

L'ANDAMENTO DI MERCATO SECONDO WORLD CAPITAL

NON CI SONO PIÙ i capannoni di una volta



Il sito di Basiano (MI) con un'estensione di 45mila metri quadri. "la distribuzione rimane centrale ma moltiplica i canali - dice Andrea Faini, titolare di World Capital (foto) -. Abbatte l'antica distinzione tra punto vendita fisico e vendita on line, la contaminazione è continua, si va oltre la multi canalità per spingersi nei nuovi territori dell'omnicanalità"

■ A cura della Redazione

Molta è la confusione sotto il cielo ma c'è chi si dota di analisi e strumenti utili a capire. E a far capire qualche cosa anche a noi. Tra evoluzione del mercato e della domanda, criticità dell'offerta e nuove caratteristiche degli immobili



-: il cliente ci propone un problema e si aspetta una soluzione in termini di location, caratteristiche dell'immobile, corretto rapporto tra qualità e prezzo, capacità di elaborare un piano finanziario a lungo termine dove magari il maggior investimento iniziale è compensato da minori spese di gestione. La nostra professionalità si estende a 360 gradi: dobbiamo essere logistici, geografi, fiscalisti, architetti, urbanisti, specialisti di sostenibilità ambientale, di automazione e movimentazione, di scaffalature industriali e di normative anti - sismiche. E in più mantenere i collegamenti con tutti gli enti preposti, a cominciare dai Comuni".

Ma anche il cliente è cambiato: un conto è trattare con una piccola impresa a conduzione familiare, tutt'altro rapporto si instaura con le grandi multinazionali, società fortemente strutturate con divisioni dedicate alla realizzazione e gestione degli immobili. Da un lato consulenza a 360°, dall'altra un confronto

tante logistiche, tante quante sono le filiere, i canali di produzione, distribuzione e consumo.

Cambiare pelle

Una trasformazione che impone all'operatore immobiliare di cambiare pelle: "sempre più consulenti e sempre meno mediatori - conferma Faini



"Siamo sempre più consulenti e sempre meno mediatori. Il cliente si aspetta soluzioni in termini di location, caratteristiche dell'immobile, corretto rapporto tra qualità e prezzo, capacità di elaborare un piano finanziario a lungo termine" - dice Faini

Non ci sono più i capannoni di una volta. Letteralmente. L'aria di cambiamento che tracima nel Paese coinvolge anche la logistica e quanto di più stabile si immaginava esistere: il mattone. "I tempi del capannone generico buono per tutti gli usi sono finiti - dice Andrea Faini, titolare di World Capital (vedi box) -: oggi il conduttore cerca un immobile con caratteristiche precise, una personalizzazione spinta per ottimizzare i processi". È l'eCommerce il primo e più importante driver del cambiamento: "la distribuzione rimane centrale ma moltiplica i canali - spiega il nostro interlocutore -. Abbatte l'antica distinzione tra punto vendita fisico e vendita on line, la contaminazione è continua, i punti vendita si evolvono in vetrine e punti di ritiro, si va oltre la multi canalità per spingersi, con profitto, nei nuovi territori dell'omnicanalità."

La logistica si adegua: cresce la domanda di magazzini prossimi ai

36 I milioni di metri quadri di magazzini censiti da World Capital in Italia

centri urbani, spazi utili per rendere la gestione dell'ultimo miglio non un problema ma una qualità distintiva del merchant e dell'operatore logistico: "non si guarda tanto all'altezza ma al numero delle baie, al doppio fronte, alle dimensioni del piazzale, a tutto quanto contribuisce a efficientare la movimentazione delle merci".

La domanda muta

Ma muta anche la domanda di capannoni da dedicare alla logistica "tradizionale" (termine e principio a sua volta in via di superamento): "permane la necessità di stoccare, di aree attrezzate per lavorazioni e

co-packing, di personalizzazioni per agevolare le operazioni di picking con soluzioni merce all'uomo o uomo alla merce. Esigenze ancora più particolari emergono da settori specifici: un immobile da dedicare al fresco o al surgelato deve proporsi con caratteristiche del tutto diverse da uno spazio automotive o che tratti materiale ADR. In questo caso la localizzazione perde in buona parte la sua importanza e si privilegiano scelte diverse, in aree dove i costi al metro quadro sono inferiori pur in presenza di una buona connessione con le principali vie di collegamento". In sintesi: non esiste più una sola logistica ma



Non esiste più una sola logistica ma tante logistiche, tante quante sono le filiere, i canali di produzione, distribuzione e consumo: "La qualità dell'immobile ha assunto un rilievo mai raggiunto in precedenza"

con competenze di alto livello: "il minimo comune denominatore? La fiducia. Dire sempre la verità, agire da professionisti e mai da imbonitori. Gli investimenti in ballo sono molto importanti, le decisioni strategiche: l'errore o peggio ancora l'approssimazione non sono contemplate".

C'è un problema

C'è però un problema: nessuno in Italia può dire con ragionevole certezza a quanto ammonti il patrimonio immobiliare e soprattutto in quali condizioni si trovi: "esattamente per questo motivo anni fa abbiamo creato in World Capital un Dipartimento Studi e Ricerche. Abbiamo cominciato con la realizzazione del Borsino (vedi: *Il Borsino Immobiliare della Logistica - Il Giornale della Logistica - settembre 2018 - NdR*), utile a far conoscere i valori degli immobili presenti anche in località secondarie. Abbiamo proseguito con l'avvio di un censimento nazionale (ad oggi sono stati censiti circa 36 milioni di metri quadri di depositi - NdR) e quindi, in collaborazione con l'Università LIUC di Castellanza e il team diretto dal professor Fabrizio Dallari abbiamo contribuito alla nascita di OSIL (Osservatorio sull'Immobiliare Logistico), un modello di rating evoluto per classificare un deposito in funzione delle sue caratteristiche". OSIL non ha però solo l'obiettivo di classificare gli edifici garantendo un'informazione accademicamente certificata e autorevole, ma intende svolgere una funzione più proattiva: "informare l'operatore su quali azioni dovrebbe intraprendere per portare l'immobile ad una valutazione superiore", per esempio passando dalle tre alle cinque stelle (la valutazione massima in una scala appunto da 1

a 5): "colmare le inefficienze è un obiettivo strategico in un contesto nazionale che, purtroppo, registra un'anzianità media elevata con intere aree industriali semi - abbandonate con la presenza, spesso, di immobili fatiscenti".

L'antico dilemma

L'antico dilemma se demolire e ricostruire ovvero partire "da prato libero" denuncia una situazione critica, ormai dimenticata la possibilità che possa attivarsi una fiscalità di vantaggio coordinata a livello nazionale: "il problema principale è che, se intendi demolire, devi farti carico della bonifica ambientale. Ma è impossibile prevedere cosa si troverà nei terreni quando si comincia a scavare e quindi è impossibile preventivare costi certi per il cliente se non a seguito di una due diligence tecnica molto approfondita". Anche perché cresce la sensibilità ambientale: "la domanda si sofferma su richieste un tempo secondarie: l'uso di materiali ecocompatibili, di sistemi di risparmio energetico, di recupero delle acque piovane, di facile accessibilità e ottima ergonomia, di vicinanza alle infrastrutture strategiche. La qualità dell'immobile ha assunto un rilievo mai raggiunto in precedenza". Certamente la presenza, specie in prossimità dei centri urbani, di fabbriche dismesse, permette spesso di attivare interventi di ripristino a norma riconvertendo vecchi immobili a nuovi magazzini: "in tali casi il problema principale è spesso l'altezza interna, ma l'altezza non è un problema per molte delle nuove, emergenti necessità della logistica" (cross docking, e-commerce, gestione dell'ultimo miglio, transit point eccetera).

"Dobbiamo essere logistici, geografi, fiscalisti, architetti, urbanisti, specialisti di sostenibilità ambientale, automazione e movimentazione, scaffalature e normative anti - sismiche. E mantenere i collegamenti con tutti gli enti preposti"

La fiducia degli investitori

Permane la fiducia degli investitori internazionali: "il "pericolo Italia", quando si parla di logistica, non viene recepito. Anzi: il nostro Paese viene considerato più affidabile e più strategico di altri, l'immobiliare logistico un esempio di stabilità e di buon ritorno economico. Le nostre prime location sono perennemente vicino al tasso zero di vacancy. Il tasso di rischio avvertito permane molto basso, l'offerta affidabile e le prime location (area logistica milanese tra Novara e Piacenza, Roma, Bologna, Verona eccetera) fanno da traino. In termini generali operiamo in un contesto di elevata domanda e bassa offerta, in certe zone abbiamo una sorta di lista di attesa e non appena si libera un immobile il subentro da parte di un altro conduttore avviene praticamente in tempo reale".

Un ulteriore trend caratterizza il mercato. La prevalenza della locazione rispetto all'acquisto: "Per forza - taglia corto Faini -: le imprese preferiscono investire i propri capitali nello sviluppo. La domanda cambia: non solo immobili perso-

Mi faccio in quattro

World Capital nasce nel 2006 su iniziativa di Andrea Faini, figlio d'arte, dal 1996 impegnato nell'impresa di famiglia prevalentemente dedicata al residenziale. World Capital, da subito, amplia le prospettive. Oggi garantisce un'offerta plurima articolata su più divisioni (residenziale, direzionale, retail, logistica, hotel) e con servizi dedicati alle diverse tipologie di clientela: investitori, proprietari, utilizzatori. Vanta collaborazioni e sviluppi anche all'estero (in particolare Cina, Russia e India) ed è stata pioniera nello sviluppo delle attività di comunicazione e marketing con iniziative editoriali (Il Borsino Immobiliare della Logistica, i periodici InvestIRE e E-Italy) e particolari quali l'organizzazione della Logistic Cup (torneo di calcio riservato a operatori del settore) e il Master Chef della Logistica. Il sito di riferimento è www.worldcapital.it

La frase

"I tempi del capannone generico buono per tutti gli usi sono finiti: oggi il conduttore cerca un immobile con caratteristiche precise, una personalizzazione spinta per ottimizzare i processi"

nalizzati ma anche orizzonti temporali di medio termine. Tipica la prevalenza dei contratti di locazione a sei anni rinnovabili che permettono di variabilizzare i costi e di ammortizzare gli eventuali investimenti. Permane peraltro la necessità dell'acquisto da parte di operato-

ri logistici per i quali l'asset immobiliare rappresenta un plus ovvero da parte di imprese manifatturiere che considerano la logistica strategica per le proprie attività e quindi investono non solo in immobili ma anche in sistemi di automazione e di movimentazione". ■

AFFITTASI

MILANO IDROSCALO - PESCHIERA BORROMEO

Uscita tangenziale Paullo

Vicinanza aeroporto Linate, a 10 minuti da Milano

Prestigioso immobile commerciale

Indipendente, composto da 700 mq di uffici lussuosi arredati e cablati (anche frazionabili), impianti a norma.

Classe Energetica E - Indice di prestazione energetica EPgl 62.98 kWh/m³a

Tel. 02.55.30.50.67 - Fax 02.55.30.50.68

E-mail: koster@koster.it