridefinire la loro catena distributiva, scegliendo e selezionando le location maggiormente strategiche per i loro modelli di business, anche attraverso nuove aperture ed inaugurazioni. Le nuove aperture sono giustificate dalla necessità da parte dei retailer di continuare a puntare sullo sviluppo, in vista di una prossima ripresa dei consumi, fiduciosi che una volta superato il periodo di limitazioni, si possano catturare fette sempre più ampie di mercato. In questa direzione si registrano

le aperture di Fancy Toast (Food&Beverage), Mainardi (Food/Bakery), Mas Mexico (Food&Beverage), Canada Goose (Abbigliamento), AlphaTauri (Abbigliamento) e dei nuovi punti vendita La Esse.

Anche il settore Travel Retail ridisegna i suoi spazi. All'aeroporto di Milano-Linate è stata realizzata una riconfigurazione degli spazi commerciali all'interno del nuovo hub appena ristrutturato, dove molteplici brand del lusso hanno approfittato del restyling degli 8.000 mq esistenti e dell'apertura di nuovi 10.000 mq, per localizzarsi o ri-localizzarsi all'interno degli spazi commerciali presenti. Sette nuove aperture su dieci totali nell'aeroporto meneghino sono legate a questo segmento, mentre le ri-localizzazioni inerenti al settore fashion sono 9 su 11.

Yield e canoni

Nel secondo semestre del 2021 le azioni dei principali player del settore sono state di attesa riguardo le prospettive del breve periodo. I landlord sono stati propensi a concedere ai nuovi locatari step rent di durata pluriennale, prima di ottenere il canone a regime, segno di un cauto ottimismo per il prossimo futuro, ma con prospettive di ripresa non immediate.

Non si registrano operazioni significative tali da definire un vero e proprio "trend", ma sicuramente il mercato dei capitali è in fase di attesa per questa asset class.

Centri Commerciali - Rendimenti Lordi		Retail Park - Rendimenti Lordi		
Prime*	Top Secondary	Secondary	Prime	Secondary
6,00% - 7,50%	6,25% - 8,00%	7,75% - 10,00%	6,25% - 7,75%	7,50% - 9,50%

*Con il termine di centri commerciali prime si qualificano quegli schemi dominanti rispetto al proprio bacino d'utenza, con elevati volumi di footfall e capacità di attrarre top brand, indipendentemente dall'ubicazione nelle principali città metropolitane.

Kroll Real Estate Advisory Group su fonti varie

Stock e Pipeline

In Italia, il CNCC censisce complessivamente 1.260 poli commerciali (centri commerciali, retail park, factory outlet) organizzati, per una superficie complessiva di 19,9 milioni di mq di Gross Leasable Area (GLA).

Il clima di attesa e di limitata dinamicità del settore ha impattato fortemente sullo sviluppo di progetti e sulle nuove aperture.

Progetti e ampliamenti inizialmente previsti per il 2021 sono stati posticipati, ma non sono stati bloccati, riprogrammando la loro apertura al biennio 2022-2023.

La città metropolitana di Milano ha intercettato il 40% degli interventi previsti sul territorio nazionale, con una forte polarizzazione nell'area suburbana. Il dato è legato a progetti complessi con la presenza correlata di altre funzioni ed asset class.

Il progetto "Merlata Bloom", sviluppato da Nhood Italia, la cui inaugurazione è prevista entro il 2022, propone uno smart district, con un concept ben diverso dal tradizionale centro commerciale, dove all'interno di circa 70.000 mq di GLA coesisteranno un cinema multiplex, una food court con oltre 40 punti ristorazione, 150 spazi commerciali e oltre 10.000 mq per attività dedicate all'intrattenimento e alla cultura, con una forte attenzione ai

I Centri Commerciali in Italia	
1.260	Poli commerciali
19,9 mln	mq di GLA
40.000	Attività totale
*587.000	Dipendenti
*4%	PIL Nazionale
*71,6 mld	Volume d'affari

Kroll Real Estate Advisory Group su dati CNCC

*i dati indicati non considerano l'indotto della filiera relativi i Poli Commerciali

temi della sostenibilità ambientale, anche grazie alla *urban farm* di 20.000 mq, realizzata con l'obiettivo di portare nel cuore del progetto di riqualificazione urbana una fattoria all'insegna del cibo a km 0 e di uno stile di vita sostenibile.

Anche Torino ha registrato fermento in chiave di rigenerazione urbana con il nuovo progetto "Urban District TO Dream", che prevede uno sviluppo di 75.000 mq commerciali con 100 negozi, 25 attività di somministrazione, un cinema multisala, una pista per go-kart e una struttura ricettiva a 4 stelle per un totale di 120 camere. Il progetto promosso da Ceetrus è stimato in conclusione nel 2022; godrà di un'ottima accessibilità regionale, con un bacino d'utenza potenziale di oltre 1,5 milioni di residenti a 30 minuti di distanza.

Sempre in chiave di contaminazione dei formati, IGD SiiQ, con il progetto "Porta a Mare – Officine Storiche a Livorno", prevede la realizzazione di residenze, spazi commerciali e del nuovo waterfront della città di Livorno sull'area dell'ex-cantiere Orlando. Il progetto complessivo riguarda uno sviluppo di 70.000 mq, di cui 20.000 mq destinati a retail, dove troveranno posto 30 negozi, 10 ristoranti, un centro fitness e un'area entertainment. L'offerta sarà trasversale e oltre agli spazi commerciali comprenderà anche immobili ad uso direzionale, strutture ricettive ed un porto turistico con una capienza di oltre 700 posti barca.

A marzo 2023 è prevista l'inaugurazione del "Maximall Pompei" nel comune di Torre Annunziata (NA), realizzato dal Gruppo Irgen. Il complesso immobiliare si configura come uno sviluppo immobiliare *mixed use* (alberghiero/turistico, leisure, commerciale, servizi, cultura e business), articolato in un centro commerciale sviluppato su due livelli fuori terra (esteso su una superficie commerciale di circa 40.000 mq), un cinema/auditorium multisala e un albergo, oltre a diverse tipologie di spazi per eventi e cultura, immersi in una vasta area verde (50.000 mq di verde attrezzato, con percorsi pedonali e ciclabili, senza i classici parcheggi all'entrata). Il "Maximall Pompei" vuole configurarsi come un importante Hub e co-attrattore turistico, grazie alla vicinanza agli scavi archeologici di Pompei, alla città di Napoli e alla costiera sorrentina-amalfitana. I temi legati al leisure, alla cultura, al legame con il territorio e al turismo ricoprono un ruolo centrale nella progettazione degli spazi e delle attività. Il complesso sarà certificato Breeam Excellence.

Si prevedono inoltre forti ricadute occupazionali sul territorio attivate dall'indotto generato dal progetto, che si stima necessiti di 1.500 posti di lavoro ripartiti tra i nuovi brand e gli operatori del centro.

Progetti in Pipeline

Progetto	Località	Tipologia	MQ	Apertura	Intervento
To Dream	Torino (TO)	Centro Commerciale	75.000	2022	Nuova apertura
Merlata Bloom	Milano (MI)	Centro Commerciale	70.000	2022	Nuova apertura
Santa Giulia	Milano (MI)	Centro Commerciale	70.000	2025	Nuova apertura
Mind Westgate	Segrate (MI)	Centro Commerciale	13.000	2025	Nuova apertura
Porta a Mare Officine Storiche	Livorno (LI)	Centro Commerciale	20.000	2022	Nuova apertura
Ventoforte	Caianello (CA)	Retail Park	11.100	2022	Nuova apertura
Massimina Shopping Centre	Roma (RM)	Centro Commerciale	38.000	TBD	Nuova apertura
Monopolis Lifestyle Centre	Monopoli (BA)	Centro Commerciale	43.000	TBD	Nuova apertura
Elmas	Elmas (CA)	Galleria Commerciale	TBD	TBD	Ampliamento
Maximall Pompei	Torre Annunziata (NA)	Centro Commerciale	49.400	2023	Nuova apertura

Kroll Real Estate Advisory Group su fonti varie

High Street

Per quanto riguarda il segmento delle high street, l'interesse degli investitori è stato fortemente condizionato da recenti fattori a breve e lungo termine, legati non solo alla pandemia anche se da quest'ultima acuiti e accelerati. Tra questi possiamo annoverare la cautela degli operatori stranieri sul settore, condizionati dall'andamento delle principali piazze internazionali, oltre alla necessità di uno sviluppo omnicanale dei brand a fronte dell'incremento del tasso di penetrazione dell'e-commerce sulle quote di vendita.

L'interesse resta complessivamente elevato per asset mixed-use lungo le vie commerciali più prestigiose. In primis, è opportuno interrogarsi sull'impatto a lungo termine della diffusione del lavoro a distanza, che ha portato a una riduzione dell'afflusso nelle vie principali dei centri storici, pesando principalmente sul segmento Food &

Beverage e su tutte quelle categorie merceologiche che beneficiano dell'afflusso di utenti nei giorni feriali. Altro elemento di incertezza sono le prospettive di ripresa del turismo internazionale. L'assenza di clienti esteri con alta capacità di spesa ha un rilevante impatto sul sistema delle high street in quanto rappresentano l'80% dei consumi del settore lusso in Italia, per un totale di 25 miliardi di indotto.

Sicuramente, la tradizionale attrattività delle località italiane fa comunque ben sperare in un rapido recupero per questa asset class (già in essere) non appena le condizioni lo permetteranno.

Dopo l'estate è stato riscontrato un forte fermento nel segmento luxury, con brand nazionali ed internazionali che hanno studiato riposizionamenti e nuove localizzazioni dei punti vendita, anche al di fuori dei tradizionali assi. Per esempio, sulla piazza di Milano si sta registrando una rinnovata attrattività per le vie Borgospesso, Santo Spirito e Sant'Andrea, con nuovi progetti ed aperture. Questi primi segnali di dinamicità, si aggiungono alla convergenza degli interessi tra tenant e landlord, che portano a negoziare step rent pluriennali prima dell'entrata del canone a regime.

Tra le nuove aperture nelle principali vie dello shopping a livello nazionale si segnala "Ralph Lauren", in via della Spiga 5, con un *flagship* store e la prima proposta di *hospitality* del brand in Italia; sempre in via della Spiga, Hines in qualità di investitore e development manager apre il nuovo hub creativo "Spiga 26" nel Palazzo Pertusati, di proprietà di Savills SGR, con Moschino e Sergio Rossi, primi brand ad ufficializzare la loro presenza. L'intervento prevede la riqualificazione dell'immobile, rendendo disponibili 13.000 mq con un'offerta ibrida, direzionale e retail.

Garage Traversi, in via Bagutta, si appresta ad essere la sede temporanea di Louis Vuitton, in attesa della riqualificazione dello stabile in via Montenapoleone; Ferragamo ha invece scelto di localizzarsi in Corso Venezia, presso l'ex seminario arcivescovile.

Via Verri registra un posizionamento ben definito all'interno delle high street, grazie alla presenza di brand quali Golden Goose e Off-White, caratterizzati da un target di riferimento giovane rispetto a molti altri brand internazionali.

High Street - Canoni

Città	High Street	Canoni €/mq/anno	
		Min	Max
Milano	Corso Buenos Aires	800	2.350
	Corso Vittorio Emanuele	2.800	5.980
	Via della Spiga	1.950	7.150
	Via Montenapoleone	4.700	10.800
Roma	Via Condotti	3.200	9.600
	Piazza di Spagna	2.800	7.450
	Via del Babuino	2.100	4.300
	Via del Corso	1.500	5.700
Firenze	Via Calzaiuoli	1.570	4.300
	Via Tornabuoni	1.350	2.550
Venezia	Campo San Bartolomeo	2.600	4.400
	Piazza San Marco	2.350	5.200

Kroll Real Estate Advisory Group su dati World Capital

Un importante ridisegno degli spazi sta avvenendo anche in Piazza Cordusio. The Medelan si appresta ad accogliere gli uffici di Chanel ed il punto vendita di Lavin, mentre Fao Schwarz si è insediato all'angolo tra Piazza Cordusio e via Orefici.

In un'ottica di riqualificazione di immobili commerciali, Dea Capital Real Estate Sgr sviluppa un nuovo format innovativo per lo storico "Cinema Odeon" di Milano, che nel 2024 affiancherà alle esistenti sale cinema, spazi direzionali, di ristorazione e retail. Il progetto ha come obiettivo la valorizzazione dell'immobile mediante l'inserimento di nuove funzioni, preservando tuttavia il valore architettonico della struttura liberty localizzata nei pressi di Piazza Duomo.

In Corso Buenos Aires si registra l'apertura del progetto di Mark Capital, "BA59", che prevede la coesistenza di spazi residenziali e commerciali, costituiti da 6 medie superfici di vendita che ospiteranno brand nazionali ed internazionali, tra cui "Decathlon", "Esselunga", "Maison du Monde" e "Nike".

Sempre in tema di fashion, il gruppo la Rinascente e Prelios SGR hanno annunciato il restyling del department store in piazza Fiume a Roma, con un investimento di oltre 37 milioni di euro. Il punto vendita vedrà la fine dei lavori in agosto 2023 e andrà ad arricchire la propria offerta con una Food Hall panoramica gestita da "Enoteca La Torre" e un'area garden. Il progetto, realizzato dallo studio milanese 2050+, si pone come obiettivo quello di valorizzare il grande magazzino inaugurato nel 1961 che ad oggi accoglie quasi un milione di visitatori l'anno.

Le strade dello shopping del sud Italia risentono della scarsità d'interesse da parte degli investitori ad acquistare o prendere in affitto spazi commerciali; ne consegue una crescita dei rendimenti, ampliando la forbice con le vetrine del nord Italia.

Generalmente nelle high street italiane si registra una contrazione delle superfici richieste anche a seguito della maggior quota di mercato che l'e-commerce sta ricoprendo nel nostro paese. Secondo quanto affermato dai principali operatori del settore, la pandemia ha portato al 51,2% la percentuale di aziende di moda al dettaglio che affiancano alla vendita tradizionale quella digitale, mentre nel 2019 questa percentuale si attestava al 14,4%.

Yield e Canoni

Su rendimenti e canoni, si è registrata una situazione generale di attesa; i brand principali studiano un riposizionamento dell'esistente anche al di fuori dei classici perimetri delle high street, una riorganizzazione degli spazi in base alle performance dei punti vendita e alla necessità di rispondere alle nuove esigenze di consumo da parte del target di riferimento, con il ripensamento in forma ibrida degli spazi commerciali.

Questa incertezza nel breve periodo ha portato a una crescita dei rendimenti, che ha colpito principalmente le strade secondarie, mentre la prospettiva sulle prime high street resta cautamente positiva, confermata dalle operazioni in corso e da quelle chiuse nel 2021, con rendimenti pressoché stabili.

High Street - Rendimenti Lordi						
Top High Street				Top Cities*	Zone Centrali	Zone Periferiche
Milano Via Montenapoleone	Roma Via dei Condotti	Venezia	Firenze	Secondary High Street	High Street città secondarie	Negozi di vicinato - Medie Superfici di Vendita
3,0% - 4,0%	3,25% - 4,25%	4,0% - 5,0%	3,75% - 4,25%	4,25% - 6,0%	5,0% - 7,5%	6,5% - 8,5%

*grandi città a vocazione turistica

Kroll Real Estate Advisory Group su fonti varie

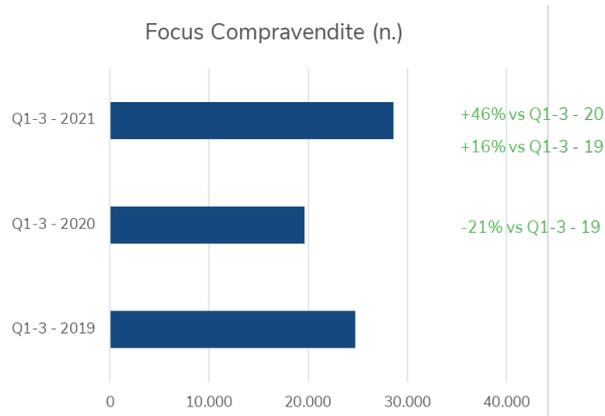
Compravendite

Nel 2020, il Numero di Transazioni Normalizzate (NTN) riferite alla destinazione commerciale* è stato pari a circa 30.600, rilevando una variazione del -14% rispetto alle transazioni registrate nel 2019, la performance peggiore tra le destinazioni d'uso residenziale e non residenziale.

I numeri dei primi tre trimestri 2021 confermano la ripresa, chiudendo con oltre 28.600 unità commerciali compravendute, registrando una variazione Q1-3 -21 su Q1-3 -20 del +46% e Q1-3 -21 su Q1-3 -19 pari al +16%. Analizzando la distribuzione geografica delle NTN per macroaree si osserva che il Nord ha intercettato quasi il 50% delle compravendite (di cui il 31% al Nord Ovest e il 19% al Nord Est), seguito dal Centro (22%), Sud (19%) e Isole (8%).

* i dati elaborati fanno riferimento alle NTN aggregate dalla fonte e riferite a Negozi_Laboratori sommate alle NTN di categoria catastale D08

Area	NTN 2020	NTN I-III trim 2021	Var. % NTN I-III trim 21 vs 20	Quota NTN per area (I-III 21)
Nord Est	5.712	5.355	50,0%	18,7%
Nord Ovest	9.404	8.892	48,0%	31,0%
Centro	6.848	6.455	47,8%	22,5%
Sud	6.073	5.505	35,8%	19,2%
Isole	2.574	2.431	50,6%	8,5%
ITALIA	30.611	28.637	46,0%	100%



Kroll Real Estate Advisory Group su dati Agenzia delle Entrate (OMI)

Investimenti

Nel 2021 gli investimenti in immobili retail hanno totalizzato circa **950 milioni di euro**, il 10% in più rispetto al 2020. Gli investimenti in immobili retail intercettano circa il 10% del totale degli investimenti, grazie soprattutto al segmento High Street, che si conferma ancora resiliente, soprattutto nelle location prime. Le performance positive sono state sostenute dall'accelerazione del processo di "re-thinking" degli spazi retail, già in atto in periodo pre-pandemico e tutt'ora in corso. In particolare, il settore GDO si sta riadattando alle nuove abitudini dei consumatori, velocizzando ad esempio la riorganizzazione delle vendite e-commerce e integrando le proprie attività con quelle di tipo logistica last-mile o con l'ibridazione degli spazi per ospitare servizi sanitari (centri medico-diagnostici), che si avvicinano anche a livello fisico, ai fruitori potenziali. Anche negozi posizionati nei centri urbani rilevano una evoluzione "ibrida" dei format di vendita, ad esempio con servizi di Food & Beverage e Wellness.



Kroll Real Estate Advisory Group su fonti varie

Le transazioni del 2021 hanno riguardato sia "single asset" ad uso misto che portafogli di immobili commerciali. Per quanto riguarda la compravendita di "single asset" si citano a titolo esemplificativo le quattro porzioni immobiliari locate a tenant di primario standing a Roma, in via A. BaldoVinetti (quartiere EUR) e l'acquisizione da

parte di Finint SGR del “Palazzo Gran Torino”, edificio di rilevanza storica nel capoluogo piemontese, i cui spazi al piano terra sono locati a primari marchi della moda.

Si segnala anche l’operazione di M&A portata a termine tra Blackstone e Reale Compagnia Italia (Reale Mutua) con risvolti importanti in campo immobiliare. All’inizio di novembre 2021 Blackstone, attraverso il veicolo Rialto Holdco, ha acquisito il 69,77% delle quote della società milanese, l’obiettivo è quello di raggiungere il 100% nel breve periodo. L’affare è il più rilevante del 2021 ed ha un controvalore nell’intorno di 1,2 miliardi, ossia il valore attribuito all’intero portafoglio immobiliare gestito e controllato da Reale Compagnia. Si tratta di 14 “trophy asset”, di cui 13 a Milano e uno a Torino. Per il settore retail si cita di particolare rilevanza l’immobile “mixed-use” di via Montenapoleone 8, che ospita la storica pasticceria Cova, oltre agli store di importanti brand del lusso (Louis Vuitton, Prada, Kering).

A testimoniare l’interesse da parte degli investitori del settore grocery si evidenzia il passaggio di proprietà di un portafoglio di n. 6 strutture di vendita alimentari (ipermercati e supermercati) dislocate in diverse province italiane, all’interno di un’operazione di sale and lease-back, al prezzo di 140 milioni di euro, venduto da IGD SIIQ a ICG.

Nel mese di dicembre 2021 il fondo Chronos, istituito nel novembre 2019 e sottoscritto da Bain Capital Credit, ha venduto i centri commerciali “Il Ducale” a Vigevano (Pavia) e “Costaverde” a Montenero di Bisaccia (Campobasso).

Si evidenzia infine la transazione collaterale al segmento retail di 5 asset logistici, ceduta con la formula sale and lease-back da Coop Alleanza 3.0 a Tristan Capital Partners, come esempio di terzizzazione degli spazi magazzino strategici per la rete della GDO.

Principali Transazioni – 2021

Data	Portafoglio	Nome immobile	Prov	Città	Valore (Min di €)	Compratore	Venditore
dic-21	Kryalos/Bain IT Retail Portfolio 2021	Costaverde	CB	Montenero di Bisaccia			Kryalos, Bain Capital Credit
dic-21	Kryalos/Bain IT Retail Portfolio 2021	Il Ducale Shopping Gallery	PV	Vigevano			Kryalos, Bain Capital Credit
dic-21		Le Fornaci (condo)	TO	Beinasco		DeA Capital Real Estate	Covivio
nov-21	IGD IT Retail Portfolio 2021	Iper e Supermercati*	Varie	Varie	140,0	ICG	IGD Immobiliare Grande Distribuzione SpA
ago-21		Jil Sander	MI	Milano		Red Circle Investments	Savills IM
ago-21		Carrefour	MI	San Giuliano Milanese		Bennet	Carrefour Group
lug-21		Parco Fiore	TV	San Fior	35,0	Immofinanz	Barings, Kryalos
giu-21		Palazzo Gran Torino	TO	Torino		Crea.Re Group, Zetland Capital Partners, Finint Investments Sgr	Generali RE Fund SICAF
apr-21		Palazzo Generali	PD	Padova	15,0	Finint	
gen-21		Retail Condos Via Baldovinetti	RO	Roma			Covivio
gen-21		Via Lagrange 35 & Via Doria 7	TO	Torino	12,8	Immogroup Srl, Famiglia Minniti	Mediolanum Gestione Fondi Sgr

*la transazione del portafoglio IGD rileva il rendimento lordo aggregato pari al 6%
Kroll Real Estate Advisory Group su RCA e testate giornalistiche del settore

Milano in evoluzione: 2022 e oltre



Gli interventi di rigenerazione e valorizzazione urbana, sia su aree specifiche, sia riguardanti porzioni di territorio di ampio respiro, stanno proseguendo il trend positivo innescato da metà 2020. La distribuzione geografica delle operazioni immobiliare vede una forte concentrazione al nord Italia, in particolare in Lombardia.

Milano domina in modo preponderante questo specifico segmento del mercato immobiliare.

Gli investitori mostrano grande interesse soprattutto per interventi mixed use, in grado di garantire una diversificazione del rischio, caratterizzati da una forte incidenza della componente residenziale e del living: multifamily, co-living, student housing, senior living, social e microliving. Fondamentale sarà il monitoraggio delle condizioni di mercato e normative e del contesto territoriale nel quale gli sviluppi sono inseriti.

Segue una mappatura dei principali progetti di valorizzazione a scala urbana e gli interventi puntuali (vision 2022 / 2030).

I progetti di trasformazione urbana che interessano il territorio della città di «Milano allargata»* possono essere distinti in:

- progetti di valorizzazione a scala urbana con una SIp > di 50 mila mq, pari a circa 7,3 milioni di mq
- interventi puntuali con una SIp < a 50 mila mq, pari a circa 2,3 milioni di mq.

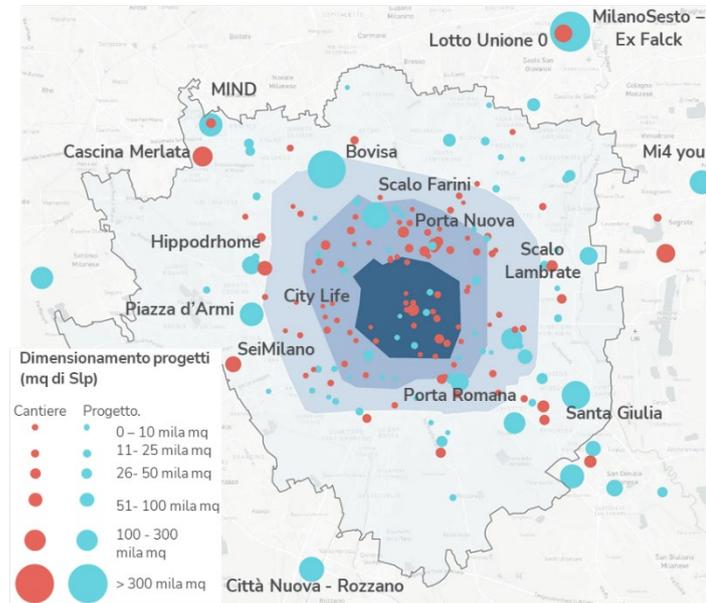
In totale ammontano a circa 9,5 milioni di mq di SIp articolati in:

- Fase di cantiere: pari a circa il 30 % della SIp totale
- Fase di progetto: pari a circa il 70 % della SIp totale.

* «Milano allargata»: si intende il territorio della città capoluogo e gli interventi di rilievo ubicati in altri Comuni a ridosso del confine amministrativo del Comune di Milano.

I progetti di trasformazione urbana che interessano il territorio della città di «Milano allargata» sono distribuiti geograficamente come segue:

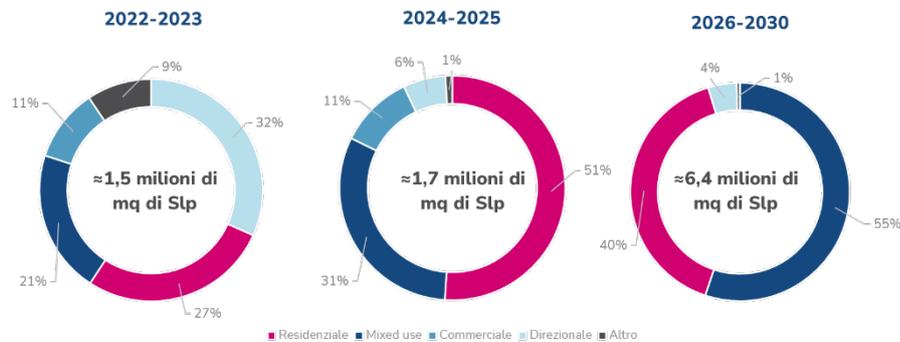
- Zona centrale «bastioni»: pari a circa il 3% della SIp totale
- Zona centrale «circonvallazione esterna»: pari a circa il 12% della SIp totale
- Zona semi-periferica: pari a circa il 15% della SIp totale
- Zona periferica: pari a circa il 35% della SIp totale
- Comuni limitrofi: pari a circa il 35% della SIp totale.



Fonte: Kroll Real Estate Advisory Group

La stima dei tempi di realizzazione dei progetti di valorizzazione urbana e degli interventi puntuali

I progetti di valorizzazione a scala urbana e gli interventi puntuali ubicati nella città di «Milano allargata» che si svilupperanno in un arco temporale 2022 / 2030 possono essere distribuiti in base alle seguenti fasce temporali:



Fonte: Kroll Real Estate Advisory Group

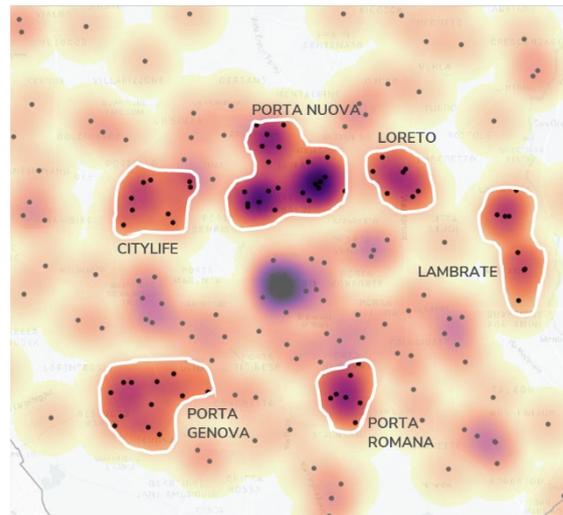
Le grandi trasformazioni urbane e i valori immobiliari.

Osservando la localizzazione dei progetti si può notare che alcuni grandi interventi (ancora in fase di completamento) hanno avuto, e continuano ad avere, un forte richiamo per l'ubicazione di ulteriori interventi, generando così un processo di rinnovamento del tessuto edilizio nelle immediate vicinanze.

Tale attrattività ha generato un aumento del valore degli immobili nelle aree limitrofe ai grandi progetti di trasformazione.

Osservando la localizzazione dei progetti si può notare che alcuni grandi interventi (ancora in fase di completamento) hanno avuto, e continuano ad avere, un forte richiamo per l'ubicazione di ulteriori interventi, generando così un processo di rinnovamento del tessuto edilizio nelle immediate vicinanze.

Tale attrattività ha generato un aumento del valore degli immobili nelle aree limitrofe ai grandi progetti di trasformazione.



Kroll Real Estate Advisory Group

Segue una disamina dei principali interventi in atto sul territorio milanese e in fase di conclusione nel 2022.

- **MIND (Milano Innovation District)** - Milano Nord Ovest: l'ex sito Expo 2015 inizia a popolarsi con l'attuazione del *Federated Innovation™ @MIND*. Questo modello raggruppa 32 fondatori, imprese leader nei rispettivi settori di appartenenza a livello nazionale e internazionale, ed è volto a generare iniziative di ricerca e innovazione, che ruoteranno attorno a due macro-temi: "Future of Health" e "City of the Future". Il primo passo è stato l'inaugurazione della sede della casa farmaceutica Astrazeneca a fine dicembre 2021; nei primi mesi del 2022 si insedieranno anche Bio4Dreams e Rold, in attesa dell'ultimazione del Nuovo Ospedale Galeazzi, comprensivo della clinica Sant'Ambrogio, la cui conclusione è prevista per la fine del 2022. Nel dicembre 2021 Esselunga ha firmato un accordo con Lendlease per predisporre una superficie di 1.000 mq all'interno del Mind Village, destinata a sperimentare un concetto innovativo di retail, intercettando nuove esperienze e trend di consumo.
- **Cascina Merlata** – avanzamento cantiere. Nel 2022 si vedrà il completamento del Lotto R5 (Lotto Domoservice): Terza torre; Lotto R7 (Città contemporanea): Terzo edificio e città contemporanea 3.0; Lotto R2 (East Uptown – completamento del lotto); Lotto R6 (Lotto Labics): Prosecuzione dei lavori; Merlata Mall: completamento del centro commerciale ed apertura; Lotto R8: Avvio delle attività.
- **Sei Milano** – di Borio Mangiarotti e Mario Cucinella Architects: proseguimento cantiere e consegna building.
- **Nuovo Stadio** – nel dicembre 2021 AC Milan e FC Internazionale Milano hanno scelto La Cattedrale (studio architettonico Populous), come concept per lo sviluppo del Nuovo Stadio di Milano. La delibera di pubblico interesse emanata dal Comune di Milano nel mese di novembre '21 prevede, oltre alla

costruzione del nuovo stadio, la riconfigurazione dell'area dove attualmente sorge il Meazza, attraverso la creazione nella zona di San Siro di un distretto per lo sport e il tempo libero, con un nuovo parco pubblico di circa 50.000 metri quadri di verde filtrante e una riduzione delle volumetrie accessorie, fino al limite previsto dal Piano di Governo del Territorio. L'area dove sorgeranno il nuovo stadio e il distretto sarà interamente pedonale, con circa 110.000 mq a verde, pari al 40% dell'area. I parcheggi, che rappresentano attualmente il 27% della superficie, saranno totalmente interrati con assenza di posti auto in superficie. Molte delle attività ludico-sportive, localizzate all'aperto o all'interno di spazi riqualificati, saranno gratuite o convenzionate con il Comune. L'obiettivo è la presentazione del progetto definitivo nella seconda parte del 2022, con avvio del cantiere nel 2023.

- **Milano Lampugnano:** si attende il bando per il PalaSharp. L'avvio dei lavori è programmato per il 2023; a opere ultimate, per le Olimpiadi 2026, vedrà la luce un nuovo palazzetto da circa 8.000 posti in città.
- **Milano Portello:** ultimazione del progetto Pharo (Park Associati); riqualificazione dell'ex chiesa del Cristo Re al Portello, che diventerà parte del nuovo Hotel NH Collection Milano.
- **Milano Fiera:** Quartiere di CityLife - nel 2022 sarà consegnato l'ultimo lotto delle residenze (note come Libeskind basse). Sul lato di Largo Domodossola proseguiranno i lavori per la realizzazione di CityWave, ovvero il Portico di BIG. Sarà resa fruibile anche l'ultima porzione del Parco di CityLife.
- **Milano Cordusio:** nel corso del 2022 saranno terminati i lavori che hanno interessato i palazzi storici, The Medelan e Palazzo Venezia di Generali. Per il primo – nuovo nome di Palazzo Broggi, storica sede del Credito Italiano, all'angolo tra via Broletto e via Tommaso Grossi – dalla stampa emerge che circa il 30% degli spazi sui 17.000 destinati a uffici e 13.000 mq destinati a retail è già locato. Si vocifera il nome dello chef Niederkofler per il ristorante panoramico e nel 2022 uno dei tenant per i propri uffici sarà Chanel, 1.000 mq con affaccio sulla piazza. Per gli uffici si starebbe trattando con studi legali internazionali e banche, mentre per gli spazi commerciali sarebbero nel mirino brand high street. Nel Palazzo Venezia di Generali si insedierà una nuova struttura alberghiera: il Gran Meliá, una sorta di conciergerie a cinque stelle di 9.000 mq da inaugurare nel 2023. Il retro di via Mercanti 21, circa 2.000 mq, sarà destinato al retail.
- **Milano Est:** a Lambrate si prevede il completamento del complesso residenziale di East Garden; a Città Studi sarà completato il progetto Armonia 19 di via Botticelli e piazza Occhialini.
- **Milano Barona:** in zona M2 Romolo si prevede la conclusione della costruzione di Arca, in via Rimini per la nuova sede del Gruppo Cap Holding; poco lontano troviamo la riqualificazione dello stabile San Vigilio Uno - noto come Palazzo Savoia Assicurazioni e Riassicurazioni, progettato da Gio Ponti nel 1971. La consegna è prevista nei primi mesi del 2022. Sempre nel distretto della Barona, nei pressi della Stazione M2 Famagosta, via Palatucci inizierà ad elevarsi il progetto The Skydrop, di proprietà di Real Estate Center, società del gruppo Carfin92; si tratta di una nuova torre di 20 piani fuori terra e due interrati, 38.800 metri quadrati di superficie totale di progetto, 1.500 mq a piano, 250 posti auto coperti, 9 mila mq di aree verdi, 3.500 mq di giardini pensili. Un investimento da 25 milioni di euro solo per i lavori: l'immobile sarà destinato ad un uso direzionale e commerciale.
- **Milano Porta Romana** – nel 2022 è previsto l'avvio del cantiere per la torre Faro di A2A (progetto di Citterio Viel) di piazza Trento e in via Ripamonti dove si vedrà la conclusione delle bonifiche sull'area che ospiterà il Villaggio Olimpico, all'interno dell'ex Scalo di Porta Romana, in vista delle Olimpiadi Invernali del 2026.
- **Milano Rogoredo - Santa Giulia** – Conclusione e consegna degli edifici di Spark 1 e 2 in costruzione davanti alla Stazione Ferroviaria e ai Palazzi Sky. A settembre 2021 Risanamento e la società tedesca Cts Eventim (leader internazionale dell'entertainment) hanno presentato il progetto per la realizzazione della nuova Msg Arena. Un investimento da 180 milioni ed ospiterà 16mila persone insieme a ristoranti, negozi e 10mila mq di "piazza" esterna per eventi all'aperto. I lavori inizieranno nell'autunno del 2022. Chiusura cantieri prevista nel 2025.

Il mercato immobiliare residenziale della città di Milano



Nel 2021 il mercato immobiliare residenziale di Milano ha rilevato performance positive con una stima del numero di compravendite che potrebbero raggiungere i livelli pre-COVID-19, e quotazioni con trend positivi, soprattutto per prodotti di nuova costruzione. Sono numerose le operazioni immobiliari in sviluppo e in progetto per diversi target di domanda che stanno risvegliando l'interesse degli investitori per il segmento residenziale, sia per soddisfare una domanda di sostituzione che per investimento.

Considerando come ambito di riferimento la «Milano allargata», ovvero il territorio composto dalla città capoluogo e gli interventi di rilievo ubicati in altri Comuni a ridosso del confine amministrativo di Milano, si evince che la destinazione residenziale incide sul totale della superficie lorda complessiva (Slp) dei progetti considerati per circa il 40%. Tale percentuale sale al 45% se ci si riferisce al territorio del solo capoluogo.

Si stima che nell'orizzonte temporale 2022-2030 saranno immessi sul mercato circa 3.000.000 mq di residenze, pari a circa 33mila nuove unità residenziali (considerando un taglio dimensionale medio di 90 mq). Il giusto equilibrio tra la qualità delle iniziative e le esigenze della domanda sarà un driver fondamentale per regolare la velocità di assorbimento del prodotto sul mercato.

Dal punto di vista localizzativo gli sviluppi interesseranno tutti i quadranti della città e del suo hinterland.

Tra le iniziative di rilievo si citano:

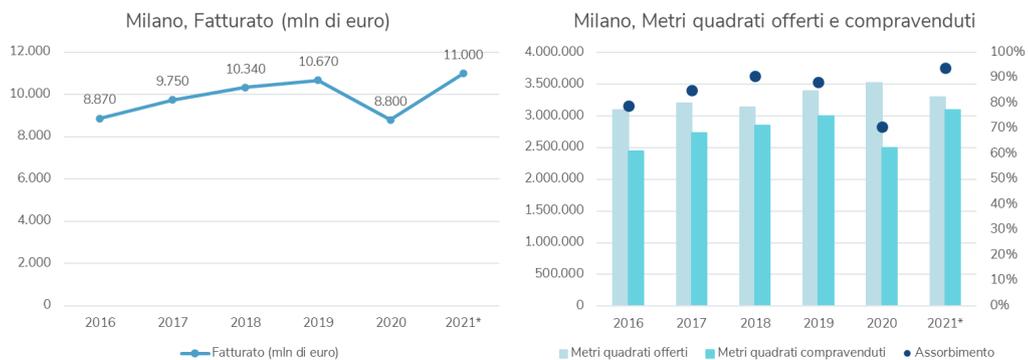
- la rigenerazione degli ex scali ferroviari (Farini, San Cristoforo, Porta Romana, Greco-Breda, Lambrate, Rogoredo e Porta Genova), aree che si estendono per circa 1 milione di metri quadri di città e che saranno protagoniste di un importante progetto di "ricucitura" del tessuto urbano
- il progetto Mobility, Learning, Community, Lab (MoLeCoLa) che interesserà la riqualificazione e trasformazione dell'area ferroviaria in prossimità della stazione di Milano Nord Bovisa
- sempre in zona Bovisa, si assisterà alla riqualificazione dell'area denominata "Bovisa Goccia", dove è prevista la creazione di un grande sistema di verde sul 65% dell'area, un polo scientifico tecnologico di eccellenza e spazi vivibili riconnessi ai quartieri limitrofi, creando così un nuovo sistema urbano
- il progetto Loreto Open Community (LOC), vincitore del secondo bando internazionale Reinventing cities di Milano che punta a trasformare piazzale Loreto in un'area di mobilità strategica
- il progetto Milano Innovation District (MIND), con sei cantieri attivi continua a svilupparsi nell'Area EXPO dove troveranno posto lo HumanTechnoPole, IRCSS Galeazzi, Campus UniMI e la Fondazione Triulza
- nell'area Ex Falk di Sesto San Giovanni (MI) è stato avviato il cantiere relativo al primo lotto denominato "Unione 0", parte del più ampio progetto di rigenerazione urbana "MilanoSesto"; all'interno troverà posto la Città della

- Salute e della Ricerca che prevede la riconversione di alcuni edifici storici di archeologia ex industrial (inaugurazione prevista nel 2025) e il nuovo headquarter di Banca Intesa;
- A Santa Giulia, infine, continuano gli interventi a completamento del quartiere con la realizzazione degli edifici per uffici Spark One e Two e nell'arco di un anno saranno avviati i lavori relativi alla realizzazione del Comparto Nord, oltre alla realizzazione dell'Arena Pala Italia.

Fatturato e take-up

Le stime condotte, considerando i dati diffusi da primari istituti di ricerca al fine di determinare le performance a consuntivo per l'anno 2021, rivelano risultati positivi che potrebbero portare i principali indicatori del mercato ai livelli pre-pandemia. Nel 2020, ultimo dato disponibile e consolidato, il fatturato ha registrato un decremento (-17,5%) passando da 10.670 milioni di euro del 2019 a 8.800 milioni. Per quanto riguarda domanda e offerta, nel 2020 si è registrato una decrescita della prima (-16,7%) e un leggero aumento per la seconda (3,8%) portando il take-up al 71%, valore inferiore alla media dei cinque anni.

Analizzando i tempi di assorbimento di alcune operazioni immobiliari di rilievo si osserva che in zone particolarmente dinamiche, esso raggiunge valori medi pari a n. 4 unità/settimana. In alcune situazioni dove la domanda è particolarmente sostenuta, ci si può attestare anche ad un numero superiore (n. 5-6 unità/settimana), tuttavia sono casi sporadici che non rappresentano la totalità del mercato. Dall'analisi delle ultime tendenze in corso si rileva che complessi residenziali nell'intorno delle 70 unità possono registrare "sold out" in 4 mesi, confermando la tendenza alla vendita di 4 unità alla settimana. Inoltre, si segnala che si stanno sviluppando modalità di vendita esclusivamente on line che stanno riscuotendo successo; attraverso piattaforme strutturate ad hoc per questa finalità è possibile configurare gli spazi dell'unità abitativa, decidere le finiture sino ad ipotizzarne l'arredamento.



Kroll Real Estate Advisory Group su dati Scenari Immobiliari e Agenzia delle Entrate

Compravendite

Nel periodo gennaio-settembre 2021, ultimi dati disponibili, il Numero di Transazioni Normalizzate (NTN) nel residenziale registrate nel comune di Milano è stato pari a 19.400 unità con una variazione del +28% rispetto allo stesso periodo del 2020, mentre rispetto ai primi tre trimestri del 2019, anno pre-pandemia, si rileva una variazione del +2%. Si stima per il 2021 un consuntivo delle transazioni superiore a 27.000 unità. Nel 2020, ultimo dato disponibile, il taglio dimensionale dello spazio abitativo più richiesto è stato tra 50 e 85mq. L'Intensità del Mercato Immobiliare (IMI) a livello comunale si è inoltre attestata a 2,7%, valore superiore rispetto a quello della provincia, indice di una maggiore dinamicità del mercato nel capoluogo.



*stima
NTN = Numero di Transazioni Normalizzate: rappresenta il numero di transazioni, normalizzate rispetto alla quota di proprietà compravenduta, avvenute in un determinato periodo di tempo.
IMI = Intensità del Mercato Immobiliare, ovvero quota percentuale dello stock di unità immobiliari oggetto di compravendita. Consente di percepire quale sia stata la "movimentazione" degli immobili compravenduti rispetto allo stock immobiliare presente in un determinato territorio.

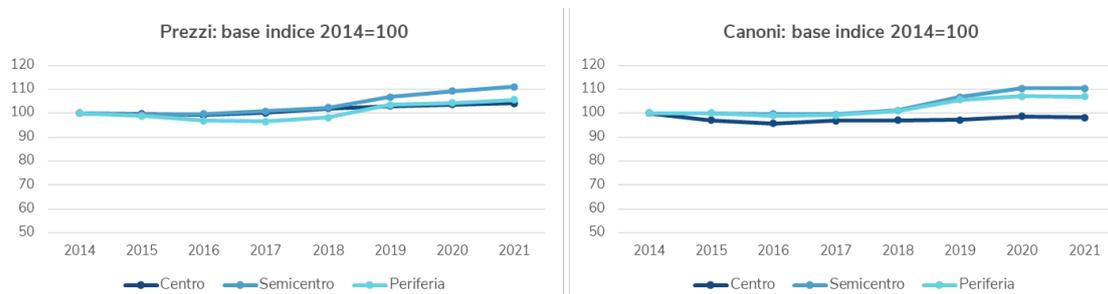
Kroll Real Estate Advisory Group su dati Agenzia delle Entrate (OMI)

Quotazioni e rendimenti

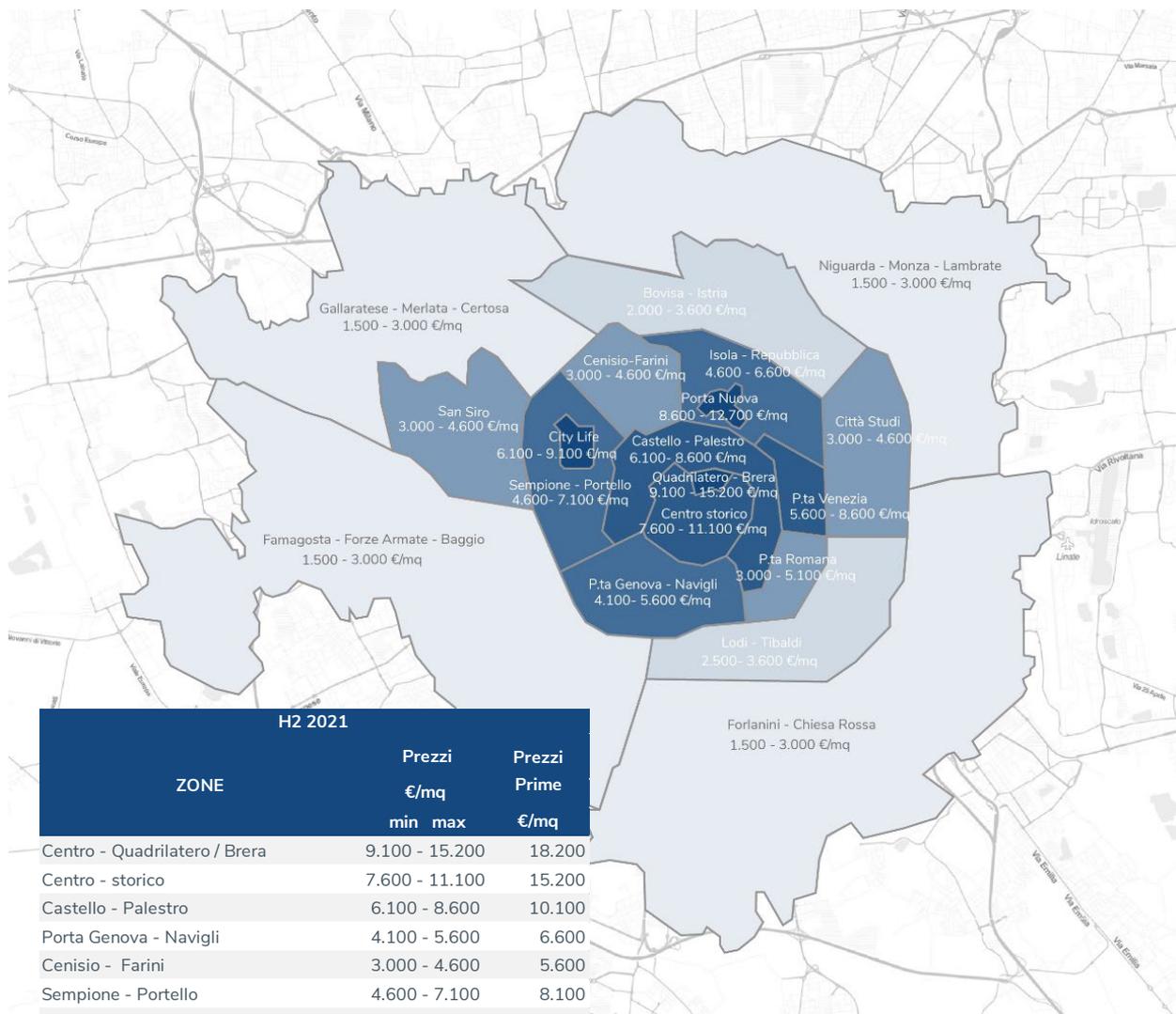
Nel 2021 si sono confermati i segnali di ripresa del mercato residenziale di Milano, che hanno registrato variazioni per lo più positive in tutte le macroaree della città. Il trend positivo del centro è dettato dalla buona tenuta del segmento lusso, che negli ultimi anni è caratterizzato da una domanda che non conosce crisi.

In particolare, è interessante rilevare l'andamento delle zone del semicentro; l'avvio di numerose iniziative immobiliari di rigenerazione urbana o di interventi che prevedono la totale riqualificazione di immobili esistenti, contribuendo all'immissione di nuovo prodotto sul mercato e generando nuove zone attrattive dove si evince un incremento significativo di prezzi e canoni.

Sulla falsa riga di quanto avviene nelle zone semicentrali, anche la periferia registra buone performance delle quotazioni, intercettando la domanda abitativa orientata a soluzioni con taglio dimensionale più ampio e spazi esterni accessori.



Kroll Real Estate Advisory Group su dati Agenzia delle Entrate (OMI)



H2 2021			
ZONE	Prezzi		Prezzi Prime
	€/mq		
	min	max	€/mq
Centro - Quadrilatero / Brera	9.100	15.200	18.200
Centro - storico	7.600	11.100	15.200
Castello - Palestro	6.100	8.600	10.100
Porta Genova - Navigli	4.100	5.600	6.600
Cenisio - Farini	3.000	4.600	5.600
Sempione - Portello	4.600	7.100	8.100
Isola - Repubblica	4.600	6.600	8.100
Pt. Venezia	5.600	8.600	10.200
Pt. Romana	3.000	5.100	6.100
Città Studi	3.000	4.600	5.100
Tibaldi - Lodi	2.500	3.600	4.100
San Siro	3.000	4.600	5.100
Bovisa - Istria	2.000	3.600	4.100
Gallaratese - Merlata - Certosa	1.500	3.000	3.500
Niguarda - Monza - Lambrate	1.500	3.000	3.500
Forlanini - Chiesa Rossa	1.500	3.000	3.500
Famagosta - Forze armate - Baggio	1.500	3.000	3.500
Porta Nuova	8.600	12.700	15.200
City Liife	6.100	9.100	10.600

Kroll Real Estate Advisory Group

Principali transazioni – 2021

Data	Portafoglio	Nome immobile	Prov	Città	Valore (Mln di €)	Compratore	Venditore
dic-21		Sette Aree di sviluppo *	MI	Milano	40,5**	AbitareIn	n.d.
nov-21		Nuove abitazioni in Piazza Tirana	MI	Milano	2,2	Borio Mangiarotti	FS Sistemi Urbani
lug-21		Adriano Marelli Ambito A	MI	Milano	n.d.	Savills Investment Management	n.d.
giu-21		tre nuovi immobili residenziali	MI	Milano	n.d.	n.d.	n.d.
mag-21		future MoLeCoLa	MI	Novate Milanese	60,0	Hines RE Fund	City of Milan, Ferrovie Nord Milano
mag-21		La Maggiolina	MI	Milano	81,0	Generali RE Fund SICAF	UniCredit
apr-21		fmr Giovanni Crespi Factory	MI	Legnano	n.d.	Officine Mak	n.d.
apr-21		fmr Fonderia Cerrese	MI	Cerro Maggiore	n.d.	Officine Mak	n.d.
mar-21		Naviglio Grande	MI	Milano	n.d.	Artisa Group	n.d.
feb-21		due immobili residenziale	MI	Milano	n.d.	Kervis SGR	n.d.
feb-21		SeiMilano Lot 2	MI	Milano	n.d.	Invesco Real Estate, NAEV	Varde Partners, Borio Mangiarotti
dic-20		Via Recanati Bicocca	MI	Milano	4,1	Borgosesia Gestionio SPA	
lug-20		Ex scalo ferroviario di Greco-Breda	MI	Milano	4,8	REDO SGR S.p.A	Gruppo FS Italiane

* pending

** il valore è derivato dalla superficie commerciale di sviluppo (circa 74.000mq) e dal prezzo di carico (circa 550 euro/mq)

Kroll Real Estate Advisory Group su dati RCA e testate giornalistiche del settore

Il mercato immobiliare terziario della città di Milano

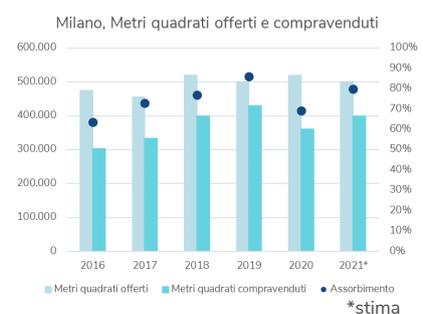


Nel 2021 Milano ha raccolto circa il 55% degli investimenti corporate a destinazione direzionale totalizzati a livello nazionale. Nello stesso periodo del 2020, il capoluogo lombardo aveva attratto l'80% degli investimenti e nel 2019 più del 70% del volume transato per la destinazione d'uso uffici. I player domestici e internazionali risultano equamente attivi sul mercato; gli investitori stranieri sono di origine prevalentemente europea (Francia, Regno Unito e Germania). Milano si conferma la città più attrattiva e continua ad essere interessata da interventi volti alla realizzazione di headquarter per le società leader nei settori assicurativi, bancari e per i brand dell'informatica e tecnologia avanzata. Gli operatori mostrano interesse sia per gli immobili di nuova costruzione o interessati da riqualificazioni importanti, ubicati in posizioni centrali, sia per centri direzionali situati nel primo hinterland di Milano coinvolti in un processo virtuoso di rinnovamento urbano, soprattutto per quanto riguarda la riorganizzazione degli spazi e la sostenibilità energetica. Inoltre, si assiste ad una particolare attenzione alla vivibilità degli spazi. I progetti presentati vedono la predisposizione di spazi accessori, quali terrazze e rooftop fruibili nei momenti di pausa, in conformità con le nuove esigenze scaturite dall'emergenza sanitaria.

Fatturato e take-up

Le stime condotte dai primari istituti di ricerca al fine di determinare le performance a consuntivo per l'anno 2021 rivelano risultati positivi che potrebbero portare i principali indicatori del mercato prossimi ai livelli pre-pandemia.

Nel 2020, ultimo dato consolidato su base annua, il fatturato ha registrato un

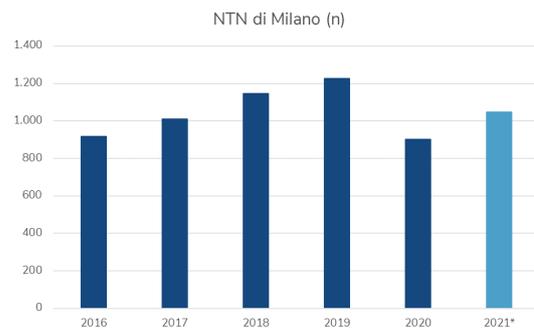


Kroll Real Estate Advisory Group su dati Scenari Immobiliari e Agenzia delle Entrate

decremento (-21%), passando da 2.080 milioni di euro del 2019 a circa 1.650 milioni. La domanda e l'offerta hanno registrato rispettivamente un decremento di -16,3% e un incremento del +4% portando il take-up al 69%, valore inferiore alla media dei cinque anni.

Compravendite

Nel periodo gennaio-settembre 2021, ultimi dati disponibili, il Numero di Transazioni Normalizzate (NTN) di immobili ad uso terziario/direzionale registrate nel comune di Milano è stato pari a più di 880 unità con una variazione del +59% rispetto allo stesso periodo del 2020, mentre rispetto ai primi tre trimestri del 2019, anno pre-pandemia, si rileva una variazione del +9%. Si stima per il 2021 un consuntivo delle transazioni superiore a 1.000 unità. Nel 2020, ultimo dato disponibile, l'Intensità del Mercato Immobiliare (IMI) si attesta a 2,3%, valore superiore rispetto a quello della provincia, indice di una maggiore dinamicità del mercato del capoluogo.



*stima

NTN = Numero di Transazioni Normalizzate: rappresenta il numero di transazioni, normalizzate rispetto alla quota di proprietà compravenduta, avvenute in un determinato periodo di tempo.

IMI = Intensità del Mercato Immobiliare, ovvero quota percentuale dello stock di unità immobiliari oggetto di compravendita. Consente di percepire quale sia stata la "movimentazione" degli immobili compravenduti rispetto allo stock immobiliare presente in un determinato territorio.

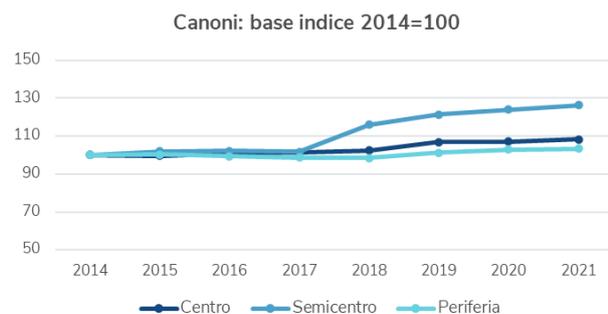
Kroll Real Estate Advisory Group su dati Agenzia delle Entrate (OMI)

Quotazioni e rendimenti

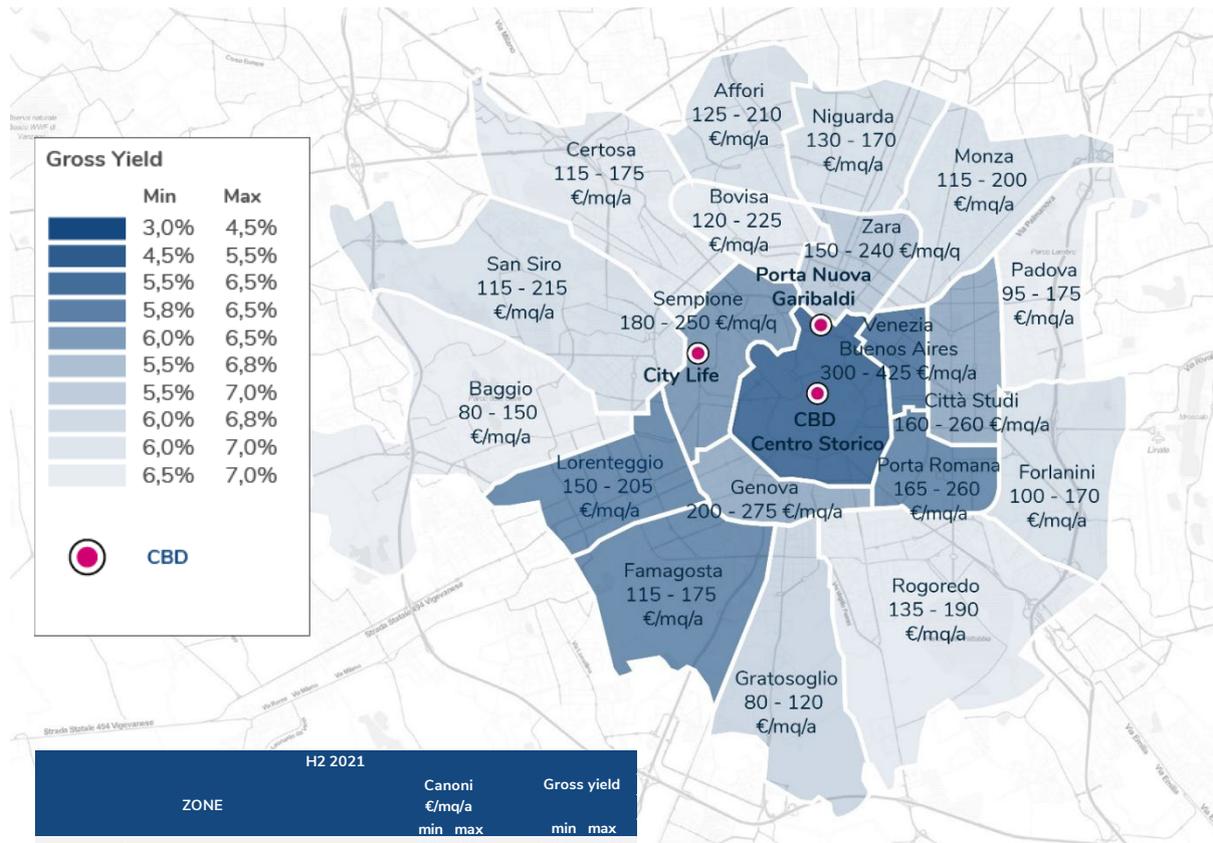
Il trend dei canoni dal 2014 ad oggi evidenzia la crescita soprattutto delle zone semicentrali, fenomeno riconducibile all'immissione sul mercato di prodotti prime localizzati nei nuovi Business Districts della città, come ad esempio Porta Nuova o City Life. Il centro conferma il suo appeal con canoni che si confermano stabili, o in lieve crescita per location prime, come ad esempio i palazzi storici che si affacciano su Piazza Cordusio, in piena fase di restyling.

La periferia mostra un trend pressoché lineare, la tenuta è data anche da interventi di riqualificazione di centri direzionali posizionati nel primo hinterland di Milano. La situazione pandemica ha favorito la tendenza a trovare spazi operativi fuori dal centro, mantenendo invece, ove necessario, spazi di rappresentanza in location prime.

In generale, i canoni possono subire variazioni significative al rialzo soprattutto in caso di immobili di nuova costruzione o valorizzati secondo i più alti livelli prestazionali, rispondenti alle attuali esigenze dei conduttori e degli investitori. Nello specifico gli immobili di nuova generazione offrono canoni di locazione più elevati e si osserva una contrazione dei rendimenti lordi livelli nell'ordine di 50-100 bps rispetto a quelli ubicati nelle medesime zone ma di qualità standard o inferiore.



Kroll Real Estate Advisory Group su dati Agenzia delle Entrate (OMI)



		H2 2021		Gross yield	
ZONE		Canoni €/mq/a		min	max
		min	max		
A prime	Centro prime	500	600	3,0%	3,3%
A	Centro	400	500	3,5%	4,5%
B	Venezia/Buenos Aires	300	425	4,5%	5,5%
C	Porta Romana	165	260	5,5%	6,5%
D	Città Studi	160	260	6,0%	6,5%
E	Genova	200	275	6,0%	6,5%
F	Sempione	180	250	5,8%	6,5%
G	Zara	150	240	5,5%	6,8%
H	Bovisa	120	225	6,0%	7,0%
I	Padova	95	175	6,5%	7,0%
J	Forlanini	100	170	6,0%	6,8%
K	Rogoredo	135	190	6,0%	7,0%
L	Gratosoglio	80	120	5,5%	7,0%
M	Famagosta	115	175	5,5%	6,5%
N	Lorenteggio	150	205	5,5%	6,5%
O	Baggio	80	150	6,5%	7,0%
P	San Siro	115	215	6,0%	6,8%
Q	Certosa	115	175	6,0%	7,0%
R	Affori	125	210	6,0%	6,8%
S	Niguarda	130	170	6,0%	6,8%
T	Monza	115	200	6,0%	6,8%
CBD prime	Pta Nuova Garibaldi/City life_prime	400	550	3,0%	3,7%
CBD	Pta Nuova Garibaldi/City life	310	385	3,7%	4,5%

Nota: i canoni di locazione e i rendimenti lordi indicati nella tabella sono da considerarsi medi rispetto alla zona di riferimento. I canoni prime sono riferiti a edifici certificati Leed, Breeam, Well, con rating elevato, occupati da tenant di primario standig.

Kroll Real Estate Advisory Group

Principali transazioni – 2021

Data	Portafoglio	Nome immobile	Città	Indirizzo	Valore (Mln di €)	Compratore	Venditore
dic-21		Casa Milan	Milano	Via Aldo Rossi 8	n.d.	Fabrica Immobiliare Sgr	AC Milan
nov-21		Corso Di Porto Nuova	Milano	Corso Di Porto Nuova	n.d.	Allianz RE Germany	Blackstone
ott-21		Immobile in via Beruto	Milano	Via Cesare Beruto 18	n.d.	n.d.	Castello Sgr
ott-21		Credito Valtellinese Brera	Milano	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
ott-21		Immobile in via d'aviano	Milano	Via Marco D'aviano 2	n.d.	n.d.	Immobiliare Matisse Srl
ott-21		Twentyfourseven HQ	Milano	Corso Monforte 19	n.d.	n.d.	Kryalos, Blackstone
ott-21		Turati Tower	Milano	Via Filippo Turati 32	n.d.	n.d.	Society for Fine Arts and Permanent Exhibition
set-21		Kering HQ	Milano	Via Mecenate 91	n.d.	n.d.	Bel Real Estate
set-21		The 16	Milano	Via Broletto 16	n.d.	n.d.	Invesco UK
ago-21		Philips	Milano	Viale Sarca 235	n.d.	n.d.	Coima SGR
ago-21		Nexi hq	Milano	Corso Sempione 55-57	n.d.	n.d.	Banca d'Italia
ago-21		Piazza San Pietro in Gessate 2/1	Milano	Piazza San Pietro in Gessate 2/1	n.d.	n.d.	Beni Stabili SpA
lug-21		Via Kuliscioff 32	Milano	Via Kuliscioff 32	n.d.	n.d.	AXA REIM
lug-21		Via Sile 18	Milano	Via Sile 18	n.d.	n.d.	DeA Capital Real Estate
lug-21		Ripa Di Porta Ticinese	Milano	Ripa Di Porta Ticinese 77	n.d.	Politecnico di Milano	n.d.
lug-21		Richemont Italy HQ	Milano	26 Via Benigno Crespi	n.d.	BNP Paribas REIM	Hines
lug-21		Via Mose Bianchi	Milano	Via Mose Bianchi 6	n.d.	Tikehau Capital	LFPI
lug-21		Golden Goose	Milano	Via Privata Ercole Marelli 10	n.d.	BNP Paribas REIM	RealStep Srl
giu-21		Blue Building	Milano	Via Privata Galeno 36	n.d.	SCPI Eurion	DWS Group
mag-21		Largo Claudio Treves	Milano	Largo Claudio Treves	n.d.	n.d.	n.d.
mag-21		Corso Di Porta Vigentina 9	Milano	Corso Di Porta Vigentina 9	n.d.	compagnia di assicurazioni italiana appartenente a un gruppo francese	Barings
mag-21		Immobile ad uso Uffici	Milano	Via Condino	n.d.	Snam	Covivio
apr-21	BNP Paribas IT Office Portfolio 2021	Immobile ad uso Uffici	Milano	Via Girardo Patecchio, 2	5 n.d.	n.d.	BNP Paribas REIM
apr-21	BNP Paribas IT Office Portfolio 2021	Immobile ad uso Uffici	Milano	Via Ramusio 1	5 n.d.	n.d.	BNP Paribas REIM
apr-21		CDV	Milano	Via Valtorta 48	n.d.	n.d.	n.d.
mar-21		Dquared2	Milano	Via Ceresio 7	n.d.	Deka Immobilien	Dquared2
feb-21	Covivio IT Milan Office Portfolio 2020	Casa Milan	Milano	Via Aldo Rossi 8	42	AC Milan	Vittoria Assicurazioni
feb-21		Spazio Krizia	Milano	Via Daniele Manin 21	20	Manuel Faleschini	Carolina Rosi
gen-21	Covivio IT Milan Office Portfolio 2020	Porta Naviglio Grande	Milano	Viale Giulio Richard 24	n.d.	Abitare In	n.d.
gen-21		CityLife Office	Milano	Via Vittoria Colonna	19	Cassa Notariato, Blue Sgr	Covivio
gen-21		Via Sile 8	Milano	Via Sile, 8	n.d.	Comune di Milano	Ecomisile S.r.l.

Kroll Real Estate Advisory Group su dati RCA e principali testate giornalistiche del settore

Roma, la città che cambia



Roma si qualifica come città in grande fermento per una serie di iniziative/progetti che la riguarderanno nel prossimo quinquennio.

Tra i principali eventi si segnala il **Giubileo 2025** e **Giubileo straordinario per l'anniversario della Redenzione 2033/34**.

Il premier Draghi ha nominato il sindaco Roberto Gualtieri a capo della struttura commissariale che si occuperà del grande evento religioso. Si è deciso di creare una società pubblica che funzionerà come stazione appaltante per le opere da cantierizzare in vista dell'evento e un organismo di controllo che coinvolgerà Governo, Comune, Regione e Santa Sede. Nonostante si tratti di eventi molto significativi che lasceranno ricadute anche negli anni successivi, al momento non sono stati ancora programmati un piano di intervento e delle risorse dedicate.

Le celebrazioni per l'Anno Santo rientrano nell'asse temporale di attuazione del PNRR, e potrebbero altresì supportare un'altra occasione di rilancio: l'**Expo 2030**. La capitale è in corsa con Russia, Ucraina, Corea e Arabia Saudita per ospitare l'Esposizione universale con il tema «Persone e territori: rigenerazione urbana, inclusione e innovazione». Il Sindaco in carica ha dichiarato cinque i punti di forza a sostegno della candidatura: l'identità cosmopolita di Roma; il patrimonio verde e agricolo tra i più grandi d'Europa; la concentrazione di università, accademie straniere e centri di ricerca; il Dna inclusivo; la possibilità di creare una forte connessione con l'evento giubilare.

Oltre agli eventi di grande portata, come quelli sopra citati, ci sono inoltre quelli di natura sportiva, con cadenza annuale, che garantiscono alla città un indotto importante. Si segnala che Roma si è aggiudicata gli **Europei di nuoto del 2022**; le gare si disputeranno in parte nell'impianto del Foro Italico e in parte ad Ostia (gare di fondo).

Nel 2023 si svolgerà inoltre, nel territorio della Città Metropolitana di Roma, la **Ryder Cup**, presso il Marco Simone Golf & Country Club, situato nella frazione di Setteville Nord del Comune di Guidonia Montecelio, e sarà la più importante manifestazione internazionale di golf che assicurerà positive ripercussioni economiche sul territorio di rilievo.

PNRR – Le opportunità per Roma

Roma è interessata in particolare da due Missioni del PNRR:

- *Missione 1: digitalizzazione, innovazione, competitività, cultura*, con due interventi principali: uno relativo al turismo, con la valorizzazione dell'attrattività di Roma attraverso la riqualificazione di percorsi turistici minori e uno relativo allo sviluppo dell'industria cinematografica, con il Progetto Cinecittà, che prevede il rilancio di un polo europeo strategico
- *Missione 3: infrastrutture per una mobilità sostenibile* che prevede un rafforzamento dei collegamenti infrastrutturali diagonali con il potenziamento delle tratte Roma-Pescara, Roma-Ancona e Roma-Perugia, oltre alla chiusura dell'anello di Roma.

Roma e la Città Metropolitana hanno ottenuto dal PNRR progetti come Caput Mundi e quelli sulla mobilità sostenibile, oltre ad altri potenzialmente finanziabili che riguardano la rigenerazione urbana (es. rigenerazione del patrimonio scolastico e del patrimonio residenziale pubblico).

Il **progetto Caput Mundi** ha come obiettivo di sviluppare un modello di turismo sostenibile e creare un itinerario turistico per Roma e per i percorsi nazionali meno noti. Il progetto include anche la formazione e la creazione di nuovi posti di lavoro. Inoltre, verrà sviluppata una app dedicata contenente le informazioni turistiche, culturali e logistiche utili ai visitatori.

Il progetto dovrà aumentare il numero di siti turistici accessibili, creare alternative turistiche e culturali valide e competitive rispetto alle affollate aree centrali. Per fare ciò si prevede di incrementare l'utilizzo delle tecnologie digitali, valorizzando anche le aree verdi e il turismo sostenibile. L'investimento prevede sei linee di intervento:

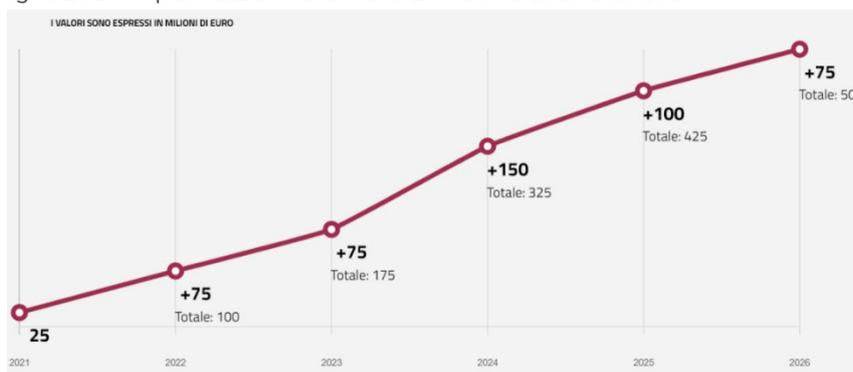
- "Patrimonio Culturale Romano per EU-Next Generation", che riguarda la rigenerazione e il restauro del patrimonio culturale e urbano e dei complessi di alto valore storico-architettonico della città di Roma
- "Percorsi giubilari" (dalla Roma pagana a quella cristiana), finalizzati alla valorizzazione, messa in sicurezza, consolidamento antisismico, restauro di luoghi ed edifici di interesse storico e percorsi archeologici
- "#LaCittàCondivisa", che riguarda la riqualificazione di siti in aree periferiche
- "#Mitingodiverde", che copre interventi su parchi, giardini storici, ville e fontane
- "#Roma 4.0", che prevede la digitalizzazione dei servizi culturali e lo sviluppo di app per i turisti
- "#Amanotesa", finalizzata ad aumentare l'offerta di offerta culturale alle periferie per l'integrazione sociale.

L'elenco dei beneficiari ed enti attuatori comprenderà: Roma Capitale; Soprintendenza Archeologica per i Beni Culturali, Ambientali e Paesaggistici di Roma (MIC); Parco Archeologico del Colosseo; Parco Archeologico dell'Appia Antica; Diocesi di Roma; Ministero del Turismo; Regione Lazio.

Ammontare dell'investimento pari a 500milioni.

L'attuazione del progetto è articolata nelle seguenti tappe:

- Entro giugno 2022: firma dell'accordo per ciascuno dei 6 progetti tra Ministero del Turismo (MIT) e Enti Attuatori
- Entro dicembre 2024: avanzamento della riqualificazione, con l'obiettivo di raggiungere almeno il 50% della riqualificazione dei siti culturali e turistici individuati
- Entro Giugno 2026: riqualificazione di almeno 200 siti culturali e turistici.



Fonte: italiadomani.gov.it

Per quanto riguarda la **mobilità sostenibile** oltre ai 220 milioni già stanziati dal Piano e finalizzati all'intervento su tram (Termini-Vaticano-Aurelio) e tranvia di via Palmiro Togliatti, il Ministero delle Infrastrutture e della Mobilità Sostenibili (Mims) e Rete Ferroviaria Italiana (RFI) hanno sottoscritto l'Aggiornamento 2020-2021 del Contratto di Programma 2017-2021, per la parte Investimenti che prevede l'assegnazione di ulteriori risorse. Le risorse stanziati dal PNRR prevedono oltre 3,5 miliardi di euro per l'ammodernamento tecnologico e 2,6 miliardi per la valorizzazione delle reti regionali e il rilancio del trasporto pubblico locale. A questa tranche vanno aggiunti poi 186 milioni di euro per il programma di ripristino e riapertura delle linee turistiche. 1,9 miliardi sono destinati al potenziamento e sviluppo infrastrutturale delle aree metropolitane. Il progetto fondamentale sarà il completamento dell'anello ferroviario di Roma nord, tra la linea FL3 Roma-Viterbo, la linea Tirrenica e l'innesto sulla linea "merci" (direzione Chiusi e direzione Tiburtina).

In particolare potranno essere realizzati: la riattivazione e il raddoppio della tratta Valle Aurelia-Vigna Clara; il nuovo tracciato tra la fermata Vigna Clara e la stazione Val d'Ala, comprensiva della nuova stazione Tor di Quinto che renderebbe possibile l'interscambio con la linea Roma - Viterbo gestita da Atac e della diramazione per Roma Smistamento (Bivio Tor di Quinto); la nuova tratta a doppio binario Vigna Clara-Tor di Quinto, miglioramenti al Piano regolatore di Roma Tiburtina e l'interconnessione con la linea Roma - Grosseto (Bivio Pineto).

Per quanto riguarda il **patrimonio residenziale pubblico** il PNRR destina 150 milioni alla riqualificazione dell'edilizia popolare a Roma. Ater Roma ha presentato alla Regione sei progetti per un totale di 60 milioni: due, a Corviale e Pineto, prevedono interventi destinati a case popolari. Roma Capitale per far fronte alle lunghe liste di attesa (12 mila le famiglie in lista d'attesa) ha presentato due progetti nella zona del Collatino (edifici Erp in via Sebastiano Satta e piazza Balsamo Crivelli per quasi 35 milioni di euro). Inoltre, a Ostia è stato individuato un blocco di appartamenti in via del Sommergibile per circa 15 milioni mentre in via dell'Archeologia (Torre Angela) si stimano lavori per 14 milioni. Per le opere di riqualificazione in via Pisino, a Villa Gordiani, si stimano 7,1 milioni, e 19,5 milioni per interventi in via delle Alzavole (Torre Maura).

"Roma, l'Eternità nel Futuro" (Roma. Becoming eternity).

Roma Capitale con il progetto denominato "Roma, l'Eternità nel Futuro" (Roma. Becoming eternity) introduce circa 100 progetti di rigenerazione urbana, raggruppati in 7 "distretti" principali, per consegnare una città più sostenibile e attrattiva, aperta e condivisa ai suoi abitanti, city user e turisti, nell'arco di un decennio.

I progetti sono stati presentati la prima settimana di settembre 2021 al MIPIM di Cannes, la fiera di riferimento in Europa per il mercato del real estate, che si tiene annualmente presso il Palais des Festivals di Cannes e che permette ai professionisti del settore immobiliare di confrontarsi sulle ultime tendenze del settore. Successivamente, con l'organizzazione di Zètema Progetto Cultura e la progettazione di Studio Visuale, è stata organizzata una mostra (settembre/ottobre 2021) nelle sale terrene di Palazzo dei Conservatori ai Musei Capitolini.

Attraverso lo strumento del PUMS - Piano Urbano della Mobilità Sostenibile, la città del futuro prende forma ridefinendo i perimetri dei quartieri con l'intento di soddisfare la domanda di mobilità che accomuna sia aree urbane che periferiche, salvaguardandone le peculiarità che caratterizzano i singoli territori, dalle bellezze naturali (come il litorale di Ostia), all'atmosfera cosmopolita dell'Esquilino, al patrimonio artistico e culturale del centro storico, alle architetture novecentesche dell'Eur, fino all'archeologia industriale del quadrante Ostiense. Le stazioni ferroviarie e le aree contigue diventano veri e propri hub attrattivi per le eccellenze della ricerca e crescita industriale.

La vision del futuro disegna una città globale in grado di interpretare i nuovi modi contemporanei dell'abitare e valorizzare i suoi quartieri, puntando al cambiamento e alla rigenerazione mediante la sinergia tra pubblico e soggetti privati. In particolare, il pubblico si impegna nella creazione di strumenti urbanistici corredati da una normativa di riferimento di facile comprensione mentre l'investitore privato promuove progetti in grado di riqualificare porzioni di città in disuso, palazzi storici abbandonati, nel rispetto della normativa ma introducendo

destinazioni d'uso appetibili per il mercato immobiliare. Risulta fondamentale sedersi ad un tavolo e concertare soluzioni il più possibile di buon senso.

Segue sintetica presentazione dei "7 distretti":

1. La città e il suo mare (Sea District), che da Ostia conduce alla monumentale realtà architettonica dell'Eur, lungo la direttrice di via Cristoforo Colombo
2. Il nostro sud (South Modern District), concentrata sul quartiere Ostiense e la sua archeologia industriale nata fra il XIX e il XX secolo
3. S.M.I.L.E – La ferrovia che unisce la città (Railway Circle Line), mettendo in risalto la centralità e l'attrattività dei nodi ferroviari
4. Il Polo Est (The East Pole), fulcro di una nuova polarità urbana da raggiungere attraverso la riorganizzazione organica e funzionale del quadrante Tiburtina/Pietralata;
5. Geo Areas, con Tante città in una, in cui vengono presentati i mille volti della Capitale attraverso le sue comunità, gli spazi di aggregazione culturali e sociali, i programmi di rigenerazione in tutta la città
6. La città olimpica (Olympic Vision District) che presenta l'idea di sviluppo del quartiere Flaminio, tra i più dinamici della città grazie al fermento culturale dei suoi spazi architettonici e artistici
7. Al Centro del futuro (Eternal District), con i progetti che proiettano il centro storico di Roma verso una nuova idea di nucleo urbano, nel rispetto dei vincoli storico-monumentali.

Si evidenzia in particolare l'importanza del distretto "Polo Est", una nuova polarità urbana che nasce dalla revisione complessiva dell'area che si estende a partire dalla stazione Tiburtina, ormai una delle stazioni dell'alta velocità più importanti d'Europa. Qui risiede il quartier generale di Bnp Paribas e sorgerà la nuova sede dell'Istituto italiano di statistica e strutture dell'Università La Sapienza. Nel "Polo Est" si vuole sperimentare una strategia urbanistica con obiettivi rivolti a: attrarre investimenti e innovazioni che promuovano lo sviluppo di processi condivisi con i cittadini attraverso processi di partecipazione, per una nuova qualità urbana e ambientale; trasformare il territorio con il contributo degli investitori privati ma garantendo il perseguimento dei principali obiettivi pubblici; sperimentare nuovi modelli di abitare, socializzare, muoversi, lavorare e vivere il tempo libero, nel segno della sostenibilità e dell'inclusione.

(L'Anello Verde: una nuova visione per il Sistema ambientale, la nuova Stazione di piazza Zama, l'Hotel RFI Stazione Tiburtina, la demolizione della tangenziale Est e il futuro piazzale Ovest della stazione Tiburtina, la Tramvia Tiburtina, il Programma di rigenerazione Polo Est, per la Roma 2030, la Nuova sede unica Istat, le Nuove residenze e servizi per gli studenti della Sapienza Università di Roma, il Polo Biotecnologie Sapienza Università di Roma, il Nuovo piano di assetto per il nodo strategico Stazione Tiburtina, la Sede BNL Paribas, la nuova stazione di autolinee, Stazione Tiburtina piazzale Est, il Boulevard dei servizi Piazzale Est Stazione Tiburtina, laboratori di ricerca Facoltà di Ingegneria Sapienza Università di Roma, il Programma urbanistico di recupero e rigenerazione quartiere Pietralata, l'Housing sociale a Pietralata -Programma F555. Fonte: www.comune.roma.it, radiocolonna.it)

Progetto di riqualificazione del Foro Italico.

Il governo ha stanziato 80 milioni di euro per il recupero e la valorizzazione del Foro Italico di Roma. I fondi sono stati messi a disposizione dal Ministero delle Politiche giovanili e dello Sport per i 150 anni di Roma Capitale. Le risorse economiche sono state affidate all'azienda pubblica Sport e Salute S.p.A. che si occupa dello sviluppo dello sport in Italia. Il progetto di riqualificazione del Parco del Foro Italico di Roma prevede anche la realizzazione di un Hub Community, ovvero uno spazio innovativo e digitale che sia in grado di aggregare contenuti e idee intorno allo sport. Viale dell'Obelisco, il complesso ex Civis edificio B, le ex foresterie Sud, lo stadio dei Marmi, l'ex palazzo delle terme, lo stadio del nuoto e l'ex accademia di educazione fisica verranno restaurati e rifunzionalizzati.

Fonte: romatoday.it, altri siti di informazione

Reinventing cities – Trasformazione Ex Scalo Ferroviario Roma Tuscolana

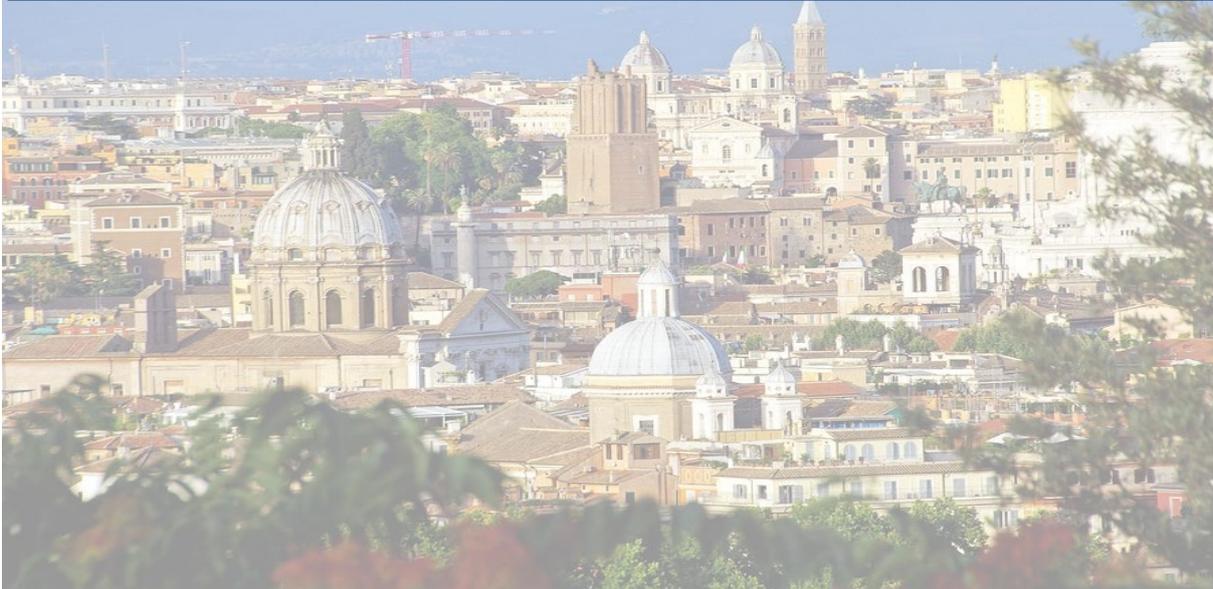
Il progetto Campo Urbano è il vincitore di Reinventing Cities e permetterà di riqualificare l'area ferroviaria della stazione Tuscolana. Il masterplan vincitore è del team interdisciplinare Fresia RE con lo studio d'architettura Arney Fender Katsalidis. FRESIA RE presenta il progetto come *“un regno urbano car-free inserito in un distretto residenziale e industriale consolidato. Istruzione, sviluppo professionale e cultura per sfruttare la rigenerazione urbana. Un vero sviluppo ad uso misto con residenze, uffici, spazi flessibili, un hotel per studenti, un centro energetico e negozi, che promuove la città dei 15 minuti e la mobilità integrata”*. L'area interessata dal progetto si estende per oltre 45.000 mq e mira al miglioramento della vivibilità del contesto territoriale e a ridurre significativamente il traffico automobilistico. La rete di mobilità sostenibile farà parte del teorico “Green Ring”, un insieme di spazi pubblici e cittadini che corre lungo l'asse ferroviario tra la stazione Trastevere e Tiburtina. Il concept progettuale punterà sulla flessibilità e la polifunzionalità degli spazi, prevedendo la costruzione di uno student hotel, di un energy center, di spazi di laboratorio e servizi commerciali. Sarà presente anche un intero quartiere certificato LEED, alimentato unicamente con energia rinnovabile prodotta all'interno del paesaggio verde.

I punti chiave sono:

- trasformazione di un ex-scalo ferroviario in un'area pedonale ad uso promiscuo secondo il modello “città in 15 minuti”
- promozione del trasporto ecologico con biciclette e per pedoni
- promuovere uno stile di vita sostenibile attraverso un uso consapevole di energia, acqua e gestione dei rifiuti
- ristrutturazione di edifici esistenti, costruzioni di nuove strutture modulari e in legno per ridurre l'impatto del carbonio almeno dell'85%, e nello stesso tempo garantire gli standard LEED
- sviluppo di un centro distrettuale dell'energia con l'obiettivo di funzionare al 100% con energia rinnovabile entro il 2025 e emissioni zero entro il 2050
- raggiungimento di un sistema ecologico per la gestione del 100% dei rifiuti, sfruttando biomassa, compostaggio e riciclaggio
- aumento dell'area verde del 90%, mentre il 40% del suolo totale spostato durante la costruzione sarà bonificato aumentando il potenziale per lo sviluppo della biodiversità vegetale.

Fonte: Rinnovabili.it

Il mercato immobiliare residenziale della città di Roma



Il mercato immobiliare residenziale di Roma registra performance positive per quanto riguarda il trend delle compravendite, mentre i prezzi hanno registrato una lieve flessione (-0,4%). I tempi medi di vendita si sono mantenuti nell'intorno dei 6 mesi, con sconti sul prezzo di compravendita di circa il 10%, mentre i tempi di locazione si attestano attorno ai 4 mesi, o di poco superiori. Le quotazioni, soprattutto in centro, risentono ancora degli effetti delle limitazioni sulla domanda di abitazioni per investimento da destinare ad uso turistico e di business, segmento che ha da sempre occupato una fetta importante nel mercato della capitale. Anche a Roma iniziano a manifestarsi iniziative che vedono la realizzazione di nuovi edifici, o più frequentemente la riqualificazione di immobili esistenti, da destinare alla locazione di breve-medio periodo. Questa tendenza già in atto da tempo nelle città del nord Europa, e in corso di affermazione a Milano nell'ultimo biennio, inizia quindi ad attrarre l'interesse degli investitori anche sulla capitale. Di fatto si assiste all'affacciarsi sul mercato romano del *Private Rented Sector (PRS)* che include al suo interno soluzioni destinate al *Co-Housing / Co-Living*, *Senior Living*, *Serviced apartment* per giovani professionisti o giovani coppie. Il dinamismo che inizia a connotare il mercato residenziale comporta inevitabilmente il ripensamento dei tagli delle unità abitative e la predisposizione di spazi comuni in grado di rispondere ad una domanda alternativa dell'abitare. Si ritiene interessante monitorare nel tempo la reazione del mercato di Roma a questa nuova interpretazione del segmento residenziale che dovrebbe generare interesse sia negli investitori domestici istituzionali sia negli investitori stranieri.

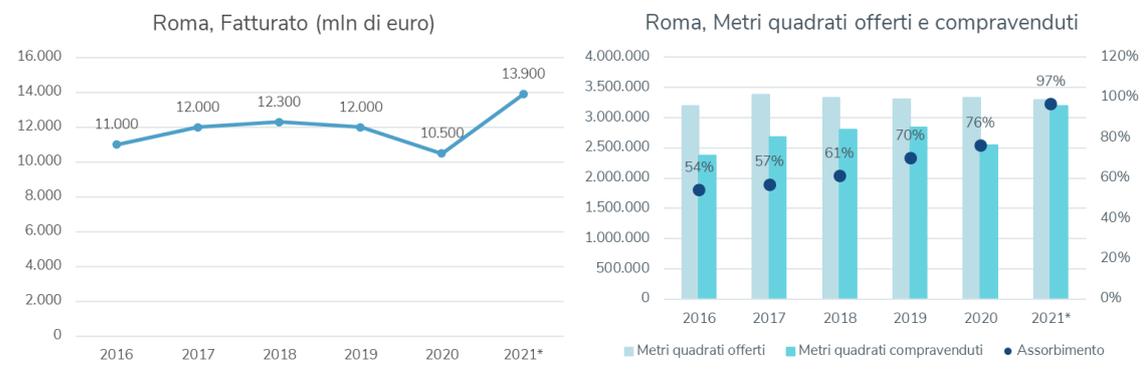
Da un recente studio è emerso che a fine 2021 nella Capitale si sono contati poco meno di 200 interventi, prevalentemente a destinazione residenziale. Tra le zone maggiormente interessate sono emerse quelle ubicate nella fascia sud-est, rispetto al centro città a ridosso del GRA (municipio VI e VII) e a nord (municipio XIV); molti interventi sono localizzati anche a sud-ovest, lungo l'asse di via Cristoforo Colombo (municipio X). In particolare, tra le macro-aree interessate da interventi importanti si citano: la Zona Portuense che vede circa 2.500 unità sia in costruzione che in fase di progetto; Cintura Eur con 1.300 unità, di cui circa il 50% in costruzione e le restanti in progetto; Tiburtina con poco meno di 1.100 unità, di cui l'80% in corso di realizzazione; Asse Colombo – Ostiense – Litorale (connessione tra Roma e il mare) costituita da circa 1.500 unità di cui il 50% in fase di progetto e il 40% in costruzione.

Si segnalano l'avvio del progetto "Soft City" che prevede la riqualificazione della stazione ferroviaria di Parco Leonardo (area in prossimità dell'aeroporto di Fiumicino interessata da una importante opera di trasformazione

urbana) e la nuova iniziativa immobiliare di Campo Urbano, che ha vinto il bando Reinventing cities di Roma e che prevede la rigenerazione dello Scalo di Roma Tuscolana (quest'area ferroviaria nel tessuto consolidato della città sarà protagonista dell'esperimento "modello di città in 15 minuti", secondo cui la rete infrastrutturale di mobilità sostenibile metterà in connessione residenze, uffici, spazi flessibili e polifunzionali, student hotel, energy center, spazi retail e laboratori).

Fatturato e take-up

Le stime condotte dai primari istituti di ricerca, al fine di determinare le performance a consuntivo per l'anno 2021, rivelano risultati positivi che potrebbero portare i principali indicatori del mercato ai livelli pre-pandemia. Nel 2020, ultimo dato disponibile e consolidato, il fatturato residenziale del comune di Roma è stato pari a 10.500 milioni di euro e ha registrato una variazione annuale del -12,5%. Si riscontra un aumento dell'offerta ma un calo dei metri quadri scambiati registrando rispettivamente +0,9% e -10,2% su base annua. I metri quadri offerti ammontano a circa 3.335.000 mq, mentre i metri quadri scambiati si attestano a 2.550.000 mq. L'assorbimento si attesta al 76%, inferiore alla media dei cinque anni.

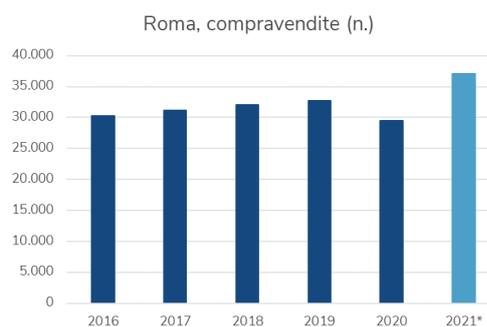


*stima

Kroll Real Estate Advisory Group su dati Scenari Immobiliari e Agenzia delle Entrate (OMI)

Compravendite

Nel periodo gennaio-settembre 2021, ultimi dati disponibili, il Numero di Transazioni Normalizzate (NTN) di asset residenziali registrate nel comune di Roma è stato pari a quasi 27.900 unità, con una variazione del +85% rispetto allo stesso periodo del 2020, mentre rispetto ai primi tre trimestri del 2019, anno pre-pandemia, si rileva una variazione del +15%. Si stima per il 2021 un consuntivo delle transazioni superiore a 29.000 unità. Nel 2020, ultimo dato disponibile, il taglio dimensionale dello spazio abitativo più richiesto è stato tra 50 e 85mq. Nel 2020, ultimo dato disponibile, l'Intensità del Mercato Immobiliare (IMI) a



Roma		
Abitazioni compravendute per tipologia (%)		
MQ	2019	2020
< 50	9,5%	9,1%
50 - 85	41,1%	40,8%
85 - 115	28,1%	27,8%
115 - 145	11,9%	12,4%
>145	9,4%	9,9%

NTN = Numero di Transazioni Normalizzate: rappresenta il numero di transazioni, normalizzate rispetto alla quota di proprietà compravenduta, avvenute in un determinato periodo di tempo.

IMI = Intensità del Mercato Immobiliare, ovvero quota percentuale dello stock di unità immobiliari oggetto di compravendita. Consente di percepire quale sia stata la "movimentazione" degli immobili compravenduti rispetto allo stock immobiliare presente in un determinato territorio.

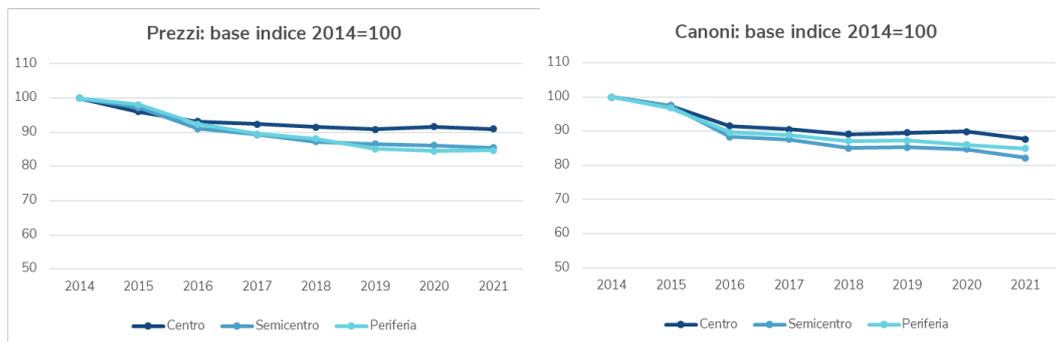
*stima

Kroll Real Estate Advisory Group, su dati Agenzia delle Entrate (OMI)

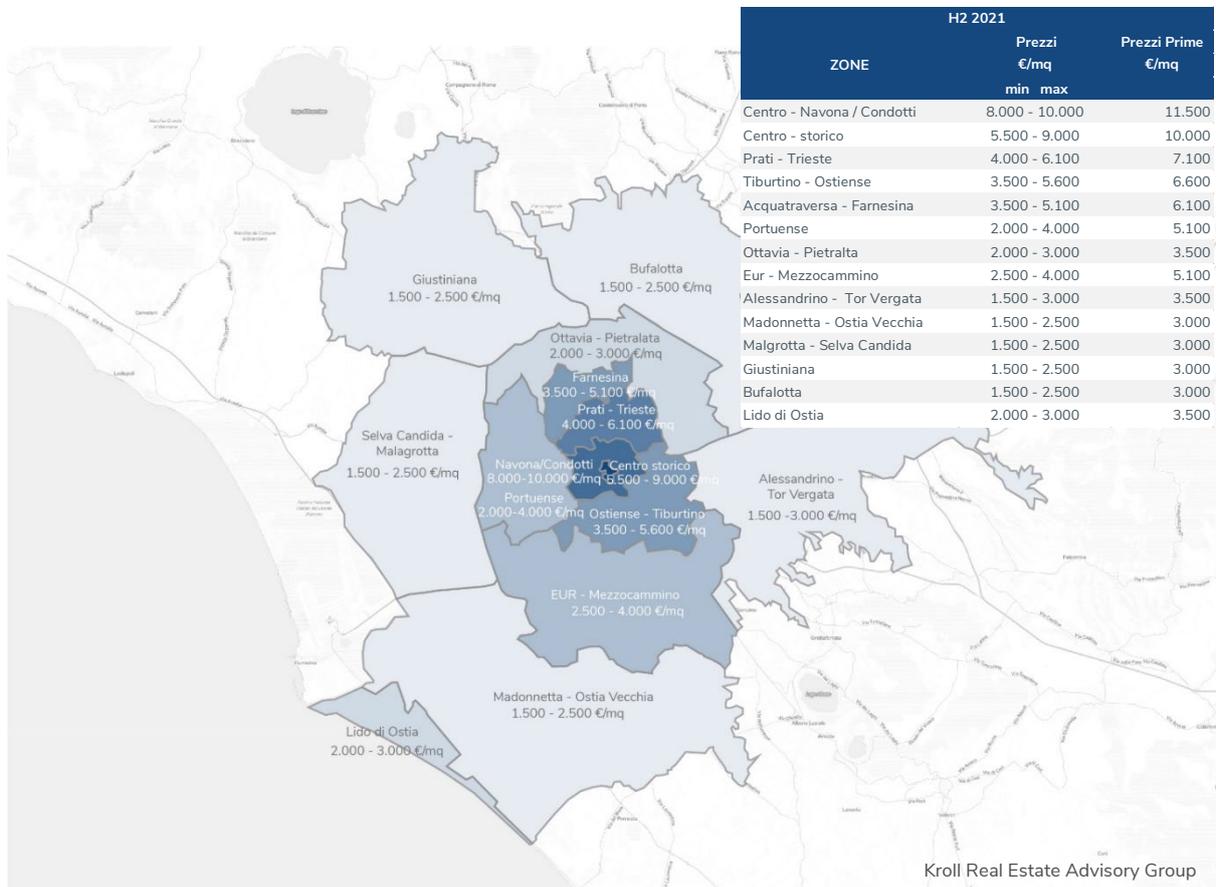
livello comunale si attesta al 2,0%, valore superiore rispetto a quello della provincia, indice di maggiore dinamicità del mercato del capoluogo.

Quotazioni e rendimenti

Nel 2021 si rilevano da un lato i segnali di ripresa del numero di transazioni del mercato residenziale di Roma, dall'altro una lieve contrazione delle quotazioni. Il centro ha risentito del calo della domanda nelle zone turistiche e storicamente vocate al mercato della locazione, ma ha registrato segnali di tenuta nel segmento del transato soprattutto per quanto riguarda le abitazioni di lusso. Il semicentro e la periferia mantengono le performance, intercettando la domanda abitativa orientata a soluzioni con taglio dimensionale più ampio e spazi esterni accessori.



Kroll Real Estate Advisory Group su dati Agenzia delle Entrate (OMI)



Il mercato immobiliare terziario della città di Roma



Roma ha raccolto poco più di 510 milioni di euro, corrispondenti al 18% degli investimenti corporate a destinazione direzionale totalizzati a livello nazionale. Tale risultato è allineato a quanto totalizzato nel 2020, mentre rispetto al 2019 si registra un decremento pari a 7 punti percentuali. Nel 2021 i player domestici si sono mostrati i più attivi; gli investitori internazionali risultano essere di origine prevalentemente europea.

La domanda è sempre più orientata verso immobili caratterizzati da layout flessibili in grado di accogliere spazi ibridi tra funzioni lavorative e di servizio al fruitore. Il dinamismo del mercato direzionale di Roma è caratterizzato da recenti accordi per l'insediamento di nuovi headquarter da parte di società finanziarie, farmaceutiche e tecnologiche di primario standing. Tra questi si segnala la valorizzazione avviata nel novembre 2021, a cura di DeaCapital, della ex sede storica di Federconsorzi e Ispra che ospiterà i nuovi uffici di KPMG; l'immobile occupa un intero isolato tra via Goito, via Gaeta e via Curtatone; si articola su otto piani e sviluppa una superficie pari a 15.000 metri quadri, ospitando fino a 800 persone.

Da fine 2022 Deloitte si trasferirà nello storico edificio in via Vittorio Veneto 89. L'edificio di circa 15.000 metri quadrati accoglierà oltre 1.600 dipendenti; è uno dei pochi edifici storici di Roma ad aver ottenuto una triplice certificazione (Leed, Breeam e Well). L'immobile è di proprietà di una Sicaf interamente partecipata da Ardian e gestita da Prelios Sgr; gli accordi sottoscritti tra le parti prevedono la firma di un contratto di locazione di 12 anni. Nella seconda parte del 2021 si rileva anche l'acquisto da parte di Merope Asset Management di dieci edifici per un valore di 100 milioni di euro, effettuato attraverso il veicolo di investimento "Elettra", riguardante "I Villini del Rione Sallustiano", situati tra le vie Sallustiana, Boncompagni, Piemonte e Quintino Sella. Gli edifici sono situati all'interno di un parco secolare e sviluppano una superficie di oltre 17mila metri quadri. In origine appartenuti ad alcune tra le più importanti famiglie romane, successivamente hanno ospitato le sedi del Mediocredito e di UniCredit, per poi passare sotto la proprietà di un fondo internazionale. Merope ha pianificato investimenti per circa 80 milioni di euro finalizzati alla trasformazione e al riposizionamento su mercato.

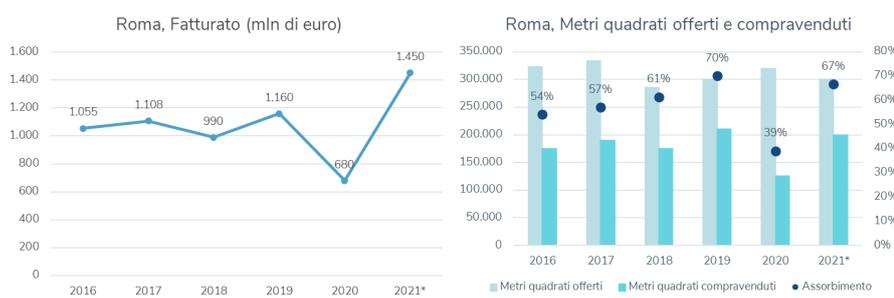
Nel mese di novembre 2021 si segnala altresì l'inaugurazione della nuova sede di Accenture, il People Hub di via Sciangai, nel quartiere Torrino. Il nuovo hub è composto da sei torri di sette piani collegate tra loro a ogni livello e ospiterà 2.000 postazioni di lavoro. L'inaugurazione è la seconda tappa del programma nazionale Forward

Building promosso da Accenture nel 2019: il programma prevede un investimento complessivo di 360 milioni di euro e 70.000 mq di nuovi spazi promuovendo un nuovo modello di lavoro.

Nella periferia terziaria romana si osserva un duplice trend: quello di perdita di appeal per le location della zona Tiburtina – GRA e quello positivamente dinamico che si osserva all'EUR. Quest'ultimo, oltre ad accogliere lo sviluppo del nuovo Headquarter ENI, che interessa una superficie di 80.000 mq, ha recentemente accolto il colosso dell'informatica IBM in un edificio completamente riqualificato.

Fatturato e take-up

Le stime condotte considerando i dati diffusi da primari istituti di ricerca, al fine di determinare le performance a consuntivo per l'anno 2021, rivelano risultati positivi che potrebbero portare i principali indicatori del mercato prossimi ai livelli pre-pandemia.

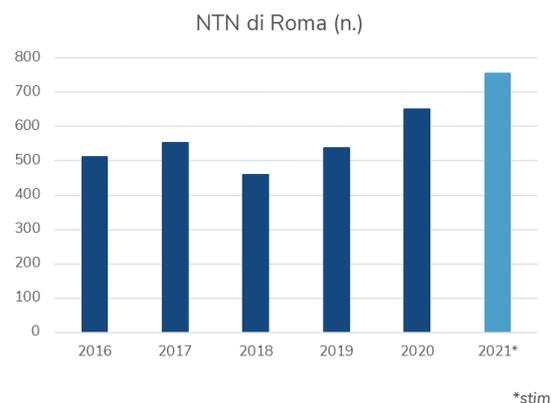


*stima
Kroll Real Estate Advisory Group su dati Scenari Immobiliari e Agenzia delle Entrate (OMI)

Nel 2020, ultimo dato consolidato, il fatturato terziario del comune di Roma ha registrato un volume pari a 680 milioni di euro, segnando una variazione del -41% su base annua. L'offerta di spazi ad uso ufficio ammonta a 320.000 mq, con una variazione rispetto all'anno precedente del +7%, mentre le superfici scambiate si attestano a 125.000 mq (-40% rispetto all'anno precedente). L'assorbimento, ovvero il rapporto tra la superficie scambiata e la superficie offerta, registra un valore inferiore alla media dei 5 anni (39%).

Compravendite

Nel periodo gennaio-settembre 2021, ultimi dati disponibili, il Numero di Transazioni Normalizzate (NTN) di immobili ad uso terziario/direzionale registrate nel comune di Roma è stato pari a più di 344 unità con una variazione del -7% rispetto allo stesso periodo del 2020, mentre rispetto ai primi tre trimestri del 2019 (anno pre-pandemia), si rileva una variazione del +12%. Si stima per il 2021 un consuntivo delle transazioni superiore a 750 unità. Nel 2020, ultimo dato disponibile, l'Intensità del Mercato Immobiliare (IMI) si attesta a 2,2%, valore superiore rispetto a quello della provincia, indice di una maggiore dinamicità del mercato del capoluogo.



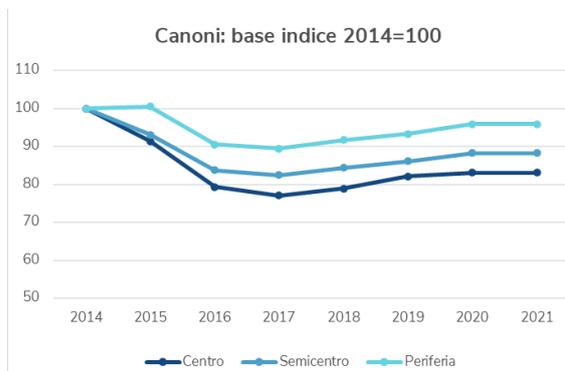
*stima
NTN = Numero di Transazioni Normalizzate: rappresenta il numero di transazioni, normalizzate rispetto alla quota di proprietà compravenduta, avvenute in un determinato periodo di tempo.

IMI = Intensità del Mercato Immobiliare, ovvero quota percentuale dello stock di unità immobiliari oggetto di compravendita. Consente di percepire quale sia stata la "movimentazione" degli immobili compravenduti rispetto allo stock immobiliare presente in un determinato territorio.

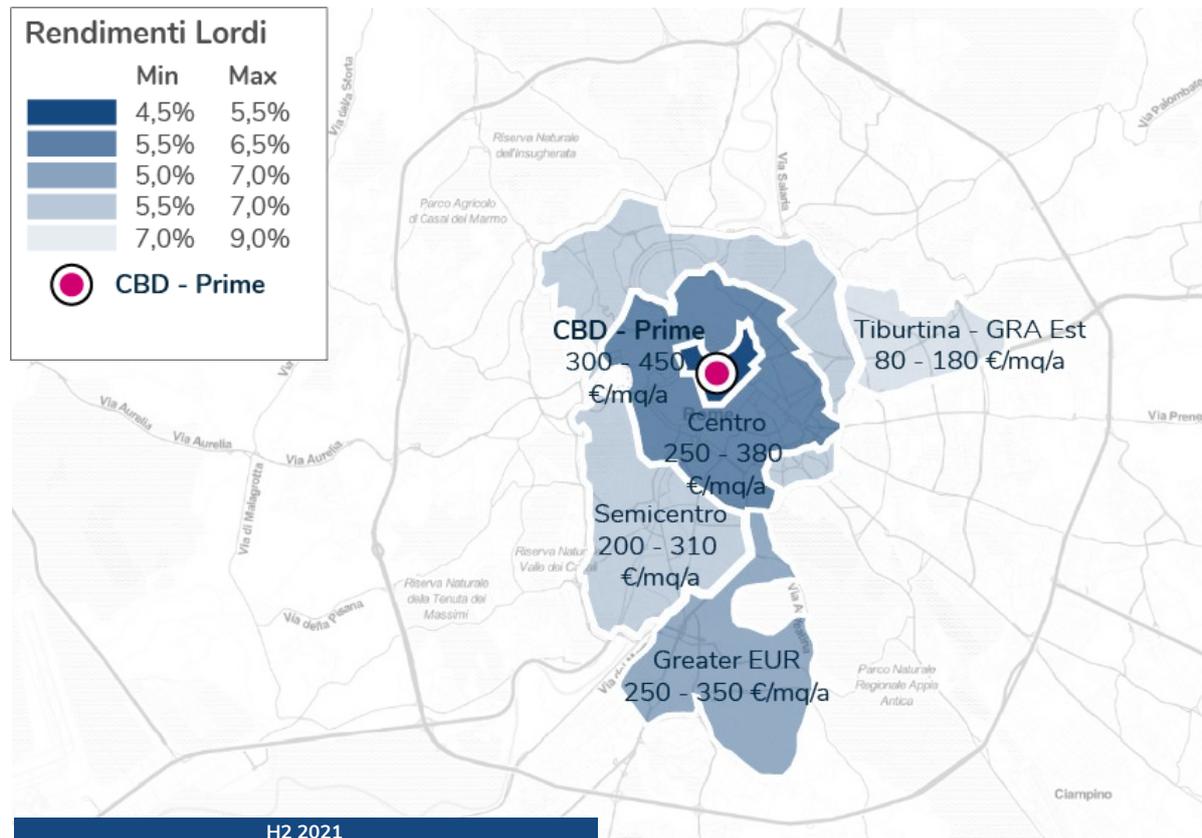
Kroll Real Estate Advisory Group su dati Agenzia delle Entrate (OMI)

Quotazioni e rendimenti

Il trend dei canoni dal 2014 ad oggi evidenzia una generale stabilità, nonostante possano subire variazioni significative al rialzo in caso di immobili di nuova costruzione o oggetto di completa riqualificazione secondo più alti livelli prestazionali, rispondenti alle attuali esigenze di conduttori e investitori. Nello specifico, o per immobili di nuova generazione, i canoni di locazione richiesti sono mediamente più elevati e si registra una contrazione dei rendimenti lordi di 50-100bps rispetto a quelli ubicati nelle medesime zone ma di qualità standard o inferiore.



Kroll Real Estate Advisory Group su dati Agenzia delle Entrate (OMI)



ZONE	H2 2021		Gross yield	
	Canoni €/mq/a			
	min	max	min	max
CBD o Edifici Prime	300 - 450		4,5%	5,5%
Centro	250 - 380		5,5%	6,5%
Semicentro	200 - 310		5,5%	7,0%
Greater EUR	250 - 350		5,0%	7,0%
Tiburtina - GRA Est	80 - 180		7,0%	9,0%

Nota: i canoni di locazione e i rendimenti lordi indicati nella tabella sono da considerarsi medi rispetto alla zona di riferimento. I canoni prime sono riferiti a edifici certificati Leed, Breeam, Well, con rating elevato, occupati da tenant di primario standig.

Principali transazioni - 2021

Data	Portafoglio	Nome immobile	Città	Indirizzo	Valore (Mln di €)	Compratore	Venditore
nov-21		Immobile in via Gra	Roma	Via Gra 19	n.d.	n.d.	Quinta Capital
ott-21		Immobile in Via Tor Cervara	Roma	Via Di Tor Cervara 285C	9,5	n.d.	DeA Capital Real Estate
ott-21		Telecom Campus A	Roma	Viale Parco de Medici 61	n.d.	n.d.	Blackstone, Kryalos
set-21		I Villini del Rione Sallustiano	Roma	Via Sallustiana	10,0	Merope Asset Management	n.d.
set-21		Telecom Campus C	Roma	Viale Parco de Medici 61	n.d.	n.d.	AXA IM - Real Assets
ago-21		Torri Moretti	Roma	Piazzale Flaminio 1	n.d.	Reale Mutua	BentallGreenOak, DeA Capital Real Estate
lug-21		Sicilia 57	Roma	Via Sicilia 57	22,0	n.d.	BNP Paribas REIM, Torre Sgr
apr-21		Aurelio Roma	Roma	n.d.	n.d.	n.d.	Torre SGR
mar-21		fmr Pantaleoni Technical Institute HQ	Roma	Via Luisa Di Savoia 14	n.d.	Zaka Investments, Evok Hotels Collection	n.d.
feb-21		Via Dionizetti	Roma	Via Gaetano Donizetti 14	n.d.	n.d.	Kryalos, Trinity IM
feb-21		Immobile ad uso Uffici	Roma	Via Donizetti 12	n.d.	Attestor Value Master Fund LP	Kryalos sgr
gen-21		Pinciano Roma	Roma	n.d.	n.d.	Investire Immobiliare Sgr, l'Ente Nazionale di Previdenza e Assistenza dei	n.d.

Kroll Real Estate Advisory Group su dati RCA e principali testate giornalistiche del settore



Informazioni su Kroll

Kroll fornisce dati, tecnologie e informazioni proprietarie per aiutare i propri clienti a stare al passo con le complesse esigenze legate al rischio, alla governance e alla crescita. Le nostre soluzioni offrono un forte vantaggio competitivo, consentendo decisioni più rapide, intelligenti e sostenibili. Con 5.000 esperti in tutto il mondo, creiamo valore e impatto per i nostri clienti e le comunità. Per saperne di più, visitate www.kroll.com.