

***TIPOLOGIE IMMOBILIARI INNOVATIVE
INSEDIABILI NEL MERCATO ITALIANO
NON RESIDENZIALE***



NOTA DI SINTESI*

Nell'attuale situazione di crisi del mercato ed in previsione di un'auspicabile ripresa in tempi brevi, l'Associazione Nazionale Costruttori Edili ha ritenuto utile svolgere, con la collaborazione di REAG - Real Estate Advisory Group S.p.A -, uno studio relativo ai "format" innovativi del settore non residenziale riscontrabili nei principali mercati europei maturi al fine di valutarne la proponibilità sul mercato italiano.

Una visione più ampia del mercato immobiliare appare quantomai utile, in una fase di forte recessione economica, per riorganizzare le strategie di sviluppo individuando gli ambiti (innovativi) sui quali focalizzare l'attenzione.

Il processo continuo d'innovazione permette, attraverso le sue diverse interpretazioni culturali ed economiche permette d'introdurre da un lato, prodotti attrattivi e, dall'altro, di limitare la formazione di "stock" difficilmente assorbibile dal mercato immobiliare.

I progetti individuati sono rappresentativi di nuovi concept e mix funzionali o ricerca di nuove tecnologie applicate al mondo delle costruzioni e sono la sintesi della cultura ed innovazione di paesi europei "comparabili" con il mercato Italiano.

Tali progetti sono stati esaminati tenendo anche conto delle possibili limitazioni in termini di concreta proponibilità degli stessi sul mercato Italiano dovuta essenzialmente a: politiche di sviluppo nazionali economiche/ambientali, normative di specifico riferimento, aspetti finanziari, presenza e struttura degli investitori.

Il presente studio non ha la pretesa di affrontare in modo esaustivo l'argomento innovazione, ma propone quantomeno linee guida volte all'introduzione sul mercato italiano di prodotti potenzialmente atti ad intercettare al meglio l'auspicabile ripresa della domanda.

I Paesi di riferimento della ricerca

Francia, Germania, Regno Unito e Spagna, in quanto economie con settore immobiliare consolidato e quindi mature - diversamente da quelle di altri paesi europei in via di sviluppo - rivestono un interessante riferimento nel confronto con l'Italia. Lo stesso evidenziato le peculiarità di ogni Paese nel settore immobiliare non residenziale, confermando le similitudini culturali della Francia, la distanza tecnologica della Germania, la recente e forte trasformazione della Spagna, la forte identità innovativa del Regno Unito.

Per quanto riguarda il mercato immobiliare non residenziale dei Paesi esteri considerati, lo stesso ha raggiunto una fase di maturità e sta affrontando la forte crisi di mercato in essere.

** in ultima pagina il riferimento alla terminologia di settore utilizzata.*

Nel mercato spagnolo ed inglese, dove la crisi risulta particolarmente accentuata, gli operatori del settore si sono posti il problema strategico riguardante le azioni da porre in essere al fine di cercare di “risvegliare” l’interesse degli investitori/utilizzatori attraverso lo studio e realizzazione di nuovi “format” atti a rispondere alle mutate esigenze del mercato.

Anche il mercato tedesco, seppur influenzato negativamente dalla congiuntura economica in generale, ma in modo meno marcato rispetto a Spagna e Regno Unito, ha tuttavia intensificato i processi d’innovazione, già da tempo in atto, proponendo “format” immobiliari fortemente caratterizzati sotto il profilo del risparmio energetico, con l’obiettivo sia di riqualificare lo stock esistente sia per le nuove iniziative da realizzare. Dal canto suo, il mercato francese ha registrato un andamento sostanzialmente analogo rispetto a quello tedesco, anche se i processi d’innovazione nell’ambito dei c.d. “green buildings” risultano ancora in fase di evoluzione piuttosto che di ulteriore sviluppo e consolidamento.

Come già accennato in precedenza, l’osservazione di ciò che sta accadendo in altri mercati altrettanto evoluti è stata ritenuta interessante al fine di individuare, anche per il mercato italiano – generalmente conservativo anche per la presenza di normative tendenzialmente restrittive – nuovi “format” nei settori uffici, commerciale, logistico-industriale e ricettivo-ricreativo (escluso pertanto, come già detto, il residenziale), al fine di orientare gli operatori del settore ed essere pronti a cogliere immediatamente i primi segnali dell’auspicabile ed attesa ripresa del mercato in tempi non lunghi.

I dati e le informazioni riguardanti i Paesi esteri analizzati sono stati rilevati dalle strutture ivi operanti delle società facenti parte del Gruppo REAG attraverso contatti diretti con gli operatori del settore, ed in seguito confrontati con la situazione del mercato immobiliare italiano nel quale REAG opera da anni quale società leader nel settore della valutazione e dei servizi di consulenza immobiliare.

Analisi economica

Prima di analizzare i dati riguardanti i mercati immobiliari dei singoli Paesi è stato ritenuto opportuno poter disporre dei relativi dati macroeconomici in quanto gli stessi influenzano in modo significativo l’andamento del settore immobiliare.

In tutti i Paesi di riferimento si è registrata una crisi economica finanziaria tale da determinare un forte arresto di tutti i settori produttivi, dell’esportazioni/importazioni ed un aumento della disoccupazione, riduzione della liquidità delle famiglie e di tendenziale aggravio dei deficit del bilancio pubblico. La difficoltà di accesso al credito rende incerta la situazione economica generale.

Nella tabella seguente sono evidenziati, relativamente alle previsioni 2009, i principali indicatori macroeconomici riguardanti i Paesi considerati, oltre a quelli per l’Italia.











Dati principali Previsioni 2009	Francia	Germania	Spagna	Regno Unito	ITALIA
PIL (%) (anno su anno)	-3,0%	-5,6%	-3,0%	-4,1%	-4,4%
PIL pro capite 2008 (a prezzo fisso)	26.423€	27.654€	15.336€	20.882 GB£ 24.156€	25.862 €
Tasso di disoccupazione	9,6%	9,0%	17,7%	7,4%	8,8%
Inflazione (anno su anno)	0,5%	0,1%	0,0%	1,5%	0,8%
IVA	19,6%	19,0%	16,0%	15,0%	20%

Fonte: REAG Research&Development office su fonti varie

Andamento 2008 del mercato immobiliare non residenziale

Prima di analizzare l'andamento del mercato immobiliare non residenziale corrente per i Paesi europei sopra indicati, è necessario esaminare l'andamento registrato nell'anno 2008; il prospetto seguente accoglie i relativi dati di sintesi.

Dati principali 2008	Francia	Germania	Spagna	Regno Unito	ITALIA
Uffici					
Prime rent (€/mq/anno)	↘	↘	↘	↘	↔
Prime yield (%)	↗	↗	↗	↗	↔
Assorbimento (mq)	↘	↘	↘	↘	↘
Commerciale (aree primarie)					
Prime rent (€/mq/anno)	↔	↔	↘	↘	↔
Prime yield (%)	↗	↗	↗	↗	↗
Ricettivo-Ricreativo					
Occupazione (%)	↔	↘	↔	↔	↔
ADR (%)	↔	↘	↘	↔	↔
RevPar (%)	↔	↔	↔	↘	↔

Logistico / Industriale					
Prime rent (€/mq/anno)					
Prime yield (%)					

Quadro generale andamento settore non residenziale 2008

Fonte: REAG Research&Development office su fonti varie

 STABILE  DECRESCITA  CRESCITA

Il 2008 è stato un anno di grandi trasformazioni dovute alle ben note vicissitudini economico finanziarie. In ambito immobiliare, il mercato italiano in generale ha registrato in tale anno, in confronto con gli analoghi dati dei Paesi considerati, le tendenze dei principali indici evidenziati, con riferimento ai settori non residenziali.

Nel settore degli uffici, per i canoni “primari” si è registrato in Italia un andamento pressoché stabile, contrariamente agli altri Paesi dove risulta una uniforme riduzione degli stessi; i rendimenti “primari” italiani sono anch’essi risultati stabili a fronte di un’aumento registrato nei Paesi di riferimento. Il tasso di assorbimento degli uffici è risultato in discesa in tutti i Paesi grazie all’ aumento della disponibilità di immobili sul mercato; in Italia tale tendenza è stata rilevata in modo particolare per gli uffici di grado B.

Il settore commerciale ha registrato in Italia un andamento stabile per i canoni di locazione “primari”, analogamente a quanto intervenuto in Francia e Germania, mentre Spagna e Regno Unito hanno registrato un trend negativo. I rendimenti realizzati sul mercato italiano risultano in crescita in linea con quanto accaduto negli altri Paesi in periodo di crisi, in seguito all’aumento del rischio delle operazioni.

Per il settore ricettivo/ricreativo è stato osservato un indice di occupazione delle strutture sostanzialmente stabile rispetto all’anno precedente per tutti i mercati tranne che per la Germania. Riconferma anche del prezzo medio camera/giorno (ADR) salvo per le strutture ricettive/ricreative di Germania e Spagna che “accusano” un calo dell’ ADR. Il rendimento medio per camera (RevPar) risulta stabile per tutti i Paesi essenzialmente a seguito dell’adozione di azioni tese al contenimento dei costi di gestione, tranne per il Regno Unito che registra comunque una riduzione.

Per il settore logistico/industriale, l’Italia ha mantenuto costanti i canoni come Francia e Germania, mentre la crisi più accentuata ha penalizzato Spagna e Regno Unito. I rendimenti del settore in Italia sono stati stabili a fronte di una tendenza in crescita negli altri Paesi analizzati in seguito ad un’aumento del rischio dovuto all’andamento negativo del mercato per i locatari.

Previsioni 2009 del mercato immobiliare non residenziale

Analogamente con quanto evidenziato e sinteticamente commentato per l'andamento del mercato immobiliare nell'ultimo anno "consuntivato" (2008), qui di seguito si riporta quanto attualmente previsto per l'anno in corso (2009).

Dati principali Previsioni 2009	Francia	Germania	Spagna	Regno Unito	ITALIA
Uffici					
Prime rent (€/mq/anno)					
Prime yield (%)					
Assorbimento (mq)					
Commerciale (aree primarie)					
Prime rent (€/mq/anno)					
Prime yield (%)					
Ricettivo-Ricreativo					
Occupazione (%)					
ADR (%)					
RevPar (%)					
Logistico / Industriale					
Prime rent (€/mq/anno)					
Prime yield (%)					

Quadro generale previsioni settore non residenziale 2009

Fonte: REAG Research&Development office su fonti varie

STABILE DECRESCITA CRESCITA

Le prospettive per l'anno 2009 non sono sicuramente positive in quanto la crisi economica generale investe anche il settore immobiliare stante la carenza di risorse finanziarie disponibili essenzialmente determinate dall'atteggiamento di sfiducia/attesa degli investitori. L'aumento atteso dei rendimenti rispetto ai costi di finanziamento, ha reso interessante il settore

immobiliare per nuovi investimenti. L'accesso al credito, in fase di riorganizzazione dei tassi, porrà condizioni più restrittive per favorire maggiori garanzie alle banche. Lo sviluppo della situazione economica e finanziaria determinerà in ogni Paese un forte impatto sul mercato regolando la velocità di ripresa degli investimenti.

Se i rendimenti continueranno ad aumentare, il volume delle transazioni potrebbe averne beneficio ma risulta difficile prevedere il fatturato di tali investimenti. Le proprietà migliori troveranno compratori se avranno prezzi competitivi.

Per il settore uffici in Italia si prevede un andamento stabile per quanto riguarda i canoni "primari" di locazione, a fronte di un previsto trend di riduzione degli altri Paesi di riferimento. Anche per quanto riguarda i rendimenti "primari", in Italia l'andamento è previsto stabile, come peraltro in Germania e nel Regno Unito, mentre si prevede un recupero dei rendimenti per Francia e Spagna. Per tutti i Paesi considerati viene prevista una riduzione dell'assorbimento dello stock esistente.

Per il settore commerciale si prevede in Italia, Germania e Spagna, la conferma dei canoni di locazione "primari" del 2008, mentre per Francia e Regno Unito è prevista la tendenza verso la riduzione. Per quanto riguarda i rendimenti "primari", è previsto un aumento degli stessi in tutti i Paesi rispetto all'anno precedente a fronte di un incremento della componente rischio dovuta alle incertezze del quadro economico ed all'influenza dello stesso sul livello dei consumi.

Per il settore ricettivo/ricreativo, è previsto in Italia, come per Francia, Germania e Spagna, un calo del coefficiente di occupazione delle strutture ricettive/ricreative, mentre dovrebbero risultare stabili per il Regno Unito, già ridimensionato nel corso del 2008. L'andamento del prezzo medio camera/giorno (ADR) è previsto anch'esso in calo in Italia, Germania e Spagna e stabile in Francia e Regno Unito. Per quanto riguarda il rendimento medio a camera (RevPar) si prevede per tutti i Paesi una riduzione tranne la Francia che conferma tendenzialmente il dato 2008.

Per il settore logistico/industriale, si prevede in Italia una riduzione dei canoni di locazioni "primari", come Germania, Spagna e Regno Unito, tranne la Francia ed un aumento dei rendimenti "primari" attesi dagli investitori anche negli altri Paesi tranne il Regno Unito che conferma i dati del 2008.

Principali transazioni 2007-2008 e progetti 2009-2011

Nelle pagine precedenti è stato analizzato, seppur in sintesi, l'andamento dei segmenti del mercato immobiliare non residenziale, sia per quanto riguarda il 2008 sia relativamente alle previsioni per l'anno in corso.

Al fine di completare il quadro di riferimento complessivo, è stato ritenuto utile svolgere un'indagine aggiuntiva, con riferimento ai Paesi considerati, riguardante:

- le principali transazioni intervenute sui mercati nell'ultimo biennio (2007-2008) per cercare di capire quali sono le tipologie di "prodotto immobiliare" recepite nel mercato prima della crisi;
- i principali progetti allo studio e per i quali è prevedibile la sostanziale realizzazione nel prossimo triennio (2009-2011) per avere una visione di come si stiano orientando i diversi mercati nell'attuale fase di crisi in termini di tipologia di prodotti che dovranno incontrare la domanda degli investitori.

Per quanto riguarda le principali transazioni intervenute nel biennio 2007-2008, nella tabella qui di seguito riportata sono evidenziati i dati riguardanti i diversi mercati esaminati.

Dati principali	Francia	Germania	Spagna	Regno Unito	ITALIA
Transazioni 2007-2008					
Numero transazioni	24	45	24	50	28
Superficie media (mq) e (%)	S<50.000mq (58%)	S<50.000mq (70%)	S>100.000mq (54%)	S<50.000mq (59%)	S<50.000mq (63%) S tra 50 - 100.000mq (37%)
Settore (%)	Uffici (41%) Commerciale (38%)	Commerciale (66%) Usi misti(23%)	Commerciale (46%) Uffici(25%)	Commerciale (62%) Uffici(20%)	Commerciale (93%) Usi misti(5%) Uffici (2%)
Regione (%)	Ile de France (57%) Provenza-Alpi-Costa Azzura (24%)	Berlino (27%) Amburgo (18%)	Madrid (67%) Catalogna (17%)	Londra(70%) South-East (13%)	Lazio (27%), Lombardia (17%), Puglia-Liguria (11%)
Volume medio d' investimento (€)	tra 100-200mln (73%)	tra 100-200mln (44%)	>200mln (62%)	>200mln (44%)	>200mln (40%) tra 50-100mln (26%) tra 100-200 mln (19%) <50mln (15%)

Indicatori principali transazioni 2007 - 2008 settore non residenziale

Fonte: REAG Research&Development office su fonti varie

Dall'esame sintetico dei dati sopra riportati emergono le seguenti indicazioni:

- le iniziative "vendute" hanno riguardato progetti di dimensioni mediamente inferiori ai 50.000 mq. coperti, tranne la Spagna con dimensioni medie intorno ai 100.000 mq.;
- le realizzazioni oggetto di transazione hanno riguardato principalmente la tipologia commerciale in tutti i Paesi, tranne la Francia, dove il settore uffici ha sostanzialmente raggiunto lo stesso "peso", mentre è risultato significativamente più contenuto negli altri Paesi;
- per quanto riguarda le "location", dove sono state realizzate le iniziative compravendute, si nota una concentrazione nelle aree metropolitane delle principali città dei singoli Paesi;
- il volume medio d'investimento delle compravendute, ha riguardato prevalentemente una fascia superiore ai 200 milioni di euro, tranne per Francia e Germania che si sono assestate su una fascia tra i 100 e 200 milioni di euro.

Per quanto riguarda i principali progetti allo studio nel triennio 2009-2011, nella tabella qui di seguito riportata sono evidenziati i dati riguardanti i diversi mercati esaminati.

Dati principali					
Progetti 2009-2011	Francia	Germania	Spagna	Regno Unito	ITALIA
Numero progetti	51	17	30	27	21
Superficie media (mq) e (%)	50.000<S<100.000 (44%)	S>100.000mq (71%)	S>100.000mq (65%)	S>100.000mq (54%)	S>100.000mq (86%)
Settore (%)	commerciale (40%) usi misti (33%) uffici (27%)	usi misti (49%) commerciale (25%) uffici (13%) logistico(13%)	usi misti (53%) commerciale (27%) uffici (13%)	uffici (37%) usi misti (33%) commerciale (30%)	Usi misti (61%) Commerciale (17%), Turismo (13%)
Regione (%)	Parigi (44%) Rodano – Alpi (11%) Ile de France (10%)	Berlino(90%) Baden Wurtemberg (5%)	Aragona (31%) Madrid (17%) Andalusia (15%)	Londra (37%) North-West (33%)	Lombardia (33%), Campania (16%), Lazio (13%)

Progetti in previsioni settore non residenziale 2009

Fonte: REAG Research&Development office su fonti varie

Dall'esame sintetico dei dati sopra riportati emergono le seguenti indicazioni:

- le realizzazioni riguardano progetti di dimensione mediamente superiori ai 100.000mq, tranne in Francia con dimensioni comprese tra i 50 e 100.000mq;
- i progetti riguardano principalmente la tipologia uso misto e commerciale in tutti i Paesi, tranne la Francia, per il settore commerciale ed il Regno Unito per il settore uffici;
- per quanto riguarda le "location" di realizzazione delle nuove operazioni, è confermata la concentrazione nelle aree metropolitane delle principali città dei singoli Paesi e per l'Italia principalmente la Lombardia;

Analisi dei progetti

Dall'esame dei mercati dei citati Paesi esteri, sono emerse le tendenze d'innovazione testimoniate da una serie di "format" innovativi di recente realizzati in questi Paesi. I suddetti "format" sono stati riportati nella ricerca come rappresentativi dei concetti di innovazione applicati in modo più o meno "spinto" nelle diverse realtà e di cui è stata evidenziata la loro potenziale applicabilità in Italia.

Format innovativi

Il concetto di innovazione nel settore non residenziale è stato interpretato in modo differente in ogni Paese evidenziando come ogni cultura possa ritenere innovativo, quindi elemento di trasformazione, aspetti a volte molto diversi.

La tendenza prevalente in **Francia** negli ultimi anni è stata quella di approcciare i nuovi progetti valutandone gli aspetti tecnici integrandoli nel contesto generale di riferimento, con particolare riguardo alla "sostenibilità" in termini socio-economici ed ambientali. Tale approccio vede l'impegno di tutte le figure coinvolte nel ripensare l'uso dei materiali, dei suoli, delle logiche di processo economico e politico mirato ad una migliore qualità complessiva degli interventi anche sotto il profilo logistico-infrastrutturale.

Il progetto di Sarkozy per la Grande Parigi e la rivitalizzazione dei c.d. "spazi minori" (aree residuali di grandi città o di centri abitati di medio-piccole dimensioni) si inseriscono in questo trend di sviluppo.

I format analizzati in **Francia** delinano un concetto d'innovazione come un **processo di eco sostenibilità e uso di nuove vie logistiche.**

La tendenza riscontrata in **Germania** è stata quella di aver anticipato, rispetto agli altri Paesi considerati, lo sviluppo di progetti immobiliari basati sul principio della ecosostenibilità ambientale in termini globali. La sua esperienza nel settore è ormai consolidata.

La tendenza del settore non residenziale registrata è lo sviluppo dei “green building” con tipologia a torre che caratterizzano lo skyline delle principali città. Inoltre, essendo una normale prassi la demolizione e ricostruzione largamente operata nei fatti nel dopoguerra, le operazioni di rigenerazione urbana con interventi a tema occupano grande spazio nel mondo dei nuovi progetti immobiliari. I format analizzati lasciano percepire un concetto d’ **innovazione** come **processo di eco sostenibilità** e sviluppo di **progetti tematici**.

Per quanto concerne **la Spagna**, essendo reduce da un lungo periodo di sviluppo progettuale e di costruzioni, presenta sperimentazioni in molti settori non residenziali. Un aspetto riscontrato degno di interesse nei format analizzati è quello della ricerca di mix funzionali spesso intesi alla condivisione dei volumi per usi che esaltino la continuità degli spazi negli edifici, come frutto delle sinergie messe in atto tra istituzioni formative, istituti tecnologici e società di promozione business. Il concetto esaltato è d’ **innovazione** dei **mix funzionali** e uso di **nuovi materiali e sistemi di facciata**.

Il **Regno Unito** ha da sempre sviluppato l’ innovazione al servizio dei diversi settori economici, interpretatandolo in modo “distintivo” rispetto alle altre realtà europee esaminate. I format analizzati difficilmente confrontabili, esaltano il concetto d’ **Innovazione** inteso come **processo continuo ed elemento distintivo** .

Casi studio

Tra i format individuati, l’indagine ha approfondito gli aspetti eco-costruttivo, economico e gestionale di “alcuni casi studio”, ritenuti di particolare interesse proprio in relazione al contesto del mercato immobiliare italiano.

I casi studio approfonditi sono:

- gli **uffici del quartier generale della Banca Popolare Atlantica a Nantes**, in Francia, progetto la cui alta qualità progettuale e architettonica (c.d.grado A) testimonia la forte componente di visibilità commerciale perché simbolo della fusione tra due banche. La struttura completamente vetrata corrisponde ad una gestione diretta ecosostenibile e l’applicabilità italiana potrebbe risultare interessante nel caso in cui il costruttore decida di mettere a reddito la costruzione o di rivenderla a terzi in fase successiva ;
- il **centro eco - commerciale Clos du Chêne a Marne la Vallée in Francia**, è stato il primo parco commerciale ambientale a rappresentare il concetto dei GREEN CENTRE e risponde al concetto di realizzazione ecosostenibile contemperando le esigenze di

profitabilità. Per l'applicabilità in Italia, risulta interessante considerare che la sua realizzazione ha portato ad un incremento dei costi di circa il 15-20% ed un allungamento dei tempi di rientro dell'investimento (da 7-8 anni a 10-12 anni).

- il **centro logistico della Gazeley a Kandel in Germania** esalta le potenzialità del sistema ecosostenibile integrato in tutti gli aspetti del costruire e del gestire strutture di tipo logistico, che tendono a rendere flessibili le stesse riducendone tendenzialmente le superfici. Il Sistema integrato Gazeley pone al massimo le potenzialità sostenibili per i centri di distribuzione Logistica. Il sistema integrato cerca di ridurre l'impatto degli edifici di distribuzione sull'ambiente ma anche di proteggere gli investimenti nel prossimo futuro, dove l'eco-efficienza sarà una necessità. La costante verifica dei risparmi conseguibili in termini di energia (Mkw), rifiuti, acqua (Litri) e CO₂ (tonnellate) permetteranno di poter conoscere, quanto eco-efficienti siano gli edifici ed i conseguenti benefici diretti in termini di contenimento costi per i locatari rispetto agli investimenti sostenuti dagli investitori. Il progetto analizzato risulta interessante perché rappresenta la possibilità di realizzare un centro di logistica con caratteristiche di modularità ed alto livello di risparmio energetico. In Italia esistono le condizioni di applicabilità ove siano concretamente comprovabili per gli utilizzatori i vantaggi conseguibili sotto il profilo dei costi di gestione nel medio termine.
- il **centro commerciale ed intermodale all'interno della stazione Principe Pio a Madrid**, evidenzia come i luoghi di transizione di una città in movimento diventino ottime opportunità di rigenerazione e di sviluppo di business commerciale. Il Centro Commerciale è un progetto di riqualificazione di un'area in disuso, dove si è riusciti a creare un mix di usi ricreativi, commerciali e di trasporto pubblico. La riconversione di aree in abbandono in altrettante zone commerciali, sfruttando la loro localizzazione strategica all'interno delle città, potrebbe essere per l'Italia un buon esempio per riconsiderare tutti gli edifici parte del patrimonio di molte società di trasporti in parte in disuso ed in condizioni precarie di manutenzione.
- le **strutture ricettive universitarie dell'UWE a Bristol**, di fatto residenza temporanea (max per 1 anno), permette di analizzare come sia possibile offrire servizi di residenza universitaria di alta qualità legati ad un buon progetto di costruzione e di gestione. La visione della nuova "enterprising università" applicata al progetto e alla presenza di altre attività nel campus, che permettono entrate economiche diversificate per l'università, possono in Italia essere ritenute valide per la collaborazione pubblico/privato atta a migliorare la qualità delle residenze esistenti e la costruzione di nuove.
- il **centro d'innovazione Think Tank per uffici e laboratori per PMI a Lincoln**, crea un luogo in cui massimizzare la formazione, lo sviluppo dei business e la

collaborazione tra imprese grazie all'incontro pubblico/privato per la realizzazione di spazi ad uso misto (uffici, laboratori e spazi commerciali). Il progetto crea rigenerazione e sana competitività attraverso la crescita della cultura dell'innovazione.

Il mercato immobiliare italiano: outlook, tendenze, opportunità

In conclusione la ricerca delinea attraverso le tendenze registrate in termini d' "innovazione" dei mercati immobiliari esteri e la situazione in atto nel mercato nazionale, le possibili opportunità di sviluppo futuro nel settore non residenziale (terziario - uffici, commerciale, logistico - industriale, ricettivo e ricreativo), individuando per le stesse le principali caratteristiche di: localizzazione, tipologie e dimensioni prevalenti, standard costruttivi, tipologia di proprietà e di gestione, tendenze degli investitori.

Il mercato immobiliare italiano sta registrando come negli altri Paesi un allungamento dei tempi di vendita e di locazione, con un divario tra prezzo richiesto e prezzo offerto. In tutti i settori si registra una tendenza alla ridefinizione dei contratti di locazione, per privilegiare conduttori solvibili o per scegliere spazi di dimensioni ridotte, ma di alta qualità e in buone posizioni. I fondi immobiliari detengono il maggiore portafoglio immobiliare, in prevalenza monosettore.

Tendenze del settore Uffici

Tipi di Localizzazione:

- aree centrali e ben collegate con mezzi pubblici;
- aree *semi*-periferiche se con costi di vendita/locazione competitivi e parcheggi dedicati;
- *aree periferiche e città principali*;

Tipologie prevalenti:

- multipiano con spazi flessibili openspace anche a funzione mista;
- edifici ristrutturati anni '60-'70;

Dimensioni prevalenti:

- 15-20.000mq , con unico conduttore;
- 5-20.000mq, per pluri utilizzatore;
- *superfici > 10-15.000mq in business centre per Germania , Francia, Regno Unito*;
- *superfici < 10.000mq per Spagna*;

Tipi di proprietà:

- Fondi immobiliare e Istituzionali;
- Enti Pubblici;
- privati;
- *Assicurazioni*;
- *Società Immobiliari*;

Standard edifici:

- Alta qualità;
- spazi flessibili e razionalizzati (fino a 12-13mq per postazione di lavoro)
- altezza libera di 3,5m;
- dotazioni per risparmio energetico certificato;
- *risparmio energetico certificato*;

Tipologia di gestione:

- gestione diretta della proprietà o del conduttore;
- esternalizzazione a società specializzate; (*prevalente esternalizzazione a società specializzate*;))

Tendenze investitori:

- forte riduzione degli investimenti;
- ristrutturazione con integrazione di mix funzionali;
- *rallentamento dei progetti in corso nei Paesi di riferimento*;
- rinegoziazione contratti di locazioni;
- atteggiamento cauto per nuovi sviluppi;

LEGENDA

normale caratteristiche comuni tra Italia e Paesi di riferimento

corsivo peculiarità registrate nei Paesi di riferimento

corsivo peculiarità registrate in Italia

Opportunità settore Uffici

- Riqualficazione e costruzione di edifici c.d. di grado A con mix funzionale diversificato e con prevalente sviluppo verticale nelle aree centrali.

- Aggregazione in uno stesso sito di mix funzionali diversificati (espositivo commerciale, produzione "leggera", attività amministrativa) per rendere meno onerosa la gestione delle attività complessive ed i servizi comuni, specialmente per le PMI. Tale concentrazione di

attività riconfermerà la richiesta di spazi di dimensioni più contenute e flessibili in un contesto anche periferico ma con area di sosta disponibili.

Tendenze del settore Commerciale

Tipi di Localizzazione:

- aree periferiche di espansione residenziale, ben collegate e con canoni/prezzi competitivi rispetto alle aree semiperiferiche;
- aree semiperiferiche con buon bacino d'utenza;
- aree centrali per negozi al dettaglio monobrand o centri specializzati;

Tipologie prevalenti:

- centri commerciali (*grandi centri commerciali*);
- retail park con alimentare minimo;
- discount
- mercati coperti;

Dimensioni prevalenti:

- parchi commerciali superficie < 20.000mq con bacino d'utenza consistenti e bassa competitività;
- centri commerciali specializzati con superficie < 10.000mq (*tra 10-50.000mq*)
- centri commerciali periferici con superfici locabili differenziate e ridotte per monoconduttore;
- retail park non alimentari superficie < 4.000mq;

Tipi di proprietà:

- Fondi Immobiliari, Investitori Istituzionali;
- Società immobiliari, *Gruppi Assicurativi;*

LEGENDA

normale caratteristiche comuni tra Italia e Paesi di riferimento

corsivo peculiarità registrate nei Paesi di riferimento

corsivo peculiarità registrate in Italia

- privati in "clud deal" per quote di 5 - 8 mln euro;

- *developer;*

Standard edifici:

- alta qualità;
- spazi flessibili anche su più livelli;
- ampi parcheggi dedicati;
- *cura delle esigenze clienti e dell'ambiente*

Tipologia di gestione:

- prevalentemente diretta da parte delle catene di distribuzione specializzate monomarca (*secondario nei Paesi di riferimento*);
- società specializzate esterne per multimarca (*prioritario nei Paesi di riferimento*);

Tendenze investitori:

- forte riduzione nuovi investimenti; completamento operazione ad alta visibilità commerciale;
- *completamento progetti in costruzione e ristrutturazione funzionale centri esistenti;*
- acquisto aree valorizzabili e/o centri che mantengano il volume d'affari a medio termine;

Opportunità del settore Commerciale

Nuove opportunità di sviluppo nel settore commerciale sono essenzialmente individuabili:

- nella riqualificazione, con integrazione di altre funzioni, delle aree servizi e parcheggi dei centri commerciali periferici, maggiormente mirate anche alle esigenze dei fruitori, prevedendo l'inserimento nelle stesse di servizi pubblici (poste, uffici pubblici);
- nel recupero di edifici ex industriali, dismessi per effetto di razionalizzazioni produttive, da destinare ad outlet con l'obiettivo di rendere "visibile" il processo di produzione anche nell'ottica di recupero di immagine dei distretti;
- nella trasformazione di aree centrali caratteristiche nell'ambito di città medio grandi (50mila-60mila abitanti), integrando le attività preesistenti della zona in nuove spazi commerciali aventi una comune immagine di villaggio di altri tempi;
- nella richiesta di spazi commerciali sempre più integrati nei luoghi di transito giornaliero, dove risulta marcato l'uso dei mezzi di trasporto pubblico (aree di interscambio tra modalità di trasporto pubblico/privato, aree di parcheggio degli autobus per destinazioni internazionali visto il continuo aumento delle comunità straniere nel nostro Paese).

Tendenze del settore Ricettivo

Tipi di Localizzazione:

- aree centrali, per segmento lusso;
- aree semicentrali per standard inferiori;
- aree con rilevanza naturalistica e culturale;
- aree vicino alle autostrade per budget hotel;

Tipologie prevalenti:

- edifici nuovi o ristrutturati con attenzione al design per il lusso;
- ristrutturazione edifici di categorie inferiori;
- *edifici nuovi moderni e tecnologici per 4 stelle; "semplicemente" efficienti per 3 stelle;*

Dimensioni prevalenti:

- 100-120 camere, per segmento lusso;
- superiore 120 camere per categorie inferiori;

LEGENDA

normale caratteristiche comuni tra Italia e Paesi di riferimento

corsivo *peculiarità registrate nei Paesi di riferimento*

corsivo peculiarità registrate in Italia

Opportunità del settore Ricettivo

- Innalzamento del livello qualitativo delle strutture ricettive esistenti secondo gli standard internazionali delle catene alberghiere ;
- Valorizzazione di aree naturalistiche e culturali di nicchia attraverso recupero/costruzioni di strutture ricettive in armonia con il contesto di riferimento;
- Sviluppo di nuove strutture in nuove marine ed ampliamento di quelle esistenti con l'inserimento di mix funzionali (commerciali e residenziali) ad integrazione delle attività collegate alle esigenze turistico portuali;
- Recupero/Costruzione di nuove strutture ricettive con centri benessere/termali in aree naturalmente predisposte;

Promotori:

- developer;
- proprietari privati;

Tipi di proprietà:

- Fondi Immobiliari e Investitori (*prevalente nei Paesi di riferimento*);
- privati e costruttori per concedere a terzi la gestione;

Standard edifici:

- lusso per 5 stelle o superiori;
- efficienza per categorie inferiori;

Tipologia di gestione:

- diretta e/o contratti di locazione;
- management contract (*prevalente nei Paesi di riferimento*);

Tendenze investitori:

- riduzione degli investimenti;
- ricerca nicchie di mercato;
- *completamento progetti avviati e ammodernamento degli esistenti;*

- Ammodernamento e costruzione di residenze universitarie, in alternativa all'offerta non organizzata e frazionata da parte dei privati, favorendo l'interesse di realtà imprenditoriali disposte ad investire in tale settore, tendenza che porterà anche in Italia ad investimenti pubblico/privato così come registrati nei Paesi di riferimento.

Tendenze del settore Ricreativo

Tipi di Localizzazione:

- aree a vocazione turistica;
- valorizzazione zone rurali;
- *aree di rigenerazione urbana;*

Tipologie prevalenti:

- centri termali;
- marine con porti turistici e strutture collegate;
- campi da golf;
- centri sportivi con mix funzionali legati al commerciale ed uffici;
- *prevalentemente parchi a tema , acquatici e golf;*

Dimensioni prevalenti:

- superficie variabile in funzione della localizzazione, della tipologia e della forma di gestione (*parchi a tema con superficie variabile <50.000mq*);
- campi da golf >50.000mq

Tipi di proprietà:

- Sviluppatori,
- Fondi,
- pubblico/privato;
- investitori specializzati (*prevalente nei paesi di riferimento*);

Standard edificati:

- elevati standard legati all'appeal del progetto;

Tipologia di gestione:

- società specializzate di settore (*prevalente nei paesi di riferimento*);
- diretta;

Tendenze investitori:

- atteggiamento molto riflessivo;
- nuovi investimenti italiani in resort termali e centro benessere;

LEGENDA

normale caratteristiche comuni tra Italia e Paesi di riferimento

corsivo peculiarità registrate nei Paesi di riferimento

corsivo peculiarità registrate in Italia

Opportunità del settore Ricreativo

- Riqualificazione di medi spazi sportivi attraverso l'inserimento di mix funzionali a valore commerciale;
- Costruzione di centri con forte connotazione architettonica per proporre nuove identità a clienti esigenti;
- Riqualificazione di aree naturali dismesse per la creazione di nuovi centri con funzioni miste;

- Recupero di aree dismesse attraverso un mix funzionale pubblico/privato;

Tendenze del settore logistico

Tipi di Localizzazione:

- aree periferiche ben interconnesse, per attività prevalente di stoccaggio;
- aree vicine alle grandi città per la distribuzione;
- aree preferibilmente bimodali (*nei paesi di riferimento anche trimodali*);

Tipologie prevalenti:

- parchi logistici a piattaforma integrata;
- centri logistici;

Dimensioni prevalenti:

- parchi logistici a piattaforma integrata con superficie >100.000mq (*la superficie >150.000mq*);
- centri logistici superficie <50.000mq divisi in capannoni industriali modulari; (*la superficie <70.000mq*);

Promotori:

- Fondi, Investitori;
- Conduuttori, proprietari privati delle aree;
- costruttori per dimensioni centri tra 5-10.000mq;
- *proprietari e developer*;

Tipi di proprietà:

- Fondi immobiliari;
- investitori in collaborazione con società di leasing per il sale & leaseback,
- utilizzatori;
- costruttori per locare e porre a reddito gli edifici (*prevalente nei paesi di riferimento*);

Standard edifici:

- altezza libera >10m;
- maglia strutturale tra 25-40m (*30-40m*);
- superficie modulare tra 5-10.000mq;
- uffici superficie media 5-10% area coperta capannoni;
- aree di manovra dai lati di carico/scarico >30m;
- baie di carico su almeno due lati ed in numero di una ogni 600mq;
- struttura in cemento armato precompresso o mista acciaio/cemento (*quest'ultima prevalente nei paesi di riferimento*);
- coperture come sedi di impianti per energie rinnovabili;
- 5T/mq capacità portante pavimento;

Tipologia di gestione:

- diretta per i centri logistici; (*secondario nei paesi di riferimento*);
- società specializzate per i parchi logistici (*prevalente nei paesi di riferimento*);

Tendenze investitori:

- rallentamento investimenti;
- tendenziale riduzione dei canoni di locazione (circa-10%);
- verifica della qualità ed affidabilità dei conduuttori con tempi più lunghi per la locazione;
- *completamento progetti avviati e nuove iniziative solo su richiesta*;

LEGENDA

normale caratteristiche comuni tra Italia e Paesi di riferimento

corsivo peculiarità registrate nei Paesi di riferimento

corsivo peculiarità registrate in Italia

Opportunità del settore Logistico

- Le iniziative devono trovare collocazione in aree ben collegato possibilmente da interconnessioni bimodali (gomma, ferro);
- realizzazione in base alla tipologia del conduttore preventivamente individuato e con flessibilità costruttive atte a renderlo più facilmente rilocabile.

Le **opportunità** rilevate in modo trasversale per tutti i settori analizzati sono :

- sviluppo di progetti ecosostenibili con particolare attenzione al risparmio energetico;
- recupero di aree centrali e semiperiferiche ex industriali;
- attenzione alle opportunità derivanti dalla valorizzazione e dismissione degli asset degli Enti Locali;
- diversificazione dei mix funzionali per contenimento del rischio;
- attenzione registrata verso la certificazione ambientale come l'elemento potenziale di valorizzazione da parte del mercato; questo aspetto si rivela già consolidato nei mercati europei maggiormente sensibilizzati rispetto a quello italiano, soprattutto in seguito alle riscontrate opportunità di facile locazione e vendita.

In ambito statunitense la locazione di un edificio certificato rende fino ad un 3-6% /square foot (intorno al 1-2% al mq) in più rispetto ad un edificio privo di tali caratteristiche a parità di superficie, età e funzione, mentre la compravendita fino ad un massimo del 16% in più. La mancanza di chiari indicatori economici tra “costi verdi – benefici verdi” rallenta sia in Italia sia in Spagna l'applicazione dei processi di certificazione mentre in Germania, Gran Bretagna ed in Francia si riscontra un mercato tendenzialmente disposto ad assorbire tali maggiori costi nella valutazione di mercato degli immobili.

La pratica della demolizione e ricostruzione consueta nei Paesi di riferimento e finora osteggiata in Italia, permette una migliore valorizzazione dei suoli, soprattutto se centrali, ed una qualità del costruito più aderente alle nuove esigenze ambientali.

Considerazioni conclusive

Con lo studio realizzato in collaborazione con REAG, ANCE ha ritenuto utile fornire ai propri Associati, in un momento di particolare difficoltà, linee guida d'indirizzo ed indicazioni utilizzabili per un primo esame di potenziali iniziative da sviluppare nei diversi segmenti del settore immobiliare non residenziale. ANCE ritiene che il presidio del profilo strategico del mercato sia di vitale importanza al fine di consentire un tempestivo avvio di nuove iniziative/riconversione di progetti rispondenti alle esigenze del mercato in fase di ripresa/rilancio.