

L'intervista. Emanuele Caniggia. L'amministratore delegato di DeA Capital Real Estate Sgr: «Il problema più grande sono gli approvvigionamenti». Via al nuovo fondo che investe in Reit quotati focalizzato su logistica, industria leggera e data center

«Real estate, gli investitori non mancano ma l'impennata dei costi è insostenibile»

Laura Cavestri

Via libera a Dea Global REIT's fund, il nuovo fondo di Dea Capital Real Estate che investe solo in REITs quotati in Stati Ocse ed è focalizzato su investimenti in Europa su logistica, industria leggera e data center. Lanciato in Lussemburgo, punta a una raccolta di 400 milioni e a un *dividend yield* sopra il 5% lordo. Con un profilo di rischio *core plus*, si rivolge a investitori istituzionali con sottoscrizione minima di 1 milione. «Non mancano gli investitori, la liquidità nè l'interesse per il Real Estate, oggi, in Italia e in Europa. Ma fino a che punto il sistema potrà reggere l'aumento dei materiali da costruzione, l'impennata dei costi a copertura dei tassi sulle operazioni. E se calano consumi e potere d'acquisto, quanto potranno reggere questi canoni e questi prezzi al metro quadro?».

Se lo chiede Emanuele Caniggia, amministratore delegato di DeA Capital Real Estate Sgr. Un'articolazione di 55 fondi gestiti (51 due anni fa), asset per quasi 12 miliardi (7,8 miliardi nel 2015), con un *commitment* residuo che sfiora gli 1,3 miliardi e una piattaforma europea in Francia (investimenti per 350 milioni), Spagna (per 100 milioni), Germania e Polonia. E la previsione di sbarcare a Londra,



Emanuele Caniggia.

Dal 2014 è amministratore delegato di DeA Capital Real Estate Sgr

con obiettivi di *fund raising* per gli investimenti "continentali".

Caniggia, la guerra in Ucraina sposta strategie di investimento e asset class da un Paese all'altro? Congela o rallenta iniziative nell'Europa centrale. Ma per il Real Estate il problema più grande sono gli approvvigionamenti. Carenza di infrastrutture e concentrazione di domanda. Con la pandemia si sono fermate attività e ordinativi. Poi, i cantieri hanno ripreso, tutti insieme. A Shanghai ci sono 600 navi in attesa di scaricare. I tempi di

attesa per lo scarico sono di mesi. Il ferro è triplicato, un ponteggio quintuplicato, il cemento è prezzato allo scarico. Poi il debito. L'Europa è percepita come più debole. La copertura sui tassi per l'acquisto di un immobile negoziato sei mesi fa, allora mi era stata quantificata in 1,6 milioni. Chiuso il finanziamento in questi giorni, il debito mi costa 6 milioni.

Il 54% del vostro portafoglio (circa 6,3 miliardi) è composto da uffici: un asset vincente o con lo smart working lo sarà meno?

Siamo passati dal «Vado a lavorare dove mi assumono» al «Vado a lavorare dove mi conviene/mi piace». L'ufficio sta assumendo una "capacità attrattiva" che prima non aveva. È il biglietto da visita di un'azienda e un "benefit" per i dipendenti se diventa un luogo più spazioso, salubre e confortevole. C'è una grande domanda di uffici *prime*.

La logistica ha macinato record. Continuerà? L'alberghiero, invece, ha sofferto. Che prospettive vede? La logistica resta un asset molto importante, sia sul profilo core che opportunistico. È il 14% del nostro portafoglio, pari a 1,7 miliardi. Laddove ci sono infrastrutture efficienti, i tempi di costruzione sono veloci. Oggi si può edificare logistica in 6 mesi a 400 euro al mq e i rendimenti restano interessanti.

Il turistico è in fase di profonda ristrutturazione e in Paesi come l'Italia si può legare l'accoglienza *leisure*, quella turistica degli hotel, al segmento business/conference. Si può fare un congresso a Milano o a Roma integrando i due target.

Roma continua a essere messa in ombra da Milano?

Roma è complicata perchè estesa. Ha una densità abitativa molto più bassa e ciò complica erogazione e manutenzione dei servizi. Detto ciò, serve una visione di città che inserisca i grandi progetti e le soluzioni tecnologiche in un ecosistema integrato. Stiamo facendo un'importante riqualificazione all'Eur, in via dell'Arte. Abbiamo realizzato il Woliba business park, sulla Laurentina, nel quale adesso entra McDonald's. Roma si muove.

Il retail ha sofferto in questi anni. Continuerete a investirvi?

Ha per noi un valore di 1,7 miliardi e abbiamo sempre diversificato. L'*high street* mantiene valori importanti nelle vie dello shopping esclusivo. Shopping center e retail park sono tornati a rianimarsi dopo il covid. Meno negozi, più food e servizi. Continueremo a investire sempre diversificando.

Le residenze con servizi fanno lievitare i prezzi anche in periferia. Vivere in città rischia di essere un lusso per pochi?

Più che un rischio è, purtroppo, una certezza, come a Parigi, Londra, New York. Si fanno case costose perchè conviene agli investitori. Ma anche perchè c'è chi se le compra. Molte di queste saranno case a scopo di investimento e da riaffittare ma a canoni alti. In Italia, come DeA Capital costruiamo e vendiamo senza gestire. Il Fisco italiano penalizza il *build to rent*, per cui, diversamente dalla Spagna, non abbiamo ancora un progetto in questa direzione.

L'housing sociale funziona?

Si, per lo più solo a Roma e Milano, perchè le periferie sono diventate costose mentre in altre città spesso i costi non sono diversi che comprare dal costruttore.

Investire in altre città si può?

Se devo vendere un immobile a Milano e Roma, i tempi medi di vendita sono molto più corti che nel resto d'Italia. In altre città posso anche avere un venditore importante ma spesso non ho adeguati acquirenti. Il grosso tenant è difficile da sostituire.

Ma nelle province in cui cresce la popolazione anziana bisogna investire in residenze per la terza età, negli studentati dove ci sono atenei, in hotel di qualità dove ci sono infrastrutture e offerta turistica. Gli investimenti arrivano, quando la traiettoria è chiara.