

ANCHE IN QUESTO SETTORE CLASSE ENERGETICA E LOCATION SONO DIVENTATI PARAMETRI INDEROGABILI

Logistica, diminuisce il *vacancy rate* grazie allo sviluppo su misura

Gianluca Sinisi*

Il mercato immobiliare della logistica in Italia si sta confermando come la terza forza nel real estate non residenziale del nostro paese. Con volumi più contenuti e location meno fashion rispetto ai centri urbani o alle grandi gallerie commerciali, il settore si è distinto negli

palmente sulla terziarizzazione dei servizi a società specializzate e sull'avvento degli sviluppatori immobiliari (developer). Tra le società che hanno più contribuito all'evoluzione del mercato, bisogna citare Prologis, cui dobbiamo la diffusione di un nuovo standard di prodotto, magazzini di stoccaggio e di distribuzione di nuova generazione che rispecchiano i parametri internazionali: dall'altezza sottotrave superiore ai 10 metri alla scelta di location primaria, dalla maglia strutturale che consente la massima flessibilità al perimetro regolare; tutte caratteristiche ormai accettate come must per il mercato, criteri ba-



siliari immancabili negli immobili di classe A, che hanno creato il mercato degli investimenti immobiliari logistici in Italia,

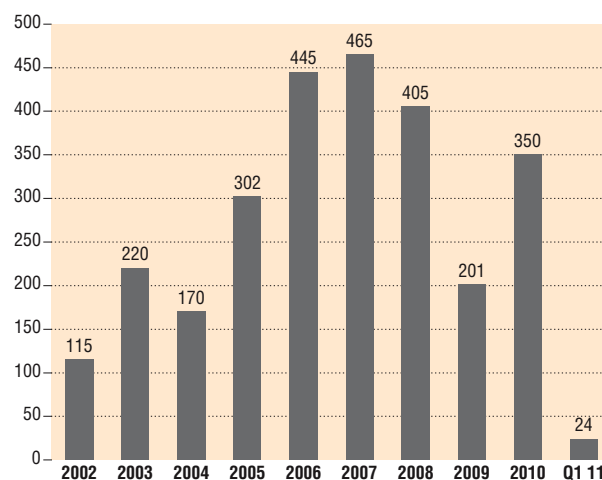
con l'ingresso dei più importanti fondi d'investimento internazionali.

1. Nel 2010 c'è stata una ripresa degli investimenti (350 milioni di euro), ma rispetto al 2007 il volume è diminuito del 25%
2. Le transazioni si concentrano in Lombardia ed Emilia Romagna
3. Aumenta la forbice dei rendimenti tra location "prime" e secondarie

ultimi anni per le sue caratteristiche più conservative e meno volatili, con una crescita, dopo gli anni di crisi, discreta ma costante, anche nel corso del 2010. Vediamo brevemente cosa s'intende per settore immobiliare logistico. Dall'inizio del 2000 si è imposto in Italia un nuovo modello di logistica, basato princi-

Logistica. Andamento delle transazioni

(dal 2002 al 2011 in mio di euro)



Fonte: Jones Lang LaSalle Research

EVOLUZIONE DAGLI ANNI 2000

Nel 2007 questo settore ha raggiunto il picco di mercato, registrando transazioni immobiliari per un controvalore di 465 milioni di euro. Sono quasi dieci anni che Jones Lang LaSalle Italia ha deciso di investire in questo settore: possiamo dire che gli sforzi sono stati ampiamente ripagati. L'immobiliare logistico ha reagito bene alla crisi, forse perché non è sempre sotto le luci dei riflettori, ed è già in fase di crescita dall'anno scorso: in Italia il volume degli investimenti ha già recuperato il 56% dal minimo registrato nel 2009 (200 milioni di euro, 265 milioni di euro in meno rispetto al 2007).

Proprio per questo motivo quest'anno, Jones Lang LaSalle ha deciso di intitolare il suo ulti-

mo report sul settore “Logistica immobiliare in Italia: Unfasten Your Seat Belts, slacciarsi le cinture di sicurezza”. Un titolo provocatorio e ottimistico al tempo stesso, per alludere ai buoni risultati e l’interesse crescente all’investimento in Italia, nonostante la cronica incertezza nella quale versa il nostro paese.

Come si evince dal report, tutti i principali indicatori evidenziano segnali di stabilità: gli investimenti in immobili a destinazione logistica sono in crescita, l’assorbimento di spazi ha registrato un dato assoluto pari a 725.000 mq, secondo soltanto al record del 2000, il tasso di sfritto (vacancy rate) è sceso al 7,2% a livello nazionale.

La diminuzione del vacancy rate è imputabile all’aumento della richiesta di spazi da parte degli operatori, grazie al già citato aumento dell’assorbimento, nonché dalla drastica diminuzione degli sviluppi di tipo speculativo da parte dei developer, sia locali sia internazionali. Infatti, nonostante l’aumento delle nuove realizzazioni nel 2010 (+5% rispetto al 2009), soltanto il 22% sono state sviluppate “in bianco”, ovvero senza un inquilino finale, lasciando il restante 78% a operazioni built to suit (fatte su misura) o prevedute all’utilizzatore finale.

LOCATION, LOCATION, LOCATION

La corretta identificazione della localizzazione è tornata a essere al centro delle scelte da parte di chi promuove e investe. Se negli ultimi anni anche le posizioni secondarie avevano vissuto il loro momento di gloria, nel 2010 quasi la metà dei nuovi progetti è stata realizzata nelle aree di Milano, Roma, Bologna, Piacenza, Verona e Roma, tutte “prime location”.

Anche dall’analisi dell’assorbimento, si evince che le regioni con le maggiori quote di mercato rispetto agli anni passati sono la Lombardia, trainata da Milano, con il 47% del totale, e



l’Emilia Romagna, con particolare focus sull’area piacentina, con il 19% sul totale, a conferma del trend appena evidenziato.

Il ritorno d’interesse per i cluster logistici consolidati e interconnessi a nodi di rete infrastrutturali, a discapito delle posizioni isolate, è una conseguenza positiva della crisi mondiale. Gli operatori hanno colto, e non mancheranno di cogliere nei prossimi mesi, le opportunità di consolidare le proprie attività nelle posizioni che meglio rispondono alle esigenze operative, a canoni sicuramente inviti.

LA RIPRESA È INIZIATA, RITORNANO GLI INVESTITORI

Se ci soffermiamo in dettaglio sugli investimenti, ci accorgiamo che i numeri confermano

le tendenze appena descritte: l’inizio del 2011 si è già registrato un aumento dei prezzi di vendita e la domanda potrebbe crescere ancora nella seconda parte dell’anno. Gli investimenti sono ripartiti, con circa 350 milioni di euro di transazioni registrate nel 2010.

Rispetto al 2007, il volume totale investito è diminuito del 25%, soprattutto per il venir meno di investitori “liquidi”. Dal punto di vista dei rendimenti, dopo il minimo storico del 6,5% raggiunto nel 2008, nel periodo 2009-2010 si è registrata una netta salita dei tassi che hanno toccato l’8% (8,50-8,75% nelle location secondarie e 7,50-7,75% nelle aree “prime”), in linea con il resto dell’Europa.

Anche l’andamento dei rendimenti riflette l’interesse de-



gli investitori verso le location “prime”.

Infatti, la forbice tra i rendimenti nelle location primarie e quelli in quelle secondarie si sta aprendo sempre di più, superando anche i 150 bps. L’inizio del 2011 conferma questo fenomeno: mentre per prodotti “prime” siti a Milano e Roma possiamo azzardare una leggera compressione dei rendimenti prima di fine anno, per le location secondarie non vediamo un miglioramento per i prossimi 12 mesi.

Se le nostre previsioni saranno confermate, dovremmo assistere nei prossimi mesi a un aumentato interesse da parte degli investitori, con conseguente incremento dei volumi investiti.

Pur essendo considerato da sempre il meno interessante tra i non residenziali, il settore immobiliare della logistica si sta confermando come un’importante “asset class” di investimento in Italia. La crisi mondiale, non ancora finita, ha avuto anche un aspetto positivo: ha costretto gli investitori a ritornare ai fondamentali, concentrandosi esclusivamente su operazioni immobiliari serie, portate avanti da operatori qualificati, in posizioni sostenibili e sensate dal punto di vista operativo.

*head of logistics capital markets, Jones Lang LaSalle Italia

