

Italia 2021

Competenze per riavviare il futuro

Il settore immobiliare

9.

La trasformazione del Real Estate a servizio del Paese

10 priorità d'azione per il settore immobiliare nella fase post COVID-19



Overview del settore pre e post COVID-19 e outlook

Il settore immobiliare rappresenta il 20% del Pil del nostro paese e costituisce la principale forma di investimento delle famiglie rappresentando più della metà della ricchezza lorda.

Come per la maggior parte dei paesi, il COVID-19 ha influenzato in modo significativo il mercato immobiliare italiano, accelerando trend già atto. Alcuni degli effetti continueranno a propagarsi determinando un cambiamento strutturale.

L'impatto definitivo sul mercato immobiliare causato dal COVID-19 non è ancora chiaro e dipenderà dalla durata e intensità delle misure restrittive, dagli strumenti che verranno messi a disposizione nei prossimi mesi e dal consolidamento di nuovi comportamenti.

Per quanto riguarda il settore Residenziale, si prevede che le condizioni di mercato si deterioreranno nel breve termine e potrebbero essere peggiori di quelle sperimentate durante la crisi del 2012; rispetto al 2019 le transazioni sul potrebbero subire una diminuzione del 20-25%.

Sul lungo periodo, gli effetti congiunturali dipenderanno dall'impatto della pandemia sul reddito delle famiglie.

Il 2019 ha rappresentato un anno record in termini di transazioni concluse, sia residenziali che commerciali, con quest'ultimo trainato da uffici, alberghi e logistica. Nei primi 9 mesi del 2020, come effetto della pandemia gli investitori hanno in gran parte adottato un approccio "wait and see". Questo, insieme all'incertezza generata dal perdurare dell'emergenza e delle conseguenti misure restrittive, fa sì che ci si aspetti volumi di investimenti contenuti per il resto dell'anno. *Retail* e *Hospitality* rappresentano le asset class maggiormente colpite a causa del lock-down.

Per il *Retail* si è registrata una forte domanda di rinegoziazione dei contratti di locazione e/o di sospensione temporanea degli affitti, ed è difficile prevedere i prossimi sviluppi del mercato.

Per l'*Hospitality* la situazione è più complessa in quanto c'è stata un'immediata e forte contrazione del mercato e si prevede che la domanda nel breve termine sarà sostenuta prevalentemente -ove possibile- dal turismo locale.

Nonostante questo, guardando al lungo periodo, gli investitori istituzionali manterranno alto l'interesse per il settore, dove il mercato dei crediti deteriorati potrà essere una fonte preziosa di nuovi prodotti da ripensare in chiave innovativa.





Dati

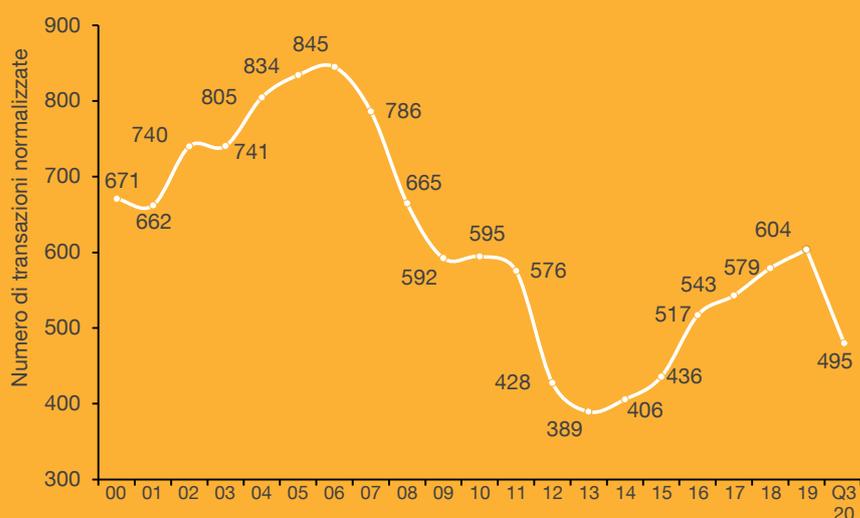
Il settore immobiliare rappresenta il 20% del pil del paese

Nel 2019 il mercato immobiliare italiano ha continuato il suo trend positivo con un incremento del 4,7% del totale delle transazioni, trainato principalmente dalle vendite di immobili residenziali.

La crescita più significativa, rispetto all'anno precedente, si è registrata nel Retail, con un incremento del 6,7%.

A seguito del lockdown e della congiuntura economica, a fine settembre 2020 i volumi nel settore residenziale risultano inferiori del 20% rispetto al 2019.

Numero di compravendite residenziali annuali



Fonte: Agenzia delle Entrate e previsioni Nomisma

Italian NTN¹ - confronto per settori

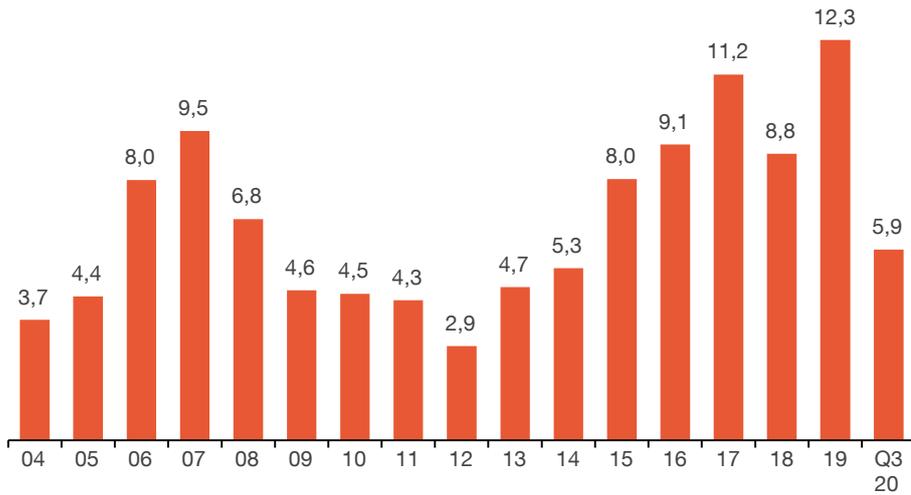
Asset Type	Q1 2019	Q2 2019	Q3 2019	Q4 2019	H2 2018	H2 2019	Y 2018	Y 2019	Delta (%) H2 19-18	Delta (%) Y 19-18
Residenziale	138.525	159.619	137.099	168.298	297.834	305.397	578.804	603.541	2,5%	4,3%
Uffici	2.201	2.636	2.225	3.416	5.199	5.641	9.987	10.478	8,5%	4,9%
Retail	7.175	8.137	6.823	9.301	15.113	16.124	29.463	31.436	6,7%	6,7%
Logistica	2.529	2.995	2.680	3.919	6.561	6.599	12.118	12.123	0,6%	0,0%
Totale	150.430	173.387	148.827	184.934	324.707	333.761	630.372	657.578	2,8%	4,3%
Pertinenze ²	97.491	112.848	95.490	122.562	211.417	218.052	406.397	428.391	3,1%	5,4%
Altro ³	13.491	16.160	14.218	18.943	31.902	33.161	59.987	62.812	3,9%	4,7%
Grand Total	261.411	302.395	258.535	326.439	568.026	584.974	1.096.757	1.148.781	3,0%	4,7%

Fonte: Analisi PwC 1. NTN è il numero di unità immobiliari standardizzate vendute, tenendo conto della quota di proprietà trasferita; 2. Le pertinenze comprendono immobili quali scantinati, garage o parcheggi; 3. Il settore "Altro" comprende ospedali, cliniche, caserme, centrali telefoniche e caserme dei vigili del fuoco

Investimenti in Commercial Real Estate

Al 30 settembre 2020 i volumi degli investimenti in commercial Real Estate erano pari a 5,9 miliardi di Euro, con una riduzione di circa il 20% rispetto al corrispondente periodo dell'anno precedente.

Italia - Volume degli investimenti immobiliari corporate (miliardi di Euro)

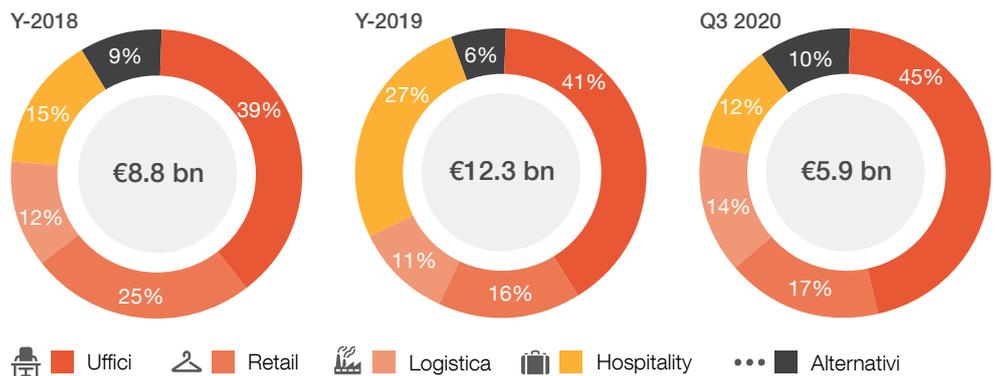


Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Nomisma, BNP Paribas RE, CBRE e Colliers



Nel commercial Real Estate, il settore Uffici si conferma al primo posto con il 45% dei volumi, 17% Retail, 14% Logistica, 12% Hospitality, 10% Alternativi.

Investimenti in non-residential Real Estate - Asset class



A causa delle restrizioni legate alla pandemia, la presenza di capitali stranieri, pur rappresentando circa il 60% degli investimenti (al Q3 3,4 mld investimenti internazionali contro 2,4 mld Italiani), si è ridotta rispetto agli anni precedenti (75% nel 2019).

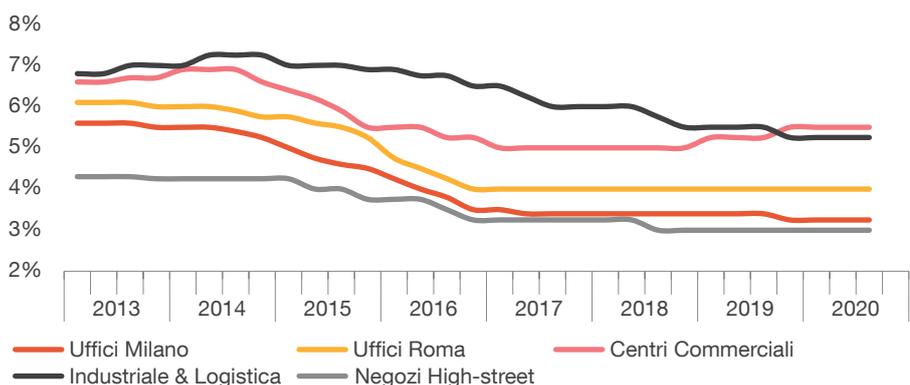
Investimenti in non-residential Real Estate - tipologia di investitore



Rendimenti

L'inizio della crisi aveva fatto pensare ad una risalita dei rendimenti nel breve-medio periodo mentre le ultime transazioni confermano una tenuta dei rendimenti *prime* negli immobili di qualità.

Rendimenti netti *prime*



Fonte Colliers

10 priorità d'azione per il settore immobiliare nella fase post COVID-19

1. Flessibilità e nuove modalità di utilizzo degli spazi

Gli spazi dovranno essere concepiti per essere più flessibili e accoglienti, in virtù dei cambiamenti di abitudine nella vita personale e lavorativa (è presumibile che passeremo più tempo in casa; uno smart working efficace si accompagna spesso ad un ripensamento degli spazi aziendali). Leggi e regolamenti dovranno superare rigide barriere nella destinazione d'uso degli edifici (anche in virtù del fatto che un numero elevato di operatori si attende di apportare interventi di modifica alla destinazione d'uso di parte del proprio portafoglio nei prossimi anni). Grandi spazi che rischiano di risultare sovra-dimensionati rispetto alle nuove abitudini di vita e di consumo (es. grandi alberghi) possono essere convertiti in spazi ibridi (es. ospitando uffici o coworking), con l'accelerazione di un trend in corso (esperimenti sono già stati sviluppati a Londra e Amsterdam). Il cambiamento delle abitudini di acquisto dei consumatori che si stanno spostando sempre di più sul canale digitale richiedono una rivisitazione ed un ripensamento anche degli spazi dedicati al retail: multi-canalità all'interno dello stesso punto vendita, anche in modalità "click & collect" e creazione di spazi per creare l'"experience" collegata all'acquisto (meno punti vendita, ma metrature più ampie e digitalmente connessi).



L'effetto smart working ha portato ad avere un rapporto totalmente diverso tra abitazione e ufficio, ma anche un nuovo rapporto tra abitazioni, ufficio e il quartiere. La localizzazione dei servizi e dei negozi nei quartieri deve tenere conto delle nuove esigenze delle persone.

Daide Albertini Petroni

Presidente Urban Land Institute Italia



Quello che abbiamo visto tutti ora è un ritorno alle periferie, dovuto alle restrizioni governative, ma questo è un trend che rimarrà. Solo il 6% delle aziende pensano di tornare al 100% in ufficio mentre le altre stimano di avere circa il 50% di smartworking nella propria ordinarietà. Il consumatore è sempre più digitale e inizierà ad utilizzare maggiormente i negozi "sotto casa" che ritorneranno in auge, mentre i negozi nei grandi centri si ridurranno per quantità con dimensioni più grandi per favorire esperienze "in store". Per quanto riguarda il sistema moda che vede una contrazione del business del 30% ci aspettiamo un aumento di click & collect con i negozi fisici che diventano anche hub logistici, una razionalizzazione dei punti diretti a favore del franchising.

Erika Andreetta

Partner PwC, Retail and Consumer Consulting Leader

2. Rivisitazione della relazione tra proprietario e conduttore in chiave strategica

Il proprietario non si può più limitare ad essere un mero percettore di un canone di affitto, ma deve trasformare la relazione con il conduttore in chiave strategica ed operativa per comprendere non solo le esigenze di quest'ultimo, ma anche la sua attività e operatività in modo da aver contezza della sua effettiva capacità di sostenere il canone. Anche in assenza di misure a sostegno degli inquilini, nella gestione della crisi derivante dal primo lockdown vi è stata una forte cooperazione tra i due. È comunque necessario prevedere delle misure di **Sostegno agli "Inquilini"**, in particolare per le famiglie e i settori più colpiti dalla crisi (così da evitare che aumentino eccessivamente i casi di morosità e/o immobili sfitti).

3. Ristrutturazione e rigenerazione urbana

Occorre pianificare interventi di ristrutturazione e rigenerazione urbana, soprattutto in chiave green, anche sfruttando gli incentivi europei. I benefici sarebbero molteplici: interventi di questo genere hanno un elevato moltiplicatore economico; gli immobili di fascia alta sono gli unici per cui non è prevista una diminuzione dei prezzi di vendita e di affitto; la carenza di spazi di buona qualità è percepita come un problema sia dagli investitori, sia dagli inquilini, sia dalle istituzioni. Gli interventi di restauro e rigenerazione urbana non possono rappresentare misure *una tantum* né limitarsi a singole categorie di beneficiari (per es. il solo residenziale), ma devono essere ripetuti nel tempo ed assumere caratteristiche strutturali così come gli interventi in chiave di efficientamento energetico.



Mancano norme a favore della riqualificazione energetica del patrimonio immobiliare non residenziale quali ad esempio immobili ad uso direzionale, uso commerciale, uso alberghiero e anche ad uso pubblico quali scuole o strutture ospedaliere. È auspicabile che i fondi del Next Generation EU possano essere utilizzati a questo scopo.

Silvia Rovere

Presidente Confindustria Assoimmobiliare

4. Certezza amministrativa

Occorre certezza sulle disposizioni del Governo, così da mitigare i rischi operazionali che caratterizzeranno i prossimi anni (gli incentivi adottati devono essere strutturali; deve essere chiaro quali sono gli strumenti in caso di morosità, etc.). Tale elemento emerge sempre con forza in ottica di confronto con investitori internazionali.

5. Nuovi canali di finanziamento

Il settore deve iniziare a guardare anche canali di finanziamento diversi da quello bancario (nonostante quest'ultimo sia oggi meglio attrezzato rispetto alla scorsa crisi). In conseguenza della congiuntura economica le banche si troveranno ad affrontare un incremento della massa di crediti deteriorati e sarà necessario che nuovi attori o nuove forme di finanziamento possano finanziare il settore e nuovi progetti.

6. Nuove soluzioni per gli investimenti internazionali

Occorre adottare strumenti di semplificazione amministrativa e incentivi fiscali per attrarre investitori istituzionali stranieri. La difficoltà di viaggiare rischia infatti di porre un freno agli investimenti internazionali (sia perché gli eventuali acquirenti non possono visionare gli spazi, ma anche perché diventa più difficile fare loro presente che esistono determinate opportunità) e sono quindi necessarie misure sotto il profilo normativo e fiscale per attrarre nuovi capitali.

7. Sviluppo di infrastrutture di trasporto e digitali

La connettività dell'asset o dell'area sia sotto il profilo fisico sia digitale è un elemento determinante nella scelta degli investimenti immobiliari. Occorre un grande piano per lo sviluppo di infrastrutture di trasporto e digitali, in quanto sono le città più interconnesse che attraggono maggiori risorse. Ciò anche alla luce degli impatti derivanti da un maggiore uso dello *smart working*, che rimodula il rapporto con le città.



Cosa si aspettano le nuove generazioni dal mondo che gli lasceremo in eredità? La pandemia in atto fa emergere la necessità di una corretta pianificazione delle città del futuro con una grande attenzione sulla mobilità sostenibile, sullo sviluppo di collegamenti più agevoli ed efficaci che permettano spostamenti sicuri e veloci e con nuovi investimenti e insediamenti immobiliari attuati con criterio.

Roberto Minerdo

Senior Vice President Business Development Hyperloop Italia

8. Nuove nicchie di mercato

Il settore deve iniziare a guardare a nuove nicchie di mercato, che presentano un potenziale (es.: strutture di assistenza sanitaria e sociale, data center, co-housing, co-working). Gli ultimi mesi hanno dimostrato non solo quanto la logistica sia stata fondamentale per consentire la distribuzione nel corso del lock down e la catena di approvvigionamento della manifattura,

ma anche la digitalizzazione richiede particolari tipi di investimento da un punto di vista immobiliare. La crisi sanitaria ha poi reso evidente il ruolo delle strutture di cura, dei centri di ricerca, nonché la necessità di modernizzazione delle strutture ospedaliere.



Gli attivi immobiliari nei portafogli derivano da operazioni nate con una finalità, ma che poi sono terminate e, in certi casi, gli asset non hanno più uno scopo utile in termini finanziari. L'obiettivo non è sempre massimizzare, ma trovare una soluzione, un utilizzo, e spesso guardandola da un altro punto di vista questo diventa possibile. Si può dare una finalità sociale ad attivi che non avevano più valore finanziario pratico.

Guido Lombardo

Chief Investment Officer Credito Fondiario

9. Trasformazione digitale

Il settore deve prepararsi a una profonda trasformazione digitale, andando verso un modello *proptech*. Lungo tutto l'arco del ciclo immobiliare, dalla decisione di investimento, alla costruzione e alla manutenzione predittiva, nonché alla gestione degli inquilini, l'utilizzo della tecnologia sarà imprescindibile (utilizzo di tecnologie avanzate per valutare gli investimenti, valutare l'affidabilità di inquilini e clienti, monitorare il patrimonio immobiliare e gestire il rapporto con gli stakeholders, etc.).



L'obiettivo è portare la connettività a tutti, non solo nelle grandi città ma anche nei centri più piccoli e remoti.

Elisabetta Ripa

CEO Open Fiber

10. Applicazione dei principi SDGs

Il settore deve prepararsi ad integrare i Sustainable Development Goals all'interno del business e della propria strategia (sia per ragione di difesa del brand, sia perché gli interventi ad alto impatto sociale possono rappresentare uno strumento di mitigazione del rischio se si trova un accordo con le istituzioni). Il Social Impact Investing sarà un aspetto chiave e le ricadute sociali degli investimenti non potranno più essere ignorate. In tale ottica la destinazione d'uso di eventuali residui di portafogli potrebbe essere rivisitata con messa a disposizione di edifici o aree al terzo settore.

Contatti

Lia Turri

Partner - Real Estate Leader, PwC Italy

lia.turri@pwc.com

Alessandro Grandinetti

Partner - Clients and markets Leader, PwC Italy

alessandro.grandinetti@pwc.com

Mauro Panebianco

Partner - Asset & Wealth Management EMEA Advisory Leader, PwC Italy

mauro.panebianco@pwc.com

Antonio Martino

Partner - Real Estate Deals Leader, PwC Italy

antonio.martino@pwc.com

In collaborazione con

Sandro Biccocchi

Director - Responsabile Ufficio Studi, PwC Italy

Paolo Bison

Senior Manager - Asset & Wealth Management, PwC Italy

