

Borsino Immobiliare della Logistica H1 2020: e-commerce e smart working cambiano le regole del gioco

APERTA LA CACCIA ALL'ULTIMO MIGLIO

La richiesta si sposta su magazzini moderni con grandi altezze

DI ROBERTO CARCANO

Secondo il nuovo Borsino Immobiliare della Logistica H1 2020, redatto da World Capital in collaborazione con Nomisma, il mercato del settore risulta attivo nei primi sei mesi del 2020, nonostante l'impatto del Covid-19. Lo scenario è confermato dalla durata media delle trattative concluse, che per l'81% dei casi si finalizza entro l'anno. La domanda è maggiore al Nord e al Centro, soprattutto a Genova, Milano, Padova, Bologna, Firenze e Roma, e più contenuta al Sud e nelle Isole, mentre il fronte dei valori immobiliari conferma stabilità, e numeri in leggero rialzo per gli immobili di nuova costruzione.

Tutto ciò in un quadro congiunturale complicato, in cui il mercato degli immobili per l'impresa prova a ripartire dopo i mesi di lockdown che hanno penalizzato il comparto del retail, in particolare attività come la ristorazione, la somministrazione e l'abbigliamento. In parte ridimensionato anche il segmento dei capannoni, per quanto sempre più ricercati dalle società di logistica e della distribuzione. Il diffuso ricorso all'e-commerce ha spinto infatti alla ricerca di soluzioni che consentano di velocizzare

la consegna delle merci, il più possibile vicine alle metropoli e posizionate nei pressi di arterie di collegamento con esse.

In sostanza, siamo di fronte a una fase di veloce evoluzione del mercato, condizionata soprattutto da due elementi: lo sviluppo crescente dell'e-commerce e le probabili trasformazioni dell'assetto urbano legate al trend dello smart working, destinate ad avere effetti anche sul settore degli uffici. Inevitabile sentire cosa ne pensano gli esperti del settore.

«La macchina logistica nel periodo del Covid si è dimostrata efficiente, facendo emergere il suo spirito resiliente e la sua capacità di adattarsi ai cambiamenti dovuti al virus e alle misure di contenimento», spiega a *Milano Finanza* **Andrea Faini**, CEO di World Capital. «Le location di grande appeal, come le piazze del Nord e del Centro sono diventate hub di distribuzione intensiva, sia per via del lockdown che per il maggiore utilizzo dell'e-commerce. Altre hanno invece ospitato magazzini divenuti polmone d'emergenza e utiliz-



Andrea Faini

zati come punti di stoccaggio di prodotti medicali e Dispositivi di protezione individuale. Inoltre, molti operatori introducono oggi nel loro portafoglio dei magazzini last mile per far fronte alle nuove esigenze».

Proprio la propulsione esercitata in questi mesi dal commercio online ha rilanciato la logistica del last mile, ovvero di magazzini a servizio di un hub situato fuori dalla cerchia cittadina. «Il rafforzamento della logistica dell'ultimo miglio porterà nuove strategie immobiliari e un incremento degli spazi a favore dei lavoratori per aumentare l'attrattività del posto di lavoro», specifica Faini. Che prevede nei prossimi anni sia un forte incremento della domanda di immobili per la logistica, con una forte richiesta di spazi prevalentemente sull'ultimo miglio per agevolare le consegne e soddisfare il consumatore che acquista online, sia una altrettanto forte innovazione tecnologica volta ad aumentare l'efficienza degli stabilimenti logistici e la loro velocità operativa. «Saranno magazzini moderni, con grandi

altezze sotto travi, delle ribalte molto ravvicinate e numerose per facilitare il carico/scarico merci, un'automazione dei processi per snellire l'operatività e una logistica che diventerà sempre più un punto di unione tra l'e-commerce e il retail» precisa il Ceo di World Capital. «In generale, ci aspettiamo la permanenza delle consegne a domicilio, il maggiore utilizzo di strumenti tecnologici nei magazzini e una grande attenzione alla sostenibilità, con un incremento di mezzi elettrici per effettuare le consegne e una forte diffusione delle colonnine e della rete di distribuzione elettrica, per ridimensionare l'impatto dell'inquinamento».

Dal canto suo, **Luca Dondi**, Amministratore Delegato di Nomisma, si sofferma in particolare sugli aspetti del cambiamento in corso legati al lavoro agile: «In realtà, il settore della logistica è oggi quello meno esposto agli effetti prodotti dal trend dello smart working», dice a *Milano Finanza*. Tanto la sua peculiare dimensione fisica quanto la continuità della domanda d'investimento per

spazi logistici sanciscono la resilienza del settore rispetto al crescente ricorso al lavoro da remoto. I cambiamenti in atto preannunciano piuttosto un miglioramento dell'efficienza distributiva con ricadute positive in termini di attrattività del comparto». La conferma di queste tendenze anche nel lungo periodo, secondo l'AD di Nomisma, dipenderà in larga parte dagli effetti che la recessione di produzione e consumi indotta dalla situazione emergenziale produrrà sul

mercato immobiliare. «I deboli segnali attualmente presenti lasciano presagire la capacità di contenere le conseguenze dell'impatto congiunturale, in virtù sia del possibile rimbalzo della produzione industriale e delle esportazioni nel mercato este-

ro sia da una parziale modifica delle modalità di distribuzione e consumo», conclude Dondi. «A oggi si può dire che la logistica rappresenti il settore meno penalizzato - se non addirittura beneficiario - dalla crisi economica indotta dalla pandemia». (riproduzione riservata)



Luca Dondi

Student housing, il futuro è multiservice. E i contratti sono anche settimanali

Il mercato delle locazioni riservate agli studenti ha subito pesantemente gli effetti della pandemia. La chiusura degli atenei ha portato infatti molti fuori sede a risolvere i contratti di affitto. «Ma la sofferenza di questo comparto è analoga a quella di altri settori immobiliari e solo temporanea», segnala **Vincenzo De Tommaso**, dell'Ufficio Studi di Idealista.it, anche se «nel lungo termine rimarranno gli effetti economici della pandemia», conclude l'analista, «che ha indebolito la capacità di spesa delle famiglie sempre più in difficoltà nel mantenere i figli agli studi lontano da casa. Molti si iscriveranno quindi a un ateneo nella propria città».

A partire da giugno, man mano che si definivano le linee guida per il rientro nelle facoltà sul mercato si è registrato un lieve incremento delle richieste, ma la sensazione è che molte cose stiano cambiando. Numerose facoltà hanno optato per la didattica a distanza e la richiesta di appartamenti in affitto arriva soprattutto da studenti il cui corso di studio prevede attività di laboratorio, per le quali è necessaria la presenza in aula. Ma non è tutto. «La richiesta tipo dello studente ha sempre dato priorità alla vicinanza all'ateneo o a linee di trasporto como-

de per raggiungerlo», spiega **Fabiana Megliola**, responsabile dell'Ufficio Studi di Tecnocasa. «Ma l'offerta, generalmente, non era di grande qualità. Negli anni gli universitari sono però diventati sempre più esigenti e hanno iniziato a richiedere immobili in buono stato, arredati con decoro, dotati di wifi. Cosa che ha portato molte società a orientarsi su progetti di student



housing, per offrire a questo target non solo la camera ma anche servizi aggiuntivi e spazi di comunità. E ultimamente anche gli stessi atenei si stanno muovendo in tal senso, creando strutture in grado di ospitare i ragazzi e dare così un'offerta a 360 gradi». Il futuro del mercato sembra dunque andare in questa direzione. Non a caso cresce il numero di operatori che hanno posto lo student housing al cen-

tro della loro attività. Come ha fatto **Alessandro Urbani**, socio fondatore di Roomie, start up milanese che ristruttura palazzine da suddividere e affittare agli studenti: «Gli universitari sono scappati in massa durante il lockdown, ma oggi stanno tornando», dice Urbani, secondo il quale sono molti i giovani che hanno voglia di ricominciare la loro vita indipendente, anche se gli atenei insistono sulla didattica a distanza. «Il discorso è diverso se parliamo di studenti Erasmus, un settore dove tutto è ancora fermo», specifica Urbani. «Non abbiamo stranieri tra i nostri affittuari in questo momento, né riceviamo richieste dall'estero. E questo ha un effetto non trascurabile sulla nostra attività, considerando che il numero di studenti internazionali in certi periodi dell'anno raggiunge percentuali molto importanti».

Un altro provider di housing per studenti molto attivo è Camplus, presente in 12 città italiane. Per **Maurizio Carvelli**, CEO&Founder di Camplus, la richiesta di soluzioni abitative per studenti è in calo in seguito ai timori delle famiglie per la situazione attuale e a causa della troppo lenta organizzazione della ripartenza di diverse università. Il problema degli operatori del settore è quindi come proporre la

loro offerta in questo difficile contesto. «Di fronte a questo scenario i proprietari stanno abbassando decisamente i prezzi perché pensano sia l'unico modo per attutire il calo delle richieste», osserva Carvelli. «Dai nostri dati i prezzi si sono abbassati in modo differente a seconda delle città, con una forbice tra il 5% e il 10%. Ma noi crediamo che la strada da seguire sia migliorare la qualità del servizio abitativo. Già da anni tendiamo a offrire un'esperienza sicura di comunità, completa di tutti i confort. E continuiamo a cercare nuove soluzioni organizzative, architettoniche, logistiche e infrastrutturali alternative». In questo momento, Camplus consente di soggiornare per brevi periodi presso le sue strutture, adottando una nuova logica della gestione dei contratti, che dalla tradizionale durata annuale ora possono essere anche mensili o addirittura settimanali. «Infine, visto che nelle grandi città ci si muove in autobus o in metro sempre molto affollati e gli studenti oggi hanno paura di farlo», conclude Carvelli, «abbiamo cercato delle soluzioni anche al problema della mobilità, mettendo a disposizione dei nostri ospiti monopattini elettrici per raggiungere le sedi universitarie». (riproduzione riservata)