

«Scuole, sanità, assistenza e uffici: il real estate dovrà reinventarsi così»

L'INTERVISTA

ALDO MAZZOCCO

«Il cambiamento è epocale, ma i segnali prima del Covid sono stati trascurati»

«Sul mercato vinceranno logistica, shopping center dominanti e uffici 3.0»

Paola Dezza

«**C**on questi tassi di interesse ci sono poche alternative all'investimento immobiliare, per chi vuole ritorni stabili nel medio/lungo periodo». Esordisce con queste parole Aldo Mazocco, figura di riferimento nel real estate oggi a capo della divisione immobiliare di Generali, che vanta quasi 31 miliardi di asset in



ALDO MAZZOCCO
Amministratore delegato di Generali Real Estate

gestione nel mondo. Non nascondendo che quello che ci aspetta dopo la crisi pandemica di questo 2020, non ancora terminata, è una situazione economica di difficile gestione.

Come vede il mercato immobiliare alla luce della pandemia degli ultimi mesi?

Complessa. E quel che è peggio potrebbe combinarsi e sommarsi con un ciclo storico dell'economia che già presentava segnali di rallentamento globale. Stiamo vivendo una esperienza molto inquietante e foriera di lutti e disagi molto vicini a quelli provocati da una

guerra mondiale. Ma impareremo a convivere con il Covid finché persisterà e impareremo a convivere con gli altri problemi che la globalizzazione e l'aumento della popolazione ci porteranno inevitabilmente ad affrontare. È probabile che il continuo, secolare, aumento della popolazione, combinato alla sempre maggiore interazione delle persone, ci sottopongano con una certa frequenza a stress ambientali o sanitari di questa magnitudine. I mercati immobiliari, rappresentando un'infrastruttura presente in ogni segmento economico, beneficeranno o soffriranno degli impatti generati da questi stress.

Come saranno i numeri del real estate a fine anno?

In base alla nostra esperienza, prevediamo una sofferenza sui canoni 2020 di circa il 15%, con un probabile recupero nel 2021. Per le transazioni prevediamo un calo compreso fra il 10% nelle location più liquide e il 30% nelle location meno prestigiose.

La crisi sta accelerando trend già presenti nel mercato immobiliare.

Riteniamo continuerà, accelerata, la selezione darwiniana dei centri commerciali, con i più accoglienti e dominanti che proseguono il percorso evolutivo e con le strutture più obsolete che andranno via via a scomparire, sia per la competizione, sia per la sottrazione di giro d'affari da parte dell'e-commerce. I negozi di prossimità e i supermercati food stanno svolgendo un ruolo sociale fondamentale, e anche la grande distribuzione è stata vicina alla gente in modo esemplare. Proseguirà anche la selezione del retail non food, velocizzata dal forte impatto della crisi covid sui fatturati e sulla tenuta degli imprenditori meno strutturati. Anche in questo caso siamo in presenza di un trend ben noto.

Quali i vincitori e i perdenti, intermini di settori, in uscita dalla crisi?

La logistica legata alla distribuzione di quanto acquistato online è immune alla crisi, grazie proprio alla accelerazione dell'e-commerce, quella classica in-



Milano. La torre di uffici di Generali nel complesso Citylife

I NUMERI

31 miliardi

Asset under management
È il portafoglio immobiliare gestito da Generali real estate nel mondo. Buona parte del portafoglio è di proprietà del gruppo assicurativo ed è stato inserito in fondi immobiliari

33,7%

La quota "italiana"
È la percentuale di patrimonio in gestione localizzata in Italia. Il 36% è invece situato in Francia, dove Generali ha realizzato diverse acquisizioni lo scorso anno, e il 13,5% il restante è suddiviso tra Austria, Spagna, Belgio e Paesi dell'Est Europa

63,7%

Gli uffici
L'asset class di riferimento per gli investimenti è quella direzionale. In questo ambito Generali ha realizzato le tre torri del progetto Citylife a Milano già terminate - l'ultima è quella dove si sta trasferendo PwC -, progetto che prevede la realizzazione di un quarto edificio di uffici

20,4%

Il peso del retail
Il 20,4% degli investimenti riguarda il settore retail, tra cui il centro commerciale urbano di Citylife, il 7,5% il comparto residenziale e solo il 3,3% la logistica

vece potrebbe soffrire se ci fosse una recessione. Il turismo tornerà, ma in recupero progressivo.

Sotto la lente anche gli uffici, oggi semi-vuoti, che dovranno subire una rivoluzione per tornare a regime.

Il nostro patrimonio è costituito per più del 60% da uffici e quindi il futuro del settore ci stamolto acuire. Al momento non prevediamo grandi cambiamenti, ma sicuramente si dovrà interrompere la tendenza a ridurre lo spazio per postazione al di sotto dei 9 mq/posto e si dovrà ritornare a una rapporto più ragionevole che consenta una distanza interpersonale.

Il pricing degli asset è alle porte?
Al momento immagino sugli alberghi, selettivo su alcuni pezzi di retail e alcune limitate sugli uffici. Noi logistica e residenziale.

Il residenziale oggi piace agli investitori, classico o in affitto, di nuova generazione con spazi comuni.

Aiuta molto il basso costo del denaro. Oggi è più conveniente fare il mutuo che andare a vivere in affitto. C'è voglia di avere case più belle, ma resta la preoccupazione per il futuro.

Come procede la quarta torre del progetto Citylife a Milano?

Siamo nella fase di progetto esecutivo. Cerchiamo un livello sufficiente di prelocazione e poi partiamo.

Dovrà rinnovarsi il real estate?

Gli immobili sono un bene di investimento, ma sono soprattutto una infrastruttura che permette alle persone di abitare, lavorare, passare il tempo libero e fare acquisti. Il rallentamento economico e l'eventuale crisi finanziaria impatteranno sugli immobili in quanto "beni di investimento"; mentre i cambiamenti comportamentali e sociali impatteranno sugli immobili in quanto "infrastruttura". Si dovranno adattare scuole, ospedali, case di riposo, spazi di socializzazione e uno stile di vita più prudente. La lezione impartita da questa pandemia influirà sicuramente anche sulla evoluzione della infrastruttura immobiliare.

© RIPRODUZIONE RISERVATA