



## real estate



Relife Torino: uno dei due asset PBSA oggetto dell'operazione con Bankinter Investment e Plenium Partners, nato dalla riconversione degli ex headquarter Lavazza

real estate

# STUDENT HOUSING, capitali istituzionali e carenza di offerta spingono il **MERCATO**

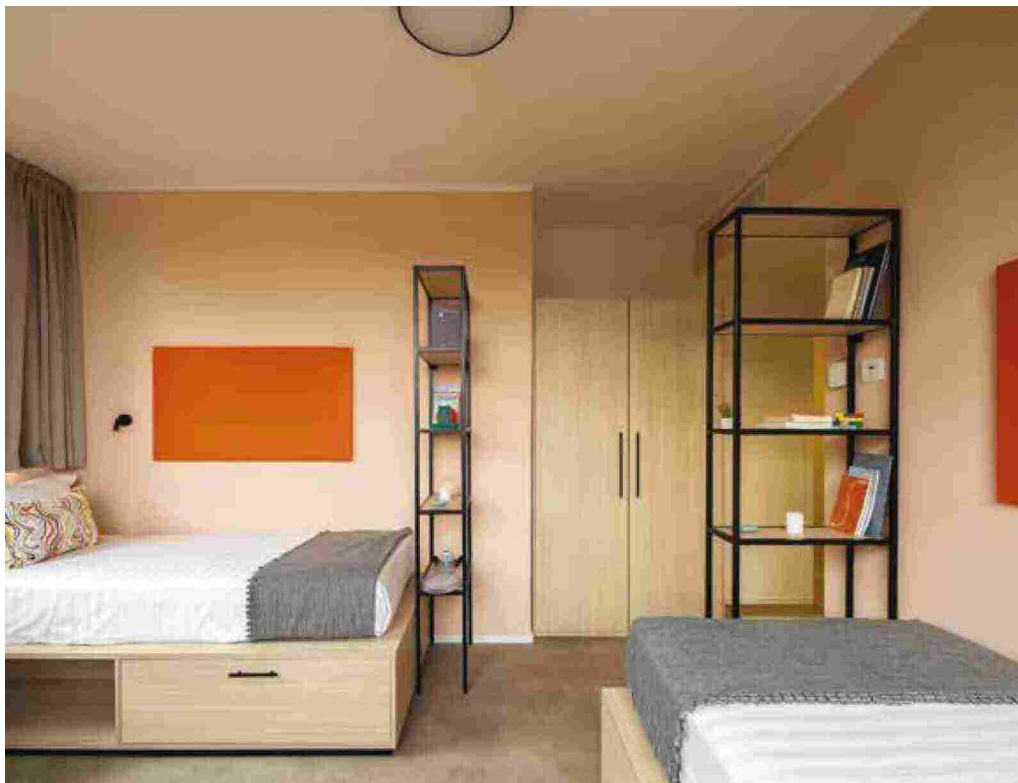
**Il PBSA accelera tra capitali istituzionali, forward purchase e rigenerazione urbana. Investimenti per 500 milioni nel 2025 e pipeline da 28.000 posti letto indicano un settore centrale nel living immobiliare.**

di Maria Elena Molteni

Il mercato italiano dello student housing sta entrando in una fase di maturità. Non si tratta più di un segmento sperimentale del living, ma di una vera e propria asset class del real estate che sta attirando capitali istituzionali, operatori internazionali e piattaforme specializzate. A indicarlo i dati dell'Osservatorio di Confindustria **Assoimmobiliare**, che nel rapporto Una casa per studiare ricostruisce in modo sistematico dimensione, pipeline e prospettive del comparto. Lo stock di residenze studentesche gestite professionalmente in Italia conta oggi circa 19.500 posti letto distribuiti in circa 80 strutture e 20 città universitarie, mentre la pipeline di sviluppo prevede circa 20.000 nuovi posti letto entro il 2027. Nonostante questa crescita, il mercato italiano resta ancora molto distante dagli standard europei. Il provision rate nazionale – il rapporto tra posti letto disponibili e popolazione studentesca – si attesta attorno al 5%, uno dei livelli più bassi del continente. In Francia il valore raggiunge circa il 16%, in Germania il 13% e nel Regno Unito supera il 30%. Questo divario strutturale tra domanda e offerta rappresenta uno dei principali motori dell'interesse degli investitori.

## CAPITALI ISTITUZIONALI E NUOVA FASE DI MERCATO

Secondo le analisi di JLL Research, nel 2025 gli investimenti nel segmento purpose-built student accommodation hanno raggiunto in Italia circa 500 milioni di euro. Segno che gli investitori stanno iniziando a considerare lo student housing italiano una asset class con fondamentali sufficientemente solidi da giustificare allocazioni strutturali di capitale. La fiducia è visibile anche nella natura delle operazioni. Le forward purchase hanno rappresentato circa il 40% del volume complessivo. Altri 70 milioni di euro sono stati assorbiti da conversioni da altre destinazioni d'uso, a dimostrazione del fatto che la rigenerazione



Interni e spazi comuni: residenze e aree condivise del complesso gestito da Reliffe

di edifici esistenti sta diventando uno dei principali vettori di crescita. Lo student housing, dunque, non cresce soltanto attraverso nuova edificazione, ma anche attraverso la trasformazione di asset obsoleti – ex sedi direzionali, immobili industriali dismessi o comparti urbani in transizione – integrandosi sempre più nelle strategie di rigenerazione urbana.

### IN GIOCO LA COMPETITIVITÀ DEL PAESE

La sola dimensione immobiliare non è sufficiente per tracciare un quadro completo. Il vero nodo dello student housing riguarda il rapporto tra casa, università e competitività del Paese. Lo evidenzia **Patrigest**, società di advisory del Gruppo Gabetti, che studia da anni il mercato della residenzialità universitaria in Italia. Secondo l'AD **Luca Dondi dall'Orologio**, "la residenzialità studentesca non è soltanto un prodotto immobiliare. È un'infrastruttura che incide sulla competitività degli atenei e sulla capacità delle città di attrarre capitale umano". Il tema assume una rilevanza ancora maggiore se si considera che l'Italia è ancora lontana dall'obiettivo europeo che punta ad avere entro il 2030 almeno il 45% dei giovani tra 25 e 34 anni con un titolo universitario. Oggi il dato italiano è fermo al 31,6%. In questo contesto l'accessibilità abitativa diventa una variabile decisiva.

### LA GEOGRAFIA DELLA DOMANDA

Il mercato dello student housing riflette inoltre una geografia diseguale della domanda universitaria. Lazio e Lombardia restano i principali poli formativi, seguiti da Campania e Toscana. Molte regioni del Sud e alcune aree periferiche continuano invece a perdere studenti verso i principali hub universitari. Patrigest riferisce di una 'fuga dei cervelli interna', alimentata non solo dalla diversa qualità dell'offerta universitaria ma anche dalla carenza di soluzioni abitative sostenibili. Qui emerge una delle principali contraddizioni del mercato. Le città più attrattive, che sono anche quelle su cui si concentra la pipeline degli operatori privati, sono spesso le stesse in cui il costo della vita rende più difficile l'accesso agli studi universitari. Milano è l'esempio più evidente. Secondo Patrigest, il costo mensile

**real estate**

complessivo per uno studente fuori sede può superare i 1.600 euro, considerando vitto, alloggio e l'iscrizione a un'università pubblica con ISEE superiore ai 30.000 euro. In questo scenario lo student housing privato può essere parte della soluzione, ma anche parte del problema se non riesce a trovare un equilibrio tra qualità del prodotto, sostenibilità economica per l'investitore e accessibilità per gli studenti.

Secondo JLL, la pipeline di sviluppo nelle principali città universitarie italiane potrebbe raggiungere circa 28.000 posti letto entro il 2029. La distribuzione geografica resta tuttavia fortemente concentrata. Milano da sola concentra circa 12.000 posti letto previsti, oltre il 40% del totale. Roma, pur presentando un gap strutturale molto più ampio, si ferma a una pipeline di circa 2.800 posti letto. Bologna e Padova emergono come hub secondari ma dinamici, con circa 3.900 posti letto ciascuna, mentre Pavia entra sempre più spesso nella geografia delle città osservate dagli investitori. Anche completando l'intera pipeline, tuttavia, i tassi di copertura italiani resteranno lontani dai benchmark europei. Milano potrebbe avvicinarsi al 12%, ma il resto del mercato resterà su livelli ancora molto inferiori.

**SPAZI COMUNI, AREE VERDI, SPORT E SOCIALITÀ**

Dentro questo scenario si collocano alcune operazioni emblematiche che aiutano a capire come si sta trasformando il mercato. Torino è uno dei casi più interessanti. La vendita da parte di **Real Asset Capital** a **Bankinter Investment** e **Plenium Partners** di due immobili a destinazione student housing ricavati dalla riqualificazione degli ex headquarter Lavazza mostra bene come il valore oggi non risieda soltanto nel prodotto immobiliare in sé, ma nella qualità della gestione e nella capacità di costruire un ecosistema di servizi. Gli asset, per complessivi 331 posti letto, sono stati completati nel settembre 2024 in tempo per l'avvio dell'anno accademico e risultano certificati LEED Gold. **Relife** è stata confermata come gestore. La presenza di campi da padel e basket, una caffetteria aperta alla città, spazi condivisi e, più recentemente, della struttura short-stay Blossom Rooms da 24 posti letto, segnala una direzione precisa del mercato: gli asset PBSA più competitivi sono sempre meno dormitori e sempre più piattaforme di esperienza urbana. Il format **Relife** è interessante anche perché combina la dimensione immobiliare con quella sociale. Attraverso la **Relife Foundation**, gli studenti vengono coinvolti in attività del terzo settore e nel radicamento sul territorio. Sempre a Torino si muove **Nido Living**, che dopo l'ingresso in Italia con Milano ha acquisito in forward funding il progetto **Scalo Vallino** nel quartiere San Salvario. Si tratta di 402 posti letto, con consegna prevista a metà 2027, in una posizione strategica per servire Politecnico e Università di Torino. La città è dinamica, internazionale, ma ancora sottodimensionata sul fronte dell'offerta PBSA. È proprio questa combinazione di domanda e scarsità a rendere la città una piazza sempre più osservata dagli investitori.

**INDOOR E OUTDOOR**

**Aradian** e **Rockfield** hanno firmato un accordo preliminare per la futura acquisizione di un progetto da 427 posti letto in viale Certosa a Milano, portando il proprio portafoglio PBSA italiano a 2.000 posti letto e confermandosi tra i player più attivi sul mercato. L'asset sarà trasformato in una residenza studentesca di nuova generazione con sale studio, palestre indoor e outdoor, padel, basket, cinema, aree lounge e spazi verdi. Anche qui il linguaggio è ormai quello dell'hospitality evoluta e della sostenibilità: LEED Gold, classe energetica A, benessere, socialità, lifestyle. Il progetto si inserisce in una strategia paneuropea che vede la piattaforma crescere in Francia e Spagna, con Milano considerata come uno dei nodi essenziali del portafoglio. Nel più ampio sistema metropolitano milanese, fa ingresso di **Nido Living** con **Unionezero** a Sesto San Giovanni: oltre 600 posti letto, accordo di forward purchase con un fondo gestito da **Prelios SGR** e **Hines** sviluppatore e co-investitore, consegna a metà 2027. La torre di 18 piani di **Unionezero** contempla aree studio, palestra, cine-



Nido Living rafforza la propria presenza italiana grazie all'acquisizione forward funding del progetto simbolo Scalo Vallino a Torino

ma, game room, deposito biciclette e terrazze verdi. Un ruolo analogo potrebbe giocarlo Pavia, dove il master plan per la rigenerazione dell'area Necchi promosso da **Supernova** con un investimento superiore ai 200 milioni di euro include, accanto a edilizia convenzionata, budget hotel, commerciale e servizi, anche una componente di student housing. L'intervento interessa oltre 112.000 metri quadrati, con più di 40.000 metri quadrati destinati a verde e spazi pubblici. A è interessata anche **Near**, il nuovo polo italiano della rigenerazione urbana e del living nato dall'unione tra **Redo Sgr Società Benefit** ed **EuroMilano**. Near gestisce oltre 2 miliardi di euro attraverso 12 fondi e dispone di una pipeline di oltre 2.650 appartamenti e 880 posti letto, oltre a 1.500 posti letto già in gestione. Nel suo perimetro compare **UnaPavia – Ex Neca**, progetto che prevede anche residenze per studenti. Qui lo student housing viene collocato all'interno di una piattaforma che ragiona su living, rigenerazione, impatto e filiere integrate lungo tutta la value chain. Interessante l'esperimento di Firenze: non si parla solo di student housing in senso stretto, ma anche di housing sociale e di capitale paziente. Il progetto dell'ex Caserma Lupi di Toscana, aggiudicato al fondo **Abitaequo** gestito da **Investire SGR** e sostenuto da **CDP Real Asset SGR** e **Fondazione CR Firenze**, riguarda 236 alloggi a canone calmierato per 17.000 metri quadrati, con investimento complessivo di circa 55 milioni di euro. Non è un'operazione PBSA, ma richiama un punto essenziale: il living contemporaneo, per essere una leva di competitività urbana, non può esaurirsi nel prodotto premium. Servono anche modelli calmierati, partnership pubblico-private, rendimenti accettati come più contenuti in cambio di impatti sociali misurabili. È probabile che la crescita del mercato italiano, per essere sostenibile, debba passare sempre più da una contaminazione tra logiche immobiliari e infrastrutture sociali. Roma resta un paradosso: enorme popolazione studentesca, gap strutturale, ma pipeline ancora moderata. Il Sud, con l'eccezione parziale di Napoli, resta sostanzialmente ai margini dei grandi flussi di investimento privato. È un dato che dovrebbe interrogare gli operatori ma anche la politica industriale, perché le disuguaglianze infrastrutturali nel sistema universitario rischiano di consolidarsi ulteriormente.