

I fondi di investimento aumentano l'esposizione dei portafogli sui comparti logistica e residenziale

IL MATTONI ENTRA IN PORTAFOGLIO

Sondaggio Patrizia: i gestori chiedono green e digitalizzazione

DI BEATRICE MADDALONI

Gli investitori istituzionali si concentrano sulla transizione energetica e sulla digitalizzazione, con oltre la metà che prevede di aumentare i propri investimenti nella transizione energetica e oltre il 40% nella transizione digitale. È quanto emerge da un'analisi di Patrizia, società leader negli investimenti in economia reale, che ha di recente presentato i risultati del quarto sondaggio sui clienti, la Client Survey 2024, a cui hanno partecipato oltre 100 investitori istituzionali. Non è l'unico trend in evidenza. Secondo l'analisi, è in arrivo una forte ripresa degli investimenti in immobili: il 65% degli intervistati indica che l'attività di investimento immobiliare aumenterà nei prossimi due anni. Lo scorso anno il 64% prevedeva un calo nel settore. Più nel dettaglio, più della metà degli intervistati indica che nei prossimi cinque anni



La sede del fondo Patrizia ad Augusta in Germania

aumenterà la propria allocazione sugli investimenti nella transizione energetica, come le energie rinnovabili e le soluzioni energetiche alternative, mentre oltre il 40% intende investire maggiormente nella digitalizzazione, come i data center e le reti in fibra ottica. «Dal nostro punto di osservazione,

rileviamo che gli investitori stanno iniziando ad allineare i propri portafogli ai principali megatrend, come la digitalizzazione, il processo di urbanizzazione, la transizione energetica e abitativa, che rappresentano interessanti opportunità di investimento - ha detto James Muir, head of investment division di

Patrizia -. La maggior parte degli investitori prevede inoltre un aumento significativo degli investimenti nel real estate, a differenza delle prospettive scettiche dello scorso anno». Muir ha poi aggiunto: «Cercano opportunità d'investimento in soluzioni immobiliari intelligenti, con la convergenza di immobili e infrastrutture che si verifica ormai quasi ovunque, sia che si tratti di infrastrutture digitali, di mobilità, connettività e transizione verso le energie rinnovabili o di un modo di abitare moderno e orientato ai servizi».

Il focus è su logistica e residenziale. Secondo il report, gli investitori istituzionali si stanno concentrando sulla logistica e sul residenziale per adeguare il portafoglio, con il 21% degli intervistati che prevede di espandere le allocazioni immobiliari alla logistica e il 17% che punta ad aumentare le allocazioni al residenziale nel portafoglio immobiliare. Inoltre, il 7% degli

investitori prevede di investire maggiormente in soluzioni abitative alternative, come alloggi per studenti o anziani. Allo stesso tempo, gli investitori vedono un aumento significativo del ruolo della gestione patrimoniale. L'82% prevede un aumento della decarbonizzazione e degli sviluppi «brown-to-green» del proprio patrimonio nei prossimi due anni, mentre il 76% ipotizza un aumento delle ristrutturazioni generali nello stesso periodo. Gli investitori sono ottimisti anche verso il mercato delle infrastrutture: il 77% prevede un aumento delle transazioni nei prossimi due anni e oltre il 70% si aspetta un ulteriore miglioramento dell'offerta di investimenti. Le principali asset class nel settore delle infrastrutture sono le energie rinnovabili e le infrastrutture digitali. Oltre il 20% prevede di aumentare la propria allocazione in questi segmenti nei prossimi cinque anni. (riproduzione riservata)

Contract District Group apre al family contract dedicato ai professionisti

Nuovi sviluppi per Contract District Group che con Design.Club si apre al family contract. La costante ricerca di eccellenza e la proposta di servizi innovativi legati alla distribuzione dell'home design identificano l'anima e i nuovi progetti del 2024 di Contract District Group, il business model innovativo che è riuscito ad innovare la filiera del Design System puntando sull'innovazione dei processi e sulla tecnologia digitale.

Lo sviluppo e la continua ricerca di servizi rivolti al B2B e B2C hanno recentemente portato Contract District Group all'apertura di una nuova unità operativa interna dedicata al «family contract», specificamente pensata per i professionisti del mondo della progettazione e dell'Interior Design e per i loro clienti privati.

Un vero e proprio «servizio one stop shop» declinato sotto forma di membership club only da cui il nome Design.Club. La nuova business unit del gruppo è stata pensata per supportare e rendere scalabili ed efficienti i flussi di restituzione grafica e di preventivazione di prodotti e collezioni di arredo e finiture per importanti progetti residenziali di ristrutturazione o completa riqualificazione, destinati a committenze esigenti, con la regia di studi di architettura selezionati che via via stanno aderendo al Design.Club proprio per poter sfruttare l'expertise di servizio del gruppo che conta oggi una novantina di dipendenti interni e oltre 25 brand partner

tra i più importanti realtà industriali dello scenario produttivo del Design. «A fronte di una sempre più consolidata esperienza ed un'evoluta organizzazione aziendale, negli ultimi 8 mesi abbiamo avviato un percorso di definizione di una nuova unità aziendale interna che fosse in grado di far accedere ai nostri servizi di Interior Design non solo i professionisti del Real Estate ma anche gli studi di architettura e di Interior Design ed i loro committenti per progetti residenziali

mono o multifamiliari. Abbiamo quindi messo a sistema le nostre tecnologie digitali ed il nostro know how specifico nel design, combinandolo con la forza delle relazioni privilegiate che abbiamo stretto in questi anni con i migliori produttori di home design made in Italy» dice **Lorenzo Pascucci**, Ceo e Founder di Contract District Group.

Tra i servizi disponibili: accesso esclusivo a Design Showrooms chiusi al grande pubblico, un coordinamento professionale da parte di team dedicati a graficatori, progettisti, renderisti e site account, interfaccia digitale via App per semplificare la trasmissione in tempo reale di documenti e disegni. Queste sono solo alcune delle opportunità messe a disposizione del professionista che aderisce a Design.Club per seguire un progetto completo di refitting e Interior Design efficientando e scalando la possibilità di lavorare su più commesse in contemporanea. (riproduzione riservata)



Lorenzo Pascucci
Contract District
Group

Abitare Co: la spinta degli investitori verso i capoluoghi del Nord Italia

Il mattone inizia a rialzarsi la testa. È quanto emerge dai dati dell'Agenzia delle Entrate che evidenziano un lieve incremento delle compravendite nel Paese. «Si tratta di un segnale che indica che il mercato è un po' uscito dalle secche della seconda parte del 2023 - afferma Alessandro Ghisolfi, capo ufficio studi di Abitare Co -. La crisi era in gran parte dovuta alla quota di mercato legata agli acquisti con il mutuo e questa fetta di acquirenti ora sembra dare indicazioni di

recupero. Nel frattempo, come segnalato da Crif, anche i finanziamenti sono in ripresa. Per l'esperto, si tratta di evidenze che fanno pensare che nei prossimi due trimestri dovrebbero arrivare dati positivi. Poi nel 2025 dovrebbe arrivare la svolta. Secondo il recente report dell'Agenzia delle Entrate, «sul mercato nazionale nel secondo trimestre del 2024 sono state compravendute circa 186mila abitazioni, oltre 2mila in più rispetto allo stesso periodo del 2023 (+1,2%). In tutte le Aree geografiche del Paese crescono gli scambi, in controtendenza rispetto all'ultima rilevazione effettuata (era -7,2% nel primo trimestre 2024). L'aumento degli acquisti è più marcato nelle aree del Nord e nel Centro. I comuni minori trainano la crescita con una variazione del +1,6%, più elevata rispetto a quella registrata nelle città capoluogo (+0,2%). Se da un lato il mercato mostra di voler riaccendere i motori, dall'al-

tro lato c'è il segmento delle nuove costruzioni che ancora fatica a riprendere ritmo. «È denotato da una fortissima carenza di offerta e questo aspetto riguarda tutte le città italiane - spiega Ghisolfi -. Basti dire che soltanto su Milano le compravendite di nuove costruzioni, durante l'intero anno, non arrivano a toccare più di 3.500-4mila unità su un totale di 20-25mila abitazioni compravendute nel capoluogo lombardo».

Milano è la prima città in Italia relativamente alle vendite del nuovo. In altre città come Bologna e Torino, per fare qualche esempio, i dati sono molto più bassi. Roma invece si posiziona in scia a Milano ma essendo molto più grande emerge che anche nella Capitale l'offerta è molto bassa. «È evidente che esiste un problema di offerta - sentenzia Ghisolfi -. È questo aspetto si riflette di conseguenza sulle quotazioni».

A Milano in questa fase i prezzi del nuovo sono molto elevati: nelle zone periferiche i valori spesso superano i 4.500 euro a metro quadro mentre nelle zone centrali si va dai 5mila ai 12mila euro a metro quadrato. «Il prezzo medio si colloca vicino ai sei mila euro a metro quadro - dice Ghisolfi -. È un prezzo che è sicuramente alto ma che viene assorbito dal fatto che c'è comunque chi acquista anche perché su Milano c'è una ampia quota di acquirenti esteri che è interessante e che spinge questa fetta di settore». (riproduzione riservata)



Alessandro Ghisolfi,
Abitare Co