

La tendenza

I grandi capitali scommettono sul living

ROMA

Comprare per poi affittare, dalle case agli studentati: sempre più investitori istituzionali su questa asset class

Gli investitori istituzionali si stanno spostando verso il living. Case, studentati, housing sociale, tutto quanto riguarda la nostra abitazione quotidiana è una nuova asset class, anche nell'ottica di diversificazione di portafoglio. Non è un caso che il 68% degli investitori a livello europeo dichiarati di aver cercato di sfruttare un'offerta debole rispetto alle dinamiche della domanda, influenzata da trend emergenti legati a fattori economici, sociali e demografici come l'incremento del numero degli studenti, la riduzione della dimensione delle famiglie, l'invecchiamento della popolazione, la crescente urbanizzazione. Il 66% degli investitori inoltre reputa il flusso stabile di ricavi derivante dal living come un elemento chiave per le strategie di investimento del futuro. Nel 2018, il volume di asset in gestione appartenente a questa categoria è cresciuto in Europa del 30%.

L'ATTRATTIVITÀ DEL SETTORE

«Parliamo di un settore destinato a diventare sempre più attrattivo per via dell'evoluzione delle condizioni di mercato e delle abitudini delle nuove generazioni. Se da un lato infatti la crescita dei prezzi e dei tassi spingerà nel prossimo futuro i consumatori verso l'affitto, dall'altro già oggi le nuove generazioni che sono più mobili e flessibili - fattori questi che incideranno inoltre in maniera positiva sulla produttività del Paese - sembrano orientate maggiormente verso l'uso delle case piuttosto che verso il possesso», spiega Antonio Fuoco, head of living capital markets presso Jll Italia. «Questi trend rendono il living e più nello specifico il residenziale sempre più attrattivi per gli investitori istituzionali che stanno cominciando a percepire sempre di più questo settore come una nuova asset class. In Europa si osservano già diversi casi in cui gli immobili vengono costruiti da investitori istituzionali per essere poi messi in affitto, al contrario di quanto accade tradizionalmente con privati che costruiscono per vendere», conclude Fuoco.

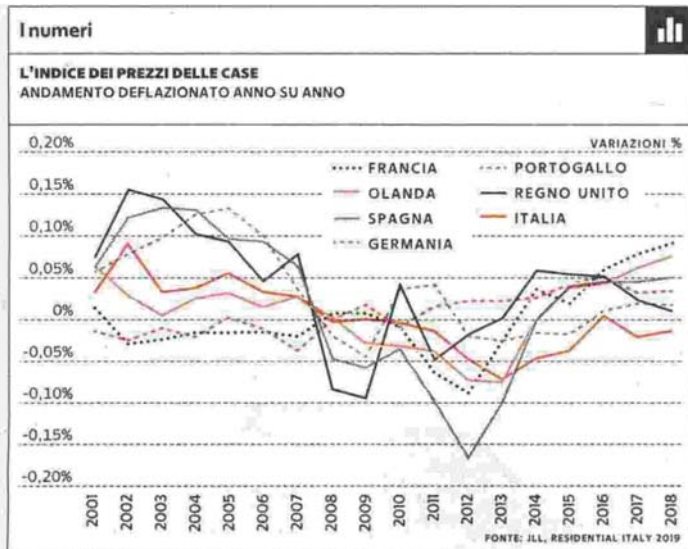
IN ITALIA MERCATO DINAMICO

Con oltre 90 miliardi transati nel 2018, il settore residenziale italiano è l'asset class con la più alta quota di mercato. Fino ad oggi la maggior parte del mercato residenziale ha coinvolto individui privati, con il 72% delle famiglie italiane che possiede una casa e circa il 50% del pa-

trimonio delle famiglie che è allocato in questo settore. Si tratta tuttavia di una quota di transazioni molto frammentata che andrà ad istituzionalizzarsi almeno per il 5%. Anche i piccoli investitori si stanno muovendo. Già nei primi mesi del 2019 infatti, il 30% delle transazioni registrate a Milano hanno riguardato piccoli investitori privati che intendono locare gli appartamenti acquistati.

Il mercato italiano residenziale è molto dinamico sulle locazioni, con un numero di contratti che nel 2018 ha superato quota 900.000, un dato nettamente superiore a quello delle vendite che arrivano a 578.000 contratti. Milano conferma la sua dinamicità con il 4,1% delle dimore vendute e il 7,7% locate. Livelli di locazione non troppo distanti si registrano anche in città come Torino (7,6%) e Bologna (6,6%), che probabilmente beneficiano dell'alta velocità in grado di collegarle a Milano in circa un'ora. «Anche per l'Italia è una sfida importante aumentare il volume degli investimenti istituzionali nel living. In tutta Europa gli investitori stanno rispondendo all'esigenza di un macrotrend di tipo culturale, con prodotti strutturati come i multi-family. Inoltre, gli investitori potrebbero considerare anche gli studenti come potenziali occupanti per questi spazi, vista ancora la carenza di alloggi per questo target specifico», conclude Fuoco. - p.jad.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



L'opinione

Il residenziale sarà sempre più attrattivo per via dell'evoluzione delle condizioni di mercato e delle abitudini delle nuove generazioni

ANTONIO FUOCO
JLL ITALIA