

Pandemia COVID-19 e mercato immobiliare. "Nexus 1", una selezione di immobili di qualità e un profilo di rischio corrente

La crisi prodotta dal COVID-19 sta colpendo l'economia globale nel suo complesso sebbene **gli effetti della pandemia per intensità dei danni indotti** sia a livello dei singoli paesi, sia fra i settori economici, fra i quali l'immobiliare, ed anche nell'ambito dei medesimi settori **si rivelerà**, con grande probabilità, **assai differenziata**. Addirittura alcuni settori economici, aree geografiche o specifiche *asset class*, anche nell'ambito del mercato immobiliare, non è assolutamente escluso che escano dalla pesante e drammatica recessione globale ormai in atto, rafforzati in termini di valori patrimoniali / prezzi e ancor più di prospettiva strategica.

Nel complesso, pertanto, **è prevedibile che le opportunità d'investimento immobiliare**, sia in Europa che in Italia, in un quadro ancora a lungo caratterizzato da rendimenti bassissimi se non negativi del mercato monetario e di quello obbligazionario governativo, **catalizzeranno non diversamente dal recente passato la domanda degli investitori**.

Al di là del rischio sotteso che influenzerà senza dubbio le prospettive dei diversi comparti, la crisi in atto si rivelerà un *break* strutturale capace di avere impatti sulla domanda, sia in termini di quantità che di articolazione, delle superfici immobiliari residenziali e non residenziali anche oltre l'uscita dalla recessione sia essa a V a U o W, rafforzando ed in alcuni casi alimentando divergenze, strutturali e non congiunturali, nuove o già in atto.

A seguito della pandemia si stanno sperimentando a livello di massa **nuovi modi di lavorare, di consumare e di vivere gli spazi abitativi**, come d'altro lato la riduzione della mobilità sui territori, sia in una prospettiva nazionale che internazionale, non è ipotizzabile a causa dei rischi sia reali sia semplicemente percepiti che ritorni nel giro di soltanto qualche mese dalla fine del *lockdown* la stessa del mondo pre COVID-19.

Nel medio / lungo termine è pertanto probabile, grazie al consolidarsi dello *smart working*, che la **domanda di spazi a uso ufficio risulterà quantitativamente ridimensionata, ma concentrata in prodotti territorialmente "centrali" e ben connessi oltre che performanti in termini tecnologici, distributivi ed impiantistici**. In ambito retail l'**accelerazione dell'@commerce** amplificherà la divergenza già in atto da anni fra Grande Distribuzione Organizzata e "spazi vetrina" rappresentati dagli *high street shops* localizzati nelle principali arterie commerciali delle grandi e medie città.

Giovanni Di Corato, CEO Amundi RE Italia SGR

Giovanni Di Corato è attualmente CEO di Amundi RE Italia SGR. Laureato in Discipline Economiche e Sociali, ha assunto nel 2002 la responsabilità dell'Area Real Estate di Nextra Im SGR (acquisita da Amundi in seguito alla costituzione di una nuova SGR dedicata).

È membro del comitato tecnico di Assogestioni relativo ai Fondi immobiliari ed è stato membro del Consiglio di Amministrazione di FOPEN dal 2000 al 2009.

Giovanni Di Corato, CEO Amundi RE Italia SGR Amundi Asset Management

Email: giovanni.dicorato@amundi.com



Le debolezze strutturali dell'Italia, sia per quanto concerne la finanza pubblica sia la struttura economica, peseranno ancora una volta sulla velocità e l'intensità della ripresa, ciononostante **opportunità d'investimento realmente core nel mercato immobiliare italiano possono offrire** anche in uno scenario problematico come quello che si dovrà fronteggiare nei prossimi trimestri un'**alternativa performante e al contempo rassicurante a quella offerta da investimenti in strumenti finanziari liquidi a rischio contenuto di emittenti pubblici o privati domestici**.

In tale contesto, Amundi RE Italia SGR, attraverso il fondo immobiliare chiuso riservato “Nexus 1”, ha sviluppato una soluzione d'investimento che permette di acquisire un'esposizione diversificata sul mercato immobiliare domestico. L'attuale allocazione del fondo (per il quale la SGR potrà procedere a emissioni successive di quote, svolti gli adempimenti previsti per l'offerta a investitori professionali) è volta a privilegiare due dei comparti immobiliari che con maggiore probabilità offriranno la migliore resilienza alla crisi: gli uffici di alta qualità architettonica, tecnica e prestazionale localizzati preferibilmente nei principali e riconosciuti *business district* delle due principali metropoli italiane (Milano e Roma) e le superfici retail qualificabili come *high street shops*. La gestione attiva del prodotto è comunque volta a valutare con attenzione anche opportunità in comparti con buone potenzialità nel medio lungo termine di uscita dalla crisi con *performance* appetibili come nel residenziale oltre che nella logistica distributiva di supporto all'*@commerce* e nel settore degli hotel e degli immobili turistici.

Amundi Asset Management

Primo *asset manager* europeo fra i primi 10 operatori a livello mondiale, Amundi propone ai suoi 100 milioni di clienti - privati, istituzionali e *corporate* - una gamma completa di soluzioni di risparmio e di investimento in gestione attiva e passiva, in *asset* tradizionali o reali. Grazie alle sei piattaforme di gestione internazionali, alle capacità di ricerca finanziaria ed extra-finanziaria e all'impegno di lunga data nell'investimento responsabile, Amundi è un nome di riferimento nel settore dell'*asset management*.



I clienti di Amundi possono contare sulle competenze e sulla consulenza di 4.500 professionisti in circa 40 paesi. Società fondata nel 2010 e quotata in Borsa alla fine del 2015, Amundi gestisce oggi AUM per circa 1.600 miliardi di euro.

Francesca Ciceri, *Head of Institutional Clients Italy Amundi Asset Management*

Email: francesca.ciceri@amundi.com

Valentino Filippini, *Institutional Sales Amundi Asset Management*

Email: valentino.filippini@amundi.com

Sito: www.amundi.com