

IL MERCATO DEGLI IMMOBILI PER L'IMPRESA

CONTESTO MACROECONOMICO NAZIONALE

“L’economia italiana non ha dato segnali di particolare ripresa in questi mesi (gli ultimi dati di Confindustria indicano un Pil ancora debole nel terzo trimestre). Nonostante questo, il mercato degli immobili per l’impresa, che risulta strettamente correlato all’andamento dell’economia italiana, ha dato lievi segnali di ripresa delle compravendite. Non dimentichiamo che le difficoltà degli ultimi anni hanno inciso pesantemente su questo segmento e, insieme alla tassazione, hanno contribuito non poco a ridimensionarlo in termini di volumi e di valori. Proprio la presenza di prezzi contenuti sta contribuendo a rilanciare le compravendite, soprattutto dei negozi e dei capannoni mentre sono ancora in difficoltà gli uffici. Infatti i dati Agenzia delle Entrate riferiti ai primi nove mesi del 2018 segnano, rispetto allo stesso periodo dell’anno scorso, un incremento delle transazioni per il settore produttivo (+0,5%) e per il settore commerciale (+5,1%); in calo il settore terziario (-8,0%)”.

Fabiana Megliola, Responsabile Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

CAPANNONI – primo semestre 2018

	Nuovo vicino alle arterie di comunicazione	Nuovo lontano dalle arterie di comunicazione	Usato vicino alle arterie di comunicazione	Usato lontano dalle arterie di comunicazione
Prezzi	-0,5%	-1,2%	-0,9%	-1,3%
Canoni di locazione	+0,5%	-0,1%	+0,4%	-0,2%

Sul mercato dei capannoni si registra una **contrazione dei valori** nella prima parte del 2018 (rispetto al IIsem17), sia per le soluzioni nuove sia per quelle usate. Sui canoni di locazione il medesimo trend ha interessato, in modo particolare, le tipologie lontane dalle arterie di comunicazione. Un risultato abbastanza prevedibile alla luce del fatto che il posizionamento, per questo tipo di immobile, è decisamente strategico.

Dal primo semestre 2008 i capannoni nuovi hanno perso il 30,6% del loro valore, quelli usati il 36%. I canoni di locazione si sono ridotti del 35,1% per le tipologie usate e del 35,4% per quelle nuove. La diminuzione dei prezzi, in particolare, sta determinando un **maggiore interesse verso l’acquisto** da parte di aziende patrimonialmente solide e da tempo presenti sul mercato. Medesimo atteggiamento anche da parte delle piccole imprese artigiane che lavorano per conto di importanti realtà italiane ed estere. A livello nazionale l’analisi della domanda, realizzata attraverso le richieste inserite nella Banca dati del Gruppo Tecnocasa, evidenzia che **il 66,5% delle richieste riguarda immobili in locazione, il 33,5% immobili in acquisto**. Dalle nostre analisi risulta che **il 23,1% di chi cerca in acquisto è rappresentato da investitori**, seguiti dal 19,3% di imprese artigiane. Sul versante delle locazioni prevale la ricerca da parte di artigiani, seguiti al secondo posto da imprenditori del settore del fitness. A ruota la logistica dominata da operatori italiani. Il 62,8% delle richieste di acquisto riguarda tagli fino a 500 mq, il 20,4% i capannoni tra 500 e 1000 mq. Simile la distribuzione delle richieste in affitto. Anche dal lato dell’offerta si segnala che le metrature fino a 500 mq rappresentano il 42,5% dell’offerta in locazione ed il 41% di quella in vendita. L’obiettivo principale dei conduttori è quello di contrarre i costi di locazione e, allo stesso tempo, puntare alle soluzioni vicine alle arterie e alle uscite autostradali. Negli ultimi anni i **capannoni a destinazione logistica suscitano sempre più interesse tra gli investitori**: questa

Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

tipologia di immobile sta vivendo una fase in cui la domanda è decisamente superiore rispetto all'offerta, sia in acquisto e sia in locazione. A spingere il mercato non è solo la liquidità degli investitori ma, soprattutto, la **crescita degli acquisti on-line** che, per rispondere alla velocità di consegna, necessitano del supporto di una catena di distribuzione sempre più veloce. Per questo motivo, l'ubicazione dei magazzini e delle centrali di smercio nelle location strategiche, vale a dire vicine alle arterie che portano velocemente in città, è la caratteristica più richiesta, insieme alla presenza di un'importante area di carico e scarico e delle altezze. Nei primi sei mesi del 2018 le compravendite del settore produttivo sono state 5.557.

LABORATORI – primo semestre 2018

Prezzi	-1,7%
Canoni di locazione	-1,0%

I laboratori nel primo semestre del 2018 hanno subito una **contrazione dei prezzi** (-1,7%) **e dei canoni di locazione** (-1,0%). Il 69,2% delle richieste è per immobili in affitto, prevalentemente per metrature fino a 200 mq. Apprezzata la dotazione di un'area cortilizia e di carico e scarico merci. Sono richiesti per avviare attività artigianali e, ultimamente, per aprire palestre o associazioni ludico-culturali. La maggioranza delle richieste si concentra su tagli fino a 200 mq; stessa distribuzione per le soluzioni in affitto.

NEGOZI – primo semestre 2018

Negozi	Vie di passaggio	Vie non di passaggio
Prezzi	-1,3%	-1,6%
Canoni di locazione	-0,6%	-0,6%

Nei primi sei mesi del 2018 **i prezzi e i canoni di locazione dei negozi sono in diminuzione** a livello italiano. I prezzi dei locali commerciali nelle vie di passaggio sono diminuiti dell'1,3%, quelli delle tipologie in vie non di passaggio dell'1,6%. I canoni di locazione sono in diminuzione dello 0,6%. Dall'inizio della crisi i negozi posizionati in via di passaggio hanno perso il 35,0% del loro valore, quelli in via non di passaggio il 41,1%. I canoni di locazione si sono ridimensionati del 38,1% nelle vie di passaggio e del 43,3% nelle vie non di passaggio. Nella prima parte dell'anno si sono compravenduti 14.350 locali commerciali.

Da questi dati si evince come **il mercato retail** non è stato immune dalla bolla immobiliare; essi infatti sono sintomatici della crisi che oltre al mercato immobiliare ha interessato l'economia in generale, incluso il settore del commercio che ha visto molte attività commerciali chiudere sotto la scure della riduzione dei consumi e dell'avvento dei centri commerciali e dell'e-commerce. In particolare, le soluzioni posizionate in vie non di passaggio si sono trasformate in uffici su strada e adesso, che il mercato residenziale è in ripresa, in immobili residenziali se sussistono i requisiti per il cambio di destinazione d'uso. Tra chi cerca in acquisto il 47% sono investitori a caccia di **rendimenti annui lordi che possono arrivare anche al 10%** in funzione della rischiosità dell'investimento. Infatti, il settore degli immobili retail è sempre stato molto attrattivo per gli investitori ma anche per gli stessi utilizzatori che, nei momenti di crisi, si sono dimostrati interessati alle soluzioni ben posizionate. Attualmente si registra una domanda sostenuta di immobili nelle high street delle principali città, in particolare, di quelle interessate da importanti flussi turistici (Milano, Roma, Verona, Torino e Napoli). Proprio questa forte **attrattività turistica** sta suscitando un interesse crescente da parte di numerose aziende: chi è presente nelle posizioni top cerca di difenderle e se può di migliorarle e chi non è ancora presente punta ad esserci.

Interesse che è in crescita anche tra chi opera nel comparto del lusso che cerca spazi sempre più ampi (intorno a 300 mq) e di rappresentanza (i cosiddetti destination store con sale vip, vendite on line). Torino, ad esempio, negli ultimi anni ha vissuto questo cambiamento: dopo le Olimpiadi invernali che le hanno dato ampia visibilità mondiale c'è stato un forte incremento del turismo (+48,5% dal 2006 al 2015) che ha contribuito all'arrivo in città di nuovi brand nuovi oltre che alla sperimentazione di nuovi format. La capitale e Firenze sono sempre state caratterizzate da un turismo importante, motivo per cui in queste due città la richiesta nelle top location è stata sempre elevata. Milano, il cui boom del turismo è evidente dopo l'Expo, sta vivendo una vera e propria trasformazione commerciale in qualche modo legata anche all'importante cambiamento urbanistico che la città ha saputo mettere in atto. Oltre alla capacità di attrarre importanti flussi turistici altri due trend importanti stanno rivoluzionando il settore: l'avvento dell'e-commerce e l'avanzare prepotente della ristorazione (food and beverage). Il digitale sta trasformando l'esperienza di acquisto e sempre più retailer cercano spazi commerciali dove integrare l'acquisto fisico con quello on line. Allo stesso tempo, chi ha iniziato vendendo on line cerca spazi fisici. Infatti, la nostra rete ci ha segnalato diversi casi di negozi in vie laterali a quelle di passaggio e in vie non di passaggio locati a canoni decisamente vantaggiosi a giovani imprenditori che si sono fatti conoscere prima sulle piattaforme social. L'altra vera trasformazione è stata l'esplosione del food. Analizzando la nostra banca dati ricaviamo le seguenti informazioni: a livello nazionale l'83,3% delle richieste riguarda immobili in locazione, il 16,7% l'acquisto. Tra coloro che cercano in locazione il 24,5% intende aprire un'attività di ristorazione o somministrazione, il 10,7% un negozio di abbigliamento/accessori, il 9,7% un negozio di vendita di alimentari, il 4,9% cerca un negozio per fare un ufficio su strada. La **food experience**, sempre più importante, ha portato alla creazione di nuovi format e alla conseguente richiesta di nuovi spazi non sempre disponibili sul mercato tanto che, alcuni retailer stanno "creando" il proprio immobile ad hoc come, ad esempio, sta accadendo a Milano dove ex uffici sono stati riconvertiti in spazi commerciali (in piazza Cordusio dove si è insediato Starbucks e si stabilirà Uniqlo). Nelle grandi città così come nelle città capoluogo e di piccola dimensione c'è una maggiore sofferenza e i locali commerciali chiudono anche in vie di passaggio. A prescindere poi dalla dimensione metropolitana si nota comunque una buona tenuta dei negozi di quartiere e un interesse da parte di catene della GDO ad aprire supermercati e superette a conferma che la prossimità non è ancora tramontata.

UFFICI – primo semestre 2018

Uffici	Nuovo in centri direzionali	Nuovo in palazzine residenziali	Usato in centri direzionali	Usato in palazzine residenziali
Prezzi	-1,2%	-1,9%	-1,2%	-1,8%
Locazione	-0,4%	-0,5%	-0,2%	-1,6%

Gli uffici registrano una **diminuzione dei prezzi e dei canoni** di locazione sia quando insediati nei centri direzionali sia in palazzi residenziali.

I prezzi sono scesi dell'1,2% (nel Isem18 rispetto al IIsem17) per le soluzioni di nuova costruzione in centro direzionale e dell'1,9% per quelle in palazzine residenziali. Le tipologie usate segnalano rispettivamente un calo dell'1,2% e dell'1,8%. I canoni di locazione degli uffici nei centri direzionali sono diminuiti dello 0,4% se nuovi e dello 0,2% se usati; per le soluzioni in palazzine residenziali la contrazione è stata dello 0,5% (nuovo) e dell'1,6% (usato). Dall'inizio della crisi gli uffici usati hanno perso il 38,3% del loro valore e quelli di nuova costruzione o ristrutturati il 35,2%. I canoni di locazione si sono ridimensionati del 35,3% per le tipologie usate e del 36,6% per quelle nuove. Nel primo semestre del 2018 si sono compravenduti 4722 spazi a destinazione terziaria.

Anche sul segmento degli uffici **prevalgono coloro che scelgono la locazione (77,8%)** mentre il 22,2% cerca uffici da acquistare. Le tipologie più richieste sono quelle dalla metratura fino a 150 mq ricercate dal 76,4% degli acquirenti e dal 77,1% di chi cerca soluzioni in affitto. La maggioranza delle richieste è per aprire studi professionali, spesso anche all'interno di contesti residenziali, nei centri delle città o comunque nei quartieri ben serviti.

L'analisi dell'offerta evidenzia percentuali del 33,5% di immobili in vendita e del 66,5% in locazione. Dalle interviste fatte alla nostra rete risulta che gli uffici sono quelli che stanno soffrendo maggiormente, a meno che non siano altamente performanti, quindi cablati e di nuova concezione, ben collegati o in zone facilmente raggiungibili e servite da ampi parcheggi. L'offerta immobiliare che non risponde a questi criteri di qualità è attualmente penalizzata, in particolare i centri direzionali di vecchia data con elevate spese di gestione. Riscontrano invece successo tra investitori e società le soluzioni di nuova costruzione di cui, ad esempio, Milano offre importanti esempi: da "City Life" a "Porta Nuova" senza dimenticare "Symbiosis".



Il Gruppo Tecnocasa, leader europeo nel franchising immobiliare, fondato agli inizi degli anni '80 e presieduto dal Dott. Oreste Pasquali, conta oggi oltre 3.100 agenzie nel mondo per un totale di 14.000 collaboratori. In Italia è presente con le reti di intermediazione immobiliare Tecnocasa, Tecnocasa Immobili per l'Impresa, Tecnorete e Tecnorete Immobili per l'Impresa. All'estero il presidio è nelle seguenti nazioni: Spagna, Ungheria, Messico, Polonia, Francia, Tunisia, Thailandia.

E' nel 1989 che si decide di dare avvio ad un network di agenzie immobiliari specializzate nel settore industriale e commerciale per meglio rispondere alle esigenze delle moderne aziende italiane alle imprese commerciali e ai professionisti. Nasce così una rete dedicata a imprenditori, professionisti e tutti coloro che ricercano uno spazio per svolgere la loro attività, dal capannone all'ufficio, dal negozio al laboratorio, ad oggi composta da 70 punti vendita in Italia.