

DOSSIER



ASSOIMMOBILIARE: “È ora di cambiare pelle”

di Maria Elena Molteni

**IL MERCATO ITALIANO
VIVE UNA FASE DI
TRASFORMAZIONE
STRUTTURALE.
SERVE SBLOCCARE
IL POTENZIALE DEL
LIVING, RAFFORZARE LA
RACCOLTA DEI CAPITALI
DOMESTICI E AVVIARE
UN PERCORSO DI
DIGITALIZZAZIONE. PER
RECUPERARE IL DIVARIO
CON FRANCIA, GERMANIA
E REGNO UNITO.**

Il real estate italiano sta vivendo una trasformazione profonda. I numeri lo dicono chiaramente: se nei primi anni 2000 il mercato era alimentato per il 70% da capitali domestici – fondi pensione, compagnie assicurative, fondazioni bancarie – oggi la quota si è invertita. Oltre il 65% dei capitali proviene da investitori internazionali, mentre quelli italiani coprono appena il 30-35%. A sottolinearlo è **Davide Albertini Petroni**, presidente di **Confindustria Assoimmobiliare**, in occasione del 1° **Pambianco Real Estate Summit**. “Un cambiamento - afferma - che va di pari passo con l’emergere di nuove asset class: logistica, ospitalità, data center, student housing e living hanno ridisegnato la mappa del settore, riducendo il peso degli uffici e del retail”. A completare il quadro, “la quasi totale sparizione del comparto quotato: nel 2007-2008 valeva 8 miliardi di euro, con società che capitalizzavano fino a 2 miliardi; oggi la capitalizzazione complessiva non arriva a 400 milioni, pari allo 0,6% della Borsa italiana, contro una media europea del 2,6%”. “Nei primi anni Duemila – ricorda – avevamo un mercato che muoveva circa 10 miliardi di euro l’anno, alimentato per il 70% da



capitali italiani, soprattutto fondi pensione, compagnie assicurative e fondazioni bancarie. Gli uffici e il retail erano i comparti principali, con una quota marginale per l'alberghiero. Il mercato quotato valeva allora 8 miliardi, con società che arrivavano a capitalizzare anche 2 miliardi. Oggi la situazione è completamente diversa". Il quadro attuale vede infatti un'inversione completa. "Oggi il nostro mercato – ha spiegato **Albertini Petroni** – è alimentato per il 65% da capitali internazionali e solo per il 30-35% da capitali domestici. Il mercato quotato praticamente non esiste più: vale 400 milioni, appena lo 0,6% della capitalizzazione complessiva di Borsa, contro una media europea del 2,6%". Il peso dei capitali esteri è cresciuto negli anni della crisi finanziaria del 2008 e poi con il Covid, che ha accelerato ulteriormente i processi di cambiamento. A trainare non sono più soltanto uffici e retail, ma nuove asset class come logistica, hospitality, data center e living. La crescita è passata soprattutto attraverso i fondi immobiliari. "Oggi abbiamo circa 650-670 fondi gestiti da una cinquantina di SGR – ha osservato **Albertini Petroni** – che amministrano circa 160-165 miliardi di euro, pari al 17% del patrimonio complessivo. La media europea è però del 40-42%. Questo significa che c'è un potenziale enorme di valorizzazione ancora inespresso".

Il presidente di **Assoimmobiliare** pone l'accento anche sul tema del living. "Nel 2022 il settore aveva toccato i 12 miliardi, nel 2023 siamo scesi a 6,3 miliardi, ma la media è di circa 10 miliardi l'anno. Numeri troppo bassi rispetto al valore complessivo del residenziale, che in Italia vale oltre 320 miliardi. Se avessimo la media europea, pari al 25% del residenziale gestito in forma istituzionale, potremmo arrivare a 25-30 miliardi di transato, al pari di Francia e Germania".

Il confronto internazionale è impietoso: la Francia vale circa 30 miliardi, la Germania 40 e il Regno Unito oltre 50, mentre l'Italia resta ferma a 10.

Un altro aspetto sottolineato da **Albertini Petroni** riguarda la geografia degli investimenti. "Dobbiamo uscire dalla polarizzazione Milano-Roma. Non siamo un Paese modello Francia o Regno Unito, dove Parigi e Londra valgono il 50% del mercato. Siamo più simili alla Germania, che lavora su 8-9 città. Serve ampliare i perimetri

di investimento, ma questo richiede nuovi strumenti di raccolta e soprattutto più capitale domestico".

Per **Albertini Petroni**, i cambiamenti del settore si concentrano su tre direttrici fondamentali: innanzitutto contaminazione con altri settori. "Il real estate non è più solo uffici e reddito. Oggi c'è contaminazione con energia, mobilità, design, arredo, lifestyle. Questo richiede manager con una visione più ampia e business plan che tengano conto anche del valore sociale degli immobili".

Quindi, crescita dell'operational real estate. "Logistica, ospitalità, student housing e living sono asset che richiedono gestione operativa, manutenzione, controllo delle performance energetiche. Non è un caso che molti private equity stiano entrando nel capitale delle società di servizi immobiliari, dando vita a fenomeni di consolidamento". Infine, digitalizzazione. "È forse la sfida più grande. Dobbiamo raccogliere e analizzare dati, dalle performance energetiche al comportamento degli utenti. Ma siamo indietro: la penetrazione digitale del settore è al 13%, contro il 26% delle PMI e il 76% delle grandi aziende. Solo l'8% delle società immobiliari ha un CTO dedicato. È un gap enorme".

Il presidente ricorda anche che l'associazione ha censito circa 300 proptech attive in Italia. "C'è un grande potenziale – chiarisce – ma bisogna capire come le società consolidate sapranno interagire con queste start-up. La digitalizzazione è una sfida culturale prima ancora che tecnologica". **Albertini Petroni** ha infine indicato le due priorità per il settore: "Primo, ampliare gli strumenti di raccolta dei capitali: non possiamo basarci solo sui fondi immobiliari. Servono cartolarizzazioni, crowdfunding, strumenti alternativi, per attrarre capitali di lungo termine e portarli anche fuori da Milano e Roma. Secondo, ottimizzare il contesto normativo e fiscale, per favorire lo sviluppo del living. Servono portafogli costruiti ad hoc per l'affitto istituzionale, il cosiddetto build-to-rent, che è diverso dal semplice mettere a reddito immobili esistenti".