

L'indagine Archiviato un anno positivo per il mercato degli spazi dedicati a produzione e stoccaggio delle merci. A Genova le quotazioni più elevate

Immobili Si riaccende la domanda

Nel 2015 assorbiti 690 mila metri quadrati. Diminuisce la quota rimasta sfitta. Investimenti per 350 milioni, ai massimi dal 2009. Rendimenti all'8,75%

DI GINO PAGLIUCA

La richiesta di nuovi spazi per la produzione e lo stoccaggio di merci può essere considerata alla stregua di una cartina tornasole della congiuntura. E la puntuale riprova che nel 2015 si è registrata una ripresa, sia pur lieve, dell'economia giunge dai report sul mercato immobiliare della logistica.

Dati positivi vengono evidenziati dal report 2015 di Gva Redilco, secondo il quale, nell'anno, l'assorbimento di immobili ha toccato i 690 mila metri quadrati, con un lieve aumento rispetto al 2014. Inoltre è sceso il *vacancy rate*: a fine anno risultavano sfitti 790 mila metri quadrati, con una diminuzione di 45 mila metri rispetto all'anno precedente.

In allontanamento

Rispetto allo stock lo sfitto rappresenta il 5,7%, due punti in meno rispetto al livello record toccato nel 2013, non a caso il punto più basso della crisi, quando le superfici vuote avevano raggiunto il milione di metri quadrati.

La domanda è arrivata prevalentemente dagli operatori per conto terzi, anche di dimensioni medio piccole, ma ci sono stati anche spazi acquisiti da *retailer* del *food* e da piccole industrie che reputano più conveniente gestire la logistica direttamente dal luogo di produzione.

Gli investimenti hanno toccato i 350 milioni di euro, con un incremento di 24 milioni rispetto al dato dell'anno precedente. Si tratta del miglior risultato registrato dal 2009.

L'aumento della domanda ha fatto salire lievemente i prezzi e i rendimenti sono scesi all'8,75%, con un forte calo rispetto al 9,5% registrato nel 2014. Si tratta, comunque, di un livello ancora molto elevato rispetto agli standard continentali, che spiega l'interesse crescente riservato dagli investitori opportunistici alla logistica. Quest'anno, secondo il report, la *performance* media dovrebbe ridursi di altri 25 centesimi e scendere a meno dell'8% per gli immobili non inseriti in parchi logistici.

In linea

Sono rendimenti in linea con quelli indicati dai borsi-

no di World Capital, da cui è tratta la tabella di canoni e prezzi che presentiamo in questa pagina. Secondo il report nel secondo semestre del 2015 si sono registrate solo marginali variazioni nei valori di vendita e di affitto. Le quotazioni massime si registrano a Genova dove per un immobile nuovo al Porto servono fino a 950 euro per metro quadrato per l'acquisto e fino a 65 euro al metro per anno per la locazione.

Tempistiche

I tempi necessari per concludere le trattative rimangono lunghi: nel 59% dei casi infatti occorrono tra 8 e 12 mesi, mentre il 39% delle transazioni si perfezionano in oltre un anno. Il 60% delle trattative si chiude con uno sconto tra il 10 e il 20% rispetto alle richieste iniziali. Nella metà dei casi gli immobili hanno superficie compresa tra mille e 5 mila metri quadrati e nel 32% dimensioni superiori.

Di un quadro in deciso miglioramento parla anche Roberto Piterà, *Head of logistics industrial group* di Jll Italia: «il 2015 - dice - si è dimostrato in assoluto il migliore anno per il mercato immobiliare della logisti-

ca nell'ultimo quinquennio. Ancora una volta le maggiori richieste sono arrivate dagli operatori per conto terzi, ma la novità è che sono prevalentemente italiani, mentre gli investitori hanno soprattutto provenienza internazionale. Nel corso dell'ultima parte dello scorso anno abbiamo assistito alla definizione di importanti transazioni che hanno coinvolto portafogli a carattere opportunistico, anche se le performance offerte dal prodotto erano minori rispetto al passato».

Secondo il nostro interlocutore lo scenario per i prossimi mesi si caratterizzerà per la carenza di prodotto di qualità sia in locazione che in vendita. La richiesta di spazi dovrebbe restare stabile, ma aumenterà la domanda sia di investitori che si muovono in una logica opportunistica sia di quelli che puntano su portafogli di rendimento minore ma sicuro per lungo tempo.

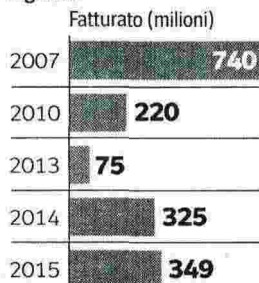
In quest'ottica aumenteranno anche gli sviluppi di prodotti *built to suit*, cioè immobili costruiti su specifica di un cliente in grado di garantire un contratto di lunga durata a canone congruo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Sotto la Lanterna si toccano i 950 euro al metro quadrato

L'effetto della crisi

Giro d'affari dell'immobiliare logistico



Fonte: Gva Redilco

cammetri

La mappa

Prezzi e canoni dei capannoni nelle principali aree logistiche del Paese

	Nuovi		Usati	
	Prezzo	Canone	Prezzo	Canone
Novara	470-600	35-42	390-470	30-35
Torino	600-780	38-45	470-600	33-40
Milano	700-830	45-55	430-640	38-50
Piacenza	500-700	35-44	410-550	30-38
Padova	700-850	39-48	450-600	36-40
Verona	610-750	39-46	450-600	30-39
Bologna	700-800	43-50	450-600	35-42
Genova	700-950	45-65	520-670	36-48
Rimini	680-760	38-47	500-600	34-41
Venezia	670-810	40-50	500-660	33-42
Udine	650-760	39-45	470-600	30-36
Livorno	750-850	40-46	620-700	32-44
Firenze	750-850	50-59	600-730	42-50
Roma	670-850	40-55	430-590	35-45
Prato	730-900	42-51	550-700	34-45
Bari	500-680	35-42	370-500	25-38
Napoli	570-760	38-45	400-600	30-40
Gioia Tauro	550-700	35-43	450-580	32-40
Cagliari	600-700	35-46	480-580	29-42
Palermo	550-700	32-45	450-530	35-42

Fonte World Capital - Prezzi euro/mq, canoni euro/mq/anno

centimetri

Innovazione

La metamorfosi, dai trasporti alla supply chain

Per usare una metafora calcistica chi cura la supply chain della grande distribuzione per essere vincente deve disporre di una panchina lunga. L'immagine è di Mauro Bernocchi, direttore commerciale di Italtrans, una tra le aziende leader in Italia nella movimentazione di merci. Nata a Bergamo come azienda di trasporto, la società si è trasformata in un fornitore globale di servizi al punto che trasporti e logistica si dividono a metà il fatturato. Italtrans è specializzata nella filiera alimentare e della grande distribuzione organizzata, settore in cui è partner di alcune tra le principali insegne.

«Le aperture 7 giorni su 7 e l'aumento delle promozioni – spiega Bernocchi – hanno cambiato lo scenario logistico. Oggi un supermercato ha necessità di farsi consegnare la merce

anche il sabato e la domenica, magari saltando il martedì o il mercoledì; questo crea per chi trasporta le merci la necessità di avere più personale a disposizione per farlo ruotare su tutta la settimana. Altrettanti problemi comportano le promozioni, perché quando un prodotto è in offerta le quantità aumentano del 30-40%». Per farvi fronte serve un'organizzazione flessibile e rigorosa, perché se non si rispettano i tempi di prelievo al Cedi (il centro distributivo dell'insegna) slittano tutti i tempi di consegna al punto vendita, e la «rottura di stock» sulla merce in promozione è un grave danno.

Un aspetto delicato della fornitura alla gdo è il rispetto della catena del freddo. «Presenta ancora alcune criticità – conclude Bernocchi – anche perché la domanda è in crescita. L'organizzazione è migliorata e ulteriori passi in avanti si potranno ottenere implementando, come stiamo facendo, l'automatizzazione dei magazzini, gestendo in maniera più efficiente la merce e salvaguardando la salute di chi lavora».

G. PA.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

