



OF NEWS

Versione BETA

idee e denari



Marco Speretta, DG di Gabetti

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DI GABETTI PROPERTY SOLUTIONS

9-2-2021

Elisa Vannetti

Tweet

SOMMARIO

Dopo un anno di emergenza sanitaria, la conta dei danni non è così grave come si è temuto. Tra i peggiori, alberghiero e retail. Tra i migliori residenziale (soprattutto seconde case) e logistica. Ma una cosa è certa: bisogna ripensare gli spazi per tornare a crescere. [Marco Speretta](#), Direttore Generale [Gabetti](#), spiega cosa è accaduto. E i nuovi trend che orienteranno le scelte di acquisto e di investimento

Speretta ([Gabetti](#)): "La pandemia sta cambiando l'immobiliare"

Dopo un anno di pandemia, con tutte le conseguenze economiche che questa situazione ha portato con sé, il mercato immobiliare fa un primo bilancio dell'accaduto. Le transazioni sono calate, e c'era da aspettarselo. Ma la situazione non è così drammatica come qualche mese fa si poteva prevedere. I prezzi hanno tenuto abbastanza bene. E

LEGGI ANCHE:

Ristrutturazioni green, [Ecobonus](#) e auto ibride. Ecco i prestiti per una svolta sostenibile

alcuni settori hanno fatto registrare performance inaspettate. Nel residenziale è emersa di nuovo la necessità di investire in seconde case. Gli uffici, nonostante la flessione, rappresentano ancora buone occasioni di rendimento per gli investitori. La logistica, invece, ha fatto boom. Mentre sono l'alberghiero e il retail i due settori che ne hanno risentito di più.

Cosa accadrà ora? OF Osservatorio Finanziario lo ha chiesto a **Marco Speretta, Direttore Generale di Gabetti**. Che punta l'attenzione sui nuovi trend emersi nel corso dell'anno e che potrebbero orientare le scelte di acquisto e di investimento nel prossimo futuro. Ecco tutto quello che c'è da sapere.

OF: Sei mesi fa abbiamo provato a fare il punto della situazione per capire come l'emergenza sanitaria avesse impattato sul mercato immobiliare. Ma c'erano ancora troppe incognite. Ora che il 2020 si è chiuso, possiamo fare un bilancio realistico del mercato. Cosa è successo?

Speretta: In realtà in alcuni settori è andata meno peggio del previsto. Per esempio, il residenziale è il comparto che si è difeso meglio. A parte i mesi in cui c'è stata la chiusura totale ovviamente. Nel momento della riapertura le transazioni sono ripartite e il mercato è tornato a crescere. Credo che il 2020 si chiuderà con un -15%, -20% rispetto al 2019. Il settore della logistica è invece il settore emergente, grazie all'accelerazione data all'e-commerce dalla pandemia.

OF: Diamo qualche numero. Cosa è accaduto in termini di vendite e prezzi?

Speretta: Nei primi 9 mesi del 2020 si sono registrate circa 375mila transazioni residenziali. Il -13,9% rispetto allo stesso periodo del 2019. Ma il terzo trimestre è andato meglio (+3,1%). Anche i prezzi hanno tenuto abbastanza bene. È evidente quindi che il mercato non si è fermato. Cioè non si è interrotto e poi ha cambiato strada. Si è solo stoppato per un breve periodo di tempo.

OF: Questo vuol dire che il ciclo immobiliare che stava iniziando proprio a ridosso dello scoppio della pandemia non si è definitivamente chiuso?

Speretta: Direi di no, salvo un protrarsi dell'emergenza sanitaria. Con il migliorare della situazione, con gli sviluppi del piano vaccinale di massa, credo la vita ricomincerà come prima e il ciclo riprenderà da dove lo avevamo lasciato. Ma ci sono anche elementi di novità importanti che in questi mesi hanno segnato nuovi trend.

OF: Per esempio? Cosa è successo?

Speretta: Innanzitutto, si è verificato un fenomeno positivo nelle periferie dei comuni e nelle città limitrofe ai capoluoghi. Ed è da molto che non accadeva. Le persone che hanno potuto lavorare da casa in smart working si sono delocalizzate. Certo potrebbe essere un fenomeno temporaneo, ma è interessante notare che anche città che negli anni passati crescevano meno ora hanno dato risultati interessanti.

OF: Poi, ci sono altri trend emersi nel residenziale nel corso del 2020?

Speretta: Sì, su tutti il nuovo modo di concepire gli spazi.

OF: Si spieghi meglio. Cosa vogliono ora gli acquirenti?

Speretta: Le persone che possono lavorare da casa uno o due giorni a settimana hanno iniziato a modificare le loro richieste. Ecco allora che quando si acquista si cercano soluzioni diverse rispetto al passato, magari con uno spazio in più dove poter lavorare o con nuove aree per poter vivere meglio la casa tutti insieme. Quindi, per esempio un terrazzo, una loggia o uno spazio aperto. Servono spazi polifunzionali che permettano appunto di conciliare vita privata e lavoro. E anche spazi condominiali che offrano un maggior numero di servizi, da utilizzare in loco invece che spostarsi. Come la palestra oppure i locker per le consegne della merce acquistata online. Ma non basta. Il 2020 ha fatto emergere anche un altro fenomeno prima marginale.

OF: Quale altro fenomeno?

Speretta: Si è ravvivato in maniera decisa il mercato delle seconde case che fino a qualche anno fa era quasi del tutto scomparso. Questa esperienza ha insegnato che può capitare di non potersi muovere per viaggiare ed è tornata la necessità di possedere una seconda casa in località turistiche dove potersi rifugiare. Ed è un trend che potrebbe durare anche in futuro.

OF: Se il residenziale tutto sommato ha retto bene l'urto della crisi dettata dalla pandemia, cosa è accaduto invece agli altri settori?

Speretta: Anche la logistica ha fatto segnare sviluppi interessanti. Si tratta di un settore emergente ed è stato spinto soprattutto dall'e-commerce, particolarmente utilizzato in questi ultimi mesi. Per questo credo che la logistica di prossimità sia diventata fondamentale e lo sarà anche in futuro.

OF: Invece, quali settori hanno fatto peggio?

Speretta: Quelli che hanno subito i maggiori contraccolpi sono sicuramente il retail e l'alberghiero. Inevitabilmente i più colpiti dal cambiamento della situazione. Credo che si dovranno reinventare e riposizionare in una logica un po' diversa se vorranno

 Eleonora Riva

[Leggi tutto](#)

**Speretta (Gabetti):
"Il virus ha cambiato il mattone". Cosa accadrà ora? "Ecco i miei due scenari per il 2020"**

 Elisa Vannetti

[Leggi tutto](#)

Arrivano i mutui green. Scontati e con servizi per rendere la casa efficiente

 Eleonora Riva

[Leggi tutto](#)

**Investire nel 2020/
Il portafoglio al tempo del virus cinese**

 Elisa Vannetti

[Leggi tutto](#)

**Investire nel 2020/
Lo scenario dopo il Coronavirus**

 Elisa Vannetti

[Leggi tutto](#)

[Follow @of_osservatorio Tweets by of_osservatorio](#)

sopravvivere in futuro.

OF: In che modo potranno reinventarsi?

Speretta: Diciamo che è cambiata proprio la concezione degli spazi di utilizzo. Il negozio, per esempio, credo dovrà conciliare maggiormente il rapporto tra acquisti online e offline. Quindi ripensando gli spazi fisici per strutturarli in quanto luoghi dove provare qualcosa o solo ritirare la merce che già si è vista su internet.

OF: E gli alberghi invece? Come potranno cambiare per sopravvivere alla crisi?

Speretta: Imparando a sfruttare e gestire meglio la separazione degli spazi per chi lavora e decide di concedersi uno smart working delocalizzato. Come accade nel residenziale, anche in questo caso è importante trovare degli spazi che sappiano mantenere la distinzione tra lavoro e relax.

OF: Ma se si lavora in smart working, che fine fanno gli uffici?

Speretta: Diciamo che in questo settore c'è stato un calo dell'assorbimento. Ma c'è da dire che la tenuta in futuro degli uffici è una scommessa. Gli spazi ad uso ufficio dovranno essere ripensati in questo nuovo modo di vivere e di lavorare.

OF: Cioè secondo lei il lavoro da casa resisterà anche al termine dell'emergenza?

Speretta: Secondo me, in parte sì. Non ci sarà probabilmente uno smart working 5 giorni su 5, ma credo nel mantenimento magari di alcuni giorni a settimana. Anche perché sarà funzionale alla gestione degli uffici alla luce dei nuovi bisogni.

OF: In che senso? Come dovranno essere gli uffici del futuro?

Speretta: Innanzitutto, bisognerà ripensare gli spazi in modo da garantire il distanziamento. Ecco perché credo che lo smart working a rotazione sia funzionale a questo scopo. In questo modo si possono distanziare le postazioni senza dover modificare radicalmente la struttura. C'è da dire però che quella degli uffici resta ancora una delle asset class preferite dagli investitori per il rendimento medio.

OF: Perché? Quanto rendono gli uffici?

Speretta: In generale si oscilla tra il 5 e 7% rispetto a una media del 3-4% lordo del residenziale. Inoltre, il mercato ora si sta contendendo il primato con altre asset class che stanno emergendo.

OF: Quali altre asset class del mattone ora offrono alternative interessanti per chi investe?

Speretta: Sicuramente il residenziale. Grazie agli incentivi fiscali legati alla ristrutturazione edilizia e all'Ecobonus con estensione al 110%, che saranno mantenuti fino al 2022, e ai tassi bassissimi dei mutui il rendimento medio di questo tipo di investimento è chiaramente più elevato. Perché si può acquistare a prezzi interessanti e ristrutturare con incentivi importanti. La ristrutturazione credo sia un sostanzioso supporto al mercato delle compravendite per investimento. E anche noi ci stiamo lavorando.

OF: Cioè in che modo ci state lavorando? E con quali risultati?

Speretta: Nell'ambito del Gruppo Gabetti, Gabetti Lab segue queste attività, attraverso una rete di oltre 1.000 professionisti e imprese. Pensi che ad oggi siamo arrivati a deliberare circa 1 milione di euro al giorno di lavori. E pensiamo di raggiungere entro fine 2021 i 500 milioni complessivi.

OF: E ci saranno città migliori di altre per investire? I rischi sembrano essere molti. Il quasi completo annullamento del turismo, gli studenti fuori sede che studiano in dad e non hanno quindi bisogno di una casa vicino all'ateneo, gli uffici vuoti, il blocco degli sfratti prorogato di altri 6 mesi...

Speretta: Si sa che il mattone non ha ritorni e rendimenti nel breve periodo. Bisogna ragionare in un'ottica di medio lungo termine. Per questo credo sia vantaggioso ovunque, anche nelle città universitarie. Perché non appena sarà possibile, la vita tornerà come prima.

OF: Un anno fa dicevamo che il 2020 sarebbe stato un anno roseo (seppur cautamente).

Stando così la situazione, ci si può azzardare a fare qualche previsione per il 2021?

Speretta: Io direi che nel 2021 il numero di compravendite tornerà a salire come avevamo ipotizzato per il 2020. Dipende dai tempi di risoluzione della situazione. Ma continuo a vederlo in crescita.

© OF Osservatorio Finanziario - riproduzione riservata