



Opportunità di investimento nel settore Logistico

Workshop Ance - 9 settembre 2009

La crisi economica internazionale, che ha manifestato i suoi effetti più intensi sull'economia reale europea e italiana a partire dalla fine del 2008, nella prima metà del 2009 ha generato, rispetto al 2008:

una **contrazione del Pil** stimata, alla fine dell'anno, nell'ordine del -5,2% (fonte: stima Ocse);

un **calo della produzione industriale** del -21,5% (indice della produzione industriale Istat);

una **contrazione delle merci scambiate** sulle diverse infrastrutture di trasporto del -26% in termini di fatturato e del -27,5% in termini di volumi.

In questa fase avversa del ciclo economico, l'evoluzione del mercato della logistica immobiliare è stata contrassegnata da:

il **radicalizzarsi di alcuni cambiamenti** - già avviati da tempo dalle imprese e dai principali operatori logistici - nei processi produttivi e nelle filiere della distribuzione in un'ottica di contenimento dei costi, consistenti principalmente:

- nel maggior ricorso delle imprese industriali al trasporto *express* per la gestione dei processi di delocalizzazione della produzione;
- nella tendenza degli operatori logistici a ridurre il numero di magazzini utilizzati stabilmente, aumentando nel contempo il ricorso alla locazione temporanea degli spazi;

il crescente **ricorso ad operazioni di *sale & lease back*** da parte delle imprese, per fronteggiare le stringenti esigenze di liquidità e come alternativa al finanziamento bancario.

Nella prima metà del 2009, le principali tendenze del settore immobiliare logistico hanno confermato quanto emerso alla fine del 2008, in particolare:

la sostanziale tenuta della domanda di prodotti di classe A* ed il contemporaneo aumento dell'offerta, soprattutto riguardante le nuove realizzazioni;

il riavvicinamento dei venditori alle esigenze degli acquirenti, con un aumento della forza negoziale di questi ultimi;

un consistente rallentamento dei nuovi sviluppi speculativi (ovvero senza individuazione preliminare dell'utilizzatore);

il concentrarsi degli scambi su immobili di alta qualità (classe A*), con localizzazione primaria (principali *hub* nazionali e regionali) e contratti di lunga durata;

la sostanziale tenuta dei *prime rent* ed il consistente aumento dei *prime yield*, passati in media dal 6,5% del 1° semestre 2008 al 7,5 - 7,75% del 1° semestre 2009, per effetto di una maggiore percezione del rischio *tenant* su tali asset.

* Classificazione degli immobili basata su indicatori quali grado di obsolescenza e localizzazione rispetto alle reti di comunicazione. Gli immobili di classe A costituiscono il massimo *standard* di mercato.

I numeri del mercato (dati stimati a fine 2009)

Nuovi sviluppi (stima a fine anno)		585.000 mq (-17% rispetto al 2008)
Assorbimento		600.000 mq (-15,5% rispetto al 2008)
Sfitto		860.000 mq (+20,7% rispetto al 2008)
Canoni		Stabili
Rendimenti		In consistente aumento

Fonte: Elaborazione Fabrica su dati Jbnes Lang Lasalle

Il progressivo deterioramento del quadro economico generale ha favorito la maturazione del settore, spingendo le aziende italiane a privilegiare le soluzioni di *sale & lease back* piuttosto che di proprietà degli immobili.

Il forte sviluppo registrato dal settore negli ultimi tre anni ha determinato:

un progressivo **orientamento degli investitori istituzionali**, italiani ed esteri, per l'acquisto di *asset* logistici, piuttosto che di immobili industriali "tradizionali";

l'adozione di **criteri per la selezione di iniziative di sviluppo** che privilegiano quasi esclusivamente immobili di classe A, dotati delle seguenti caratteristiche:

- flessibilità ed adattabilità dell'immobile al tipo di prodotto trattato dal *tenant*;
- dimensione massima dei magazzini compresa tra 15.000 e 20.000 mq, con possibilità di segmentazione interna degli spazi;
- altezza *standard* compresa tra 10,5 e 12 m;
- baie di carico su almeno due lati;
- ampi spazi esterni di manovra;
- ampi percorsi interni per la veicolazione;
- superfici ad uso uffici < 5% della superficie totale;
- localizzazione strategica lungo i principali snodi stradali e ferroviari nazionali.

Immobili con tali caratteristiche presentano, per gli investitori istituzionali, un profilo di rischio medio-basso rispetto ad altre asset class di nicchia.

L'evoluzione recente della catena distributiva (es. forte progresso delle tecnologie per lo stoccaggio di prodotti che richiedono atmosfera e temperatura controllata) è comunque in grado di offrire ad un'ampia gamma di investitori (istituzionali, fondi opportunistici e clientela *private*) la possibilità di approcciare l'investimento con profili di rischio differenti:

Stili di gestione e profili di rischio degli immobili logistici

	<i>STAND ALONE</i>	<i>LOGISTIC PARK</i>	<i>MAGAZZINO SPECIALISTICO</i>	<i>MAGAZZINO DA RISVILUPPARE</i>
<i>CORE FUNDS</i>	■	■		
<i>SPECULATIVE FUNDS</i>	■	■		■
<i>SPECIAL FUNDS</i>	■	■	■	

Fonte: Elaborazioni Fabrica su fonti varie

Fabrica ha previsto di inserire immobili a destinazione logistica nell'*asset allocation* di alcuni dei fondi gestiti, nell'intento di:

cogliere opportunità d'investimento ad alto rendimento, difficilmente reperibili nelle fasi di crescita del mercato;

assicurare ai propri fondi un maggior grado di diversificazione funzionale e geografica;

mantenere una contenuta esposizione al rischio, selezionando immobili di classe A.

La selezione degli immobili sarà basata sulla valutazione dei seguenti parametri:

immobili costruiti nel corso dell'ultimo biennio;

localizzazione nel centro-nord Italia, lungo le principali vie di comunicazione, in corrispondenza di rilevanti *hub* o parchi logistici. La presenza di un tessuto produttivo locale dinamico e sufficientemente esteso verrà considerata positivamente, a garanzia della futura fungibilità dell'immobile;

dimensione minima pari a 15.000 mq, con possibilità di valutare immobili di dimensione superiore ai 20-25.000 mq, purché internamente segmentati;

altezza minima 10 m ed elevato numero di baie di carico;

immobili *monotenant* o, se di dimensione superiore ai 20.000 mq, *pluritenant* (non più di due conduttori);

conduttori con elevato *rating*, preferibilmente operanti in settori produttivi anticiclici (es. GDO alimentare e farmaceutico), con contratto di locazione di lunga durata e senza *break option*;

rendimento lordo da locazione minimo pari al 7,5%.

FABRICA IMMOBILIARE SGR S.p.A.

Via Barberini, 47 - 00187 Roma

Tel. 06.99.70.40.01

Fax 06.99.70.40.40

E-mail: investor.relations@fimmobiliare.it

Website: www.fimmobiliare.it