

In queste pagine abbiamo raccolto il punto di vista dei principali protagonisti del real estate logistico, che analizzano i nuovi trend che caratterizzeranno il mercato nei prossimi anni. Tra questi, la logistica last mile è tra le principali leve che spingeranno le aziende ad investire in una nuova tipologia di hub: più vicino al centro cittadino, più sostenibile e predisposto ad accogliere flotte elettriche o a carburanti alternativi per la distribuzione in città

Emergenza sanitaria, real estate e logistica (urbana)

Quali driver guideranno la domanda del real estate logistico, considerando il ruolo sempre più centrale della city logistics, in uno scenario post-covid in cui l'eCommerce è cresciuto enormemente e il retail ha integrato le logiche omnicanale per rispondere al meglio alle richieste del nuovo consumatore?



La logistica in Italia è sicuramente un settore strategico: quasi 100mila imprese, 1,5 milioni di addetti, 85 miliardi di fatturato nel 2019, il 9% del PIL nazionale. È ragionevole aspettarsi che nei prossimi due o tre anni, grazie a ciò che è stato possibile apprendere durante la pandemia Covid-19, gli operatori dei settori alimentare, farmaceutico, beni di largo consumo ed eCommerce genereranno un forte aumento della domanda di immobili per la logistica, per riuscire a rispondere alla crescita di volumi eCommerce e di inventario. I nuovi spazi richiesti saranno prevalentemente sull'ultimo miglio, ovvero di logistica urbana, in quanto permettono di ridurre notevolmente i tempi di spedizione e di migliorare la soddisfazione del cliente che

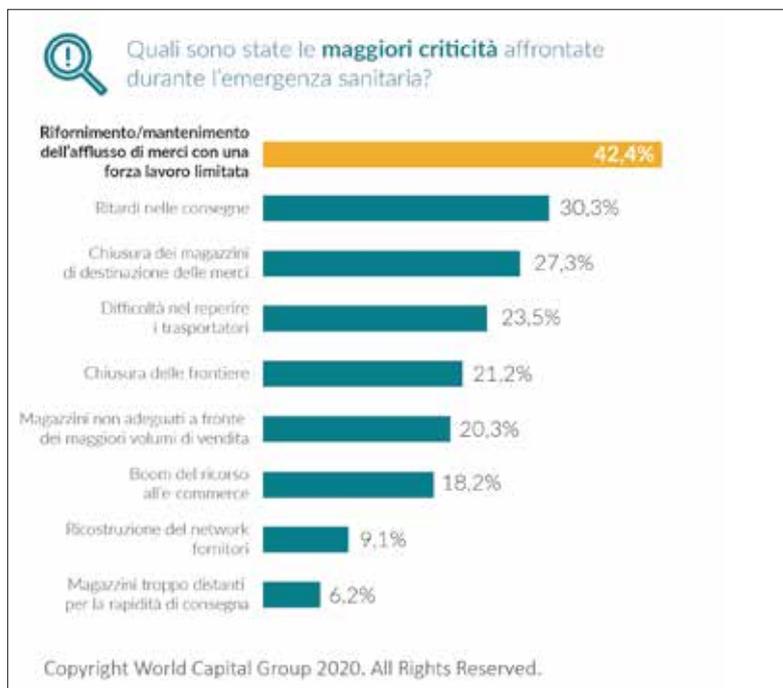


È quanto afferma il report stilato a giugno 2020 da World Capital dedicato all'emergenza Covid-19 e alle prospettive della logistica in Italia. «La sfida per gli operatori sarà quella di essere in grado di rispondere alle nuove esigenze dei consumatori e risulterà quindi fondamentale proporre spazi in grado di snellire ed ottimizzare l'attività logistica. - dichiara Andrea Faini, CEO di World Capital - Per tale motivo, ci aspettiamo un ulteriore incremento del last mile, ovvero della logistica dell'ultimo miglio. Un mercato che ha avuto modo di svilupparsi molto in questi ultimi mesi, soprattutto a fronte del copioso aumento dei volumi dell'eCommerce. Si parla dunque di magazzini a servizio di un hub situato fuori dalla cerchia cittadina, con una forte componente tecnologica. Magazzini moderni, con grandi altezze sotto travi, delle ribalte molto ravvicinate e numerose per facilitare il carico/scarico merci, una logistica che diventerà sempre più un punto di unione dall'eCommerce ed il retail. Il rafforzamento della logistica dell'ultimo miglio genererà nuove strategie immobiliari, un incremento degli spazi a favore dei lavoratori per aumentare l'attrattività del posto di lavoro».

Sempre nel report si legge che un altro aspetto a vantaggio della logistica riguarda quei settori che durante l'emergenza sanitaria hanno visto un boom di acquisti su piattaforme eCommerce, ma che sono ancora in una fase "iniziale" del commercio elettronico. Tra questi settori troviamo l'alimentare ed il fai-da-te, e la riqualificazione della loro supply chain richiederà investimenti immobiliari consistenti. Anche settori come la vendita al dettaglio e l'elettronica stanno godendo di un'elevata crescita delle vendite online, ma corrispondono a meccanismi già consolidati.

Numerose quindi le nuove fonti di domanda, a vantaggio dell'immobiliare logistico: l'esigenza dei consumatori di accumulare scorte di beni necessari, con un conseguente aumento degli acquisti e delle consegne di generi alimentari; la domanda di forniture mediche e di prodotti farmaceutici; la mobilità limitata, che ha generato una forte crescita delle vendite online e la chiusura delle scuole/luoghi di lavoro, che ha portato ad un aumento di consumatori nei settori delle forniture scolastiche e dell'elettronica. «La logistica nel periodo Covid-19 ha avuto una buona risposta alla crescita dei volumi dei settori di alcune parti della filiera del commercio. Abbiamo notato un incremento del 55% dell'eCommerce, del 23% nel modern food & retail e del 15% nei prodotti farmaceutici. - dichiara Andrea Faini, CEO di World Capital - Le location di grande appeal, come le

piazze del Nord e del Centro Italia sono diventate hub di distribuzione intensiva, sia per via del lockdown, che per un maggiore utilizzo dell'eCommerce, prediletto dalla popolazione rimasta in casa. Altre location prime hanno ospitato invece magazzini divenuti polmone d'emergenza utilizzati come punti di stoccaggio di prodotti medicinali o DPI. In questi mesi abbiamo riscoperto il grande valore della macchina logistica ed è per questo motivo oggi l'asset class logistico risulta di grande appeal non solo per gli operatori, ma anche per gli investitori».



SURVEY WORLD CAPITAL

Qual è stata l'influenza dell'emergenza sanitaria sull'immobiliare logistico? È questa la domanda che il Dipartimento di Ricerca di World Capital ha rivolto ad un campione significativo di importanti player del settore della logistica per comprendere quali difficoltà hanno riscontrato in piena fase di emergenza sanitaria. È emerso così che il 42,4% degli operatori intervistati ha avuto una criticità maggiore per quanto riguarda il rifornimento e mantenimento del flusso delle merci a causa della forza lavoro limitata. Il 30,3% invece ha riscontrato dei ritardi nelle consegne, sempre per via delle misure di contenimento imposte. Sotto al 30% le criticità maggiori per gli operatori del settore sono state quelle legate alla chiusura dei magazzini di destinazione delle merci, alla difficoltà di reperire i trasportatori e infine al blocco delle frontiere. Fortunatamente



solo un 6,2% ha avuto delle criticità per via di magazzini situati in posizioni troppo distanti per garantire la rapidità delle consegne. Focalizzandoci sull'immobile logistico, il 43,1% ha sperimentato cali di produttività di magazzino a causa delle norme di distanziamento, mentre un solido 27,3% non ha riscontrato difficoltà.

I risultati della survey, pubblicati sul nuovo Borsino Immobiliare della Logistica H1 2020 di World Capital, in collaborazione con Nomisma, confermano dunque la capacità del network logistico di funzionare bene nonostante alcuni rallentamenti dovuti alle misure di sicurezza anti-contagio.

«Alla survey hanno preso parte oltre 300 operatori logistici, la maggior parte di essi operanti nei settori alimentari e beni di largo consumo, segmenti che hanno registrato un incremento dei volumi proprio in

tale scenario, il dato relativo alla durata media delle trattative concluse, che per l'81% dei casi si finalizza entro l'anno, mentre soltanto il 19% delle operazioni si prolunga oltre i 12 mesi. Per quanto riguarda invece la percentuale di sconto, il primo semestre 2020 ha registrato come tasso maggiormente applicato quello entro il 10%, indice di un mercato competitivo che lascia poco spazio alle contrattazioni.

Spostandoci sulla domanda, essa risulta maggiore al Nord e al Centro, molto forte in città prime come Genova, Milano, Padova, Bologna, Firenze e Roma, mentre al Sud e nelle Isole riscontriamo una domanda più contenuta. Per quanto riguarda i valori immobiliari, essi confermano un settore ormai stabile che presenta numeri in leggero rialzo per gli immobili di nuova costruzione; le performance migliori vengono registrate nelle piazze di Firenze (prime



100 MILA
IMPRESE



1,5 MLN
ADDETTI



85 MLD €
FATTURATO



9%
PIL NAZIONALE

Copyright World Capital Group 2020. All Rights Reserved.

piena fase emergenziale. - dichiara Andrea Faini, CEO di World Capital - Nonostante alcuni rallentamenti iniziali, prettamente collegati alla gestione e all'organizzazione dei magazzini, gli immobili logistici hanno saputo fronteggiare la delicatezza del momento. In questi mesi oltre a riscoprire il grande valore dell'asset class logistico, abbiamo potuto attestare la grande importanza della location quando si parla di magazzini, soprattutto di quelli a servizio dell'eCommerce. Proprio per questo ci aspettiamo una maggiore richiesta di spazi sull'ultimo miglio, capaci di garantire tempi di consegne più rapidi e soddisfare così le esigenze dei consumatori che acquistano online».

MERCATO ATTIVO E COMPETITIVO NEI PRIMI SEI MESI DEL 2020

Sempre secondo il nuovo Borsino Immobiliare della Logistica H1 2020, redatto da World Capital in collaborazione con Nomisma, il mercato immobiliare logistico italiano risulta attivo nei primi sei mesi del 2020, nonostante l'impatto del Covid-19. A confermare

rent italiana con 65 euro/mq/anno per il nuovo e 54 euro/ mq/ anno per l'usato), Genova e Milano. La media nazionale italiana (sia per gli immobili nuovi che usati) è di 42,46 euro/ mq/ anno, in crescita rispetto allo scorso semestre. «Il 2020 è iniziato in positivo per il comparto logistico, nonostante alcuni rallentamenti causati dalla pandemia sanitaria, che ha abbracciato proprio i primi mesi dell'anno. - dichiara sempre Andrea Faini - La macchina logistica ha saputo reagire bene, rafforzando ancor di più il proprio valore. Oggi l'asset class logistico risulta uno dei settori immobiliari più attrattivo e competitivo. Tra i trend registrati nella prima metà dell'anno, abbiamo assistito ad un forte sviluppo della componente tecnologica all'interno dei capannoni e ad un rafforzamento della logistica last-mile, tendenza che continuerà a rafforzarsi anche nei prossimi mesi».

Focalizzandoci sull'immobile logistico, IL 43,1% HA SPERIMENTATO CALI di produttività di magazzino a causa delle norme di distanziamento, mentre UN SOLIDO 27,3% NON HA RISCONTRATO DIFFICOLTÀ