

Il Real Estate europeo tra COVID-19 e sostenibilità dei rendimenti

L'epidemia di COVID-19 ha decretato un cambiamento radicale tra gli investitori del mercato immobiliare. L'attenzione dovrebbe sempre più spostarsi verso la capacità di migliorare i rating di sostenibilità e la stabilità dei flussi di cassa rispetto alle metriche tradizionali, come la qualità o l'ubicazione degli edifici.

Gestione dei flussi di cassa nell'era di COVID-19

Il mancato pagamento dei canoni di locazione a seguito della crisi COVID-19 ha creato alcune divergenze settoriali. Con riferimento del Regno Unito, ad esempio, nel *retail* i tassi di raccolta dei canoni di locazione relativi al secondo trimestre, un mese dopo tale scadenza, erano fermi al 55%. Molti operatori del settore commerciale e dell'intrattenimento dipendono dai punti vendita per le loro interazioni con i consumatori, pertanto sono stati i più colpiti dal *lockdown* e hanno scelto di sospendere o posticipare i canoni. Al contrario, nel segmento degli immobili adibiti a uffici e occupati per scopi industriali/logistici, rispettivamente l'81% e il 72% dei locatari hanno pagato regolarmente.

Questa divergenza evidenzia quanto sia importante tenere conto dell'attività del locatario, in quanto influisce sulla sua capacità di onorare il canone.

L'importanza del flusso di cassa

La pandemia di COVID-19 ha imposto una resa dei conti, in quanto gli investitori si trovano nella posizione di dover individuare quali *asset class* siano in grado di resistere meglio alle ricadute economiche. Nel settore immobiliare, le difficoltà nella raccolta dei canoni di locazione ha evidenziato l'importanza della stabilità dei flussi di cassa. Gli immobili di pregio non saranno più determinati dall'altezza di un grattacielo o dal prestigio

Michele Romualdi, Head of Institutional Sales, Fidelity International

Michele Romualdi ricopre la carica di Head of Institutional Sales Italy di Fidelity International.

Romualdi in precedenza ha lavorato presso il gruppo UBS e poi nel gruppo Kairos dove, dopo aver partecipato alla fase di *start-up* della Società, in oltre 15 anni di attività ha ricoperto ruoli di crescente responsabilità nella gestione di fondi, nel *risk management*, maturando esperienza operativa come Head of Operations e commerciale come Head of Institutional Investors, Third Party Distribution and Wholesale.



Michele Romualdi, Head of Institutional Sales Fidelity International
Email: michele.romualdi@fil.com

XIV Itinerario Previdenziale

“COVID-19, un cigno nero sui mercati: ripartenza V - W - U - L”

dell'ubicazione dell'immobile, ma dalle caratteristiche e dalla stabilità del flusso di cassa che essi possono offrire nel lungo termine, da prezzi protetti contro la volatilità e dalla capacità di migliorare i *rating* di sostenibilità.

ESG anche nel Real Estate

Investimento sostenibile significa non solo analizzare le metriche ESG attuali di un particolare *asset*, ma anche valutarle in ottica potenziale, come previsto dall'Accordo di Parigi.

La pandemia ha di fatto accelerato la tendenza a ricercare edifici più sostenibili, spingendo gli operatori del settore a registrare i dati di consumo energetico e portare avanti un'attività di *engagement* con gli inquilini per ottimizzare il profilo operativo degli immobili e ridurre l'impatto ambientale.

Gestire un immobile in linea con i principi ESG può consentire di ridurre i costi operativi e i rischi, con il risultato di migliorare i rendimenti corretti per il rischio. Il valore a lungo termine di un investimento immobiliare viene rafforzato aumentando la sua resilienza ai cambiamenti climatici e limitando il rischio di non conformità normativa o di erosione della sua posizione competitiva sul mercato.

Fidelity International

Fidelity International è una delle maggiori Società di Gestione a livello internazionale e si caratterizza per la gestione attiva, offrendo prodotti e servizi finanziari per investitori privati e istituzionali in Europa, in Asia e in Medio Oriente. Fondata nel 1969.



Fidelity è una Società privata indipendente che si occupa esclusivamente di investimenti, attiva in oltre 25 Paesi con uno staff di 7.500 professionisti. Fidelity serve sin dalla sua fondazione le diverse tipologie di clienti istituzionali, tra cui fondi pensione, casse privatizzate, banche centrali, fondazioni, fondi sovrani, assicurazioni, *charities* e grandi aziende.

Massimiliano Comisso, *Marketing Associate Director Fidelity International*

Email: massimiliano.comisso@fil.com

Sito: www.fidelity-italia.it