LA PAROLA A...

GIOVANNI DI CORATO

CEO di Amundi Re Italia Sgr Spa

Il gruppo Amundi Real Estate gestisce un portafoglio di 750 immobili in Europa con particolare focus nel settore direzionale.

"I building monotenant di grandi dimensioni sono destinati a diventare oggetti obsoleti"

Considerate le contingenze del 2020 la strategia di investimento di Amundi sul mercato direzionale ha subito modifiche?

In linea generale no. La strategia d'investimento di Amundi è stata già in passato quella di concentrarsi su opportunità di investimento core, evitando acquisizioni in contesti rischiosi.

Più in generale, non vi sono stati investimenti previsti nel 2020 che siano stati cancellati o rimandati. Tuttavia abbiamo mantenuto il nostro standard, cercando di perseguire unicamente operazioni dal nostro punto di vista interessanti. In tale ottica la nostra disponibilità ad investire nel 2021 risulta maggiore rispetto a quanto fatto nel 2020 a causa di un residuo di capitale in attesa di opportunità di investimento interessanti.

Se e come è cambiato l'approccio di Amundi verso le richieste di rinegoziazione dei canoni?

La policy di Amundi è cambiata molto poco, dal nostro punto di vista i contratti vanno rispettati indipendentemente dalla dinamica pandemica. Nel corso dei mesi abbiamo ricevuto delle richieste di sconto, che nella quasi totalità dei casi sono state respinte. Lasciamo un margine di apertura unicamente per contratti prossimi alla scadenza per i quali consideriamo soluzioni che prospettino una rinegoziazione con scadenze a lungo termine attraverso anche concessioni di free rent iniziali.

Molti operatori si stanno muovendo verso la razionalizzazione degli spazi. Come si posiziona Amundi?

Stiamo guardando con maggiore interesse ad opportunità di investimento con soluzioni multitenant. I building monotenant di grandi dimensioni sono infatti destinati a diventare oggetti obsoleti, e il covid non ha fatto altro che accelerate tale dinamica. Presumibilmente la superficie media per utilizzatore si ridurrà e se prevarrà la logica dello smart working una società che oggi occupa 5 mila mq arriverà ad occuparne 3 mila. E quei 3 mila mq dovranno essere ripensati con spazi dedicati ad attività di interazione sociale.

Si andrà quindi sempre di più verso soluzioni tecnologicamente avanzate che siano compatibili con la fruibilità di uno spazio da parte di una pluralità di utilizzatori.

In termini di location, potranno gli operatori rivalutare le zone più esterne delle città metropolitane e le location secondarie?

Soggetti disposti a corrispondere canoni elevati nelle zone centrali su immobili di classe A costituiscono un gruppo cospicuo ma pur sempre contenuto. Le aree metropolitane periferiche presentano invece una domanda crescente di spazi che abbiano caratteristiche di sostenibilità, qualità tecnico impiantistica ed infrastrutture che al momento rimane per lo più disattesa. Di conseguenza nei prossimi anni la sfida sarà quella di riposizionare sul mercato asset ubicati in zone periferiche mediante processi di valorizzazione.

Il mercato offre grandi opportunità anche fuori Milano e Roma, tuttavia una delle priorità degli investitori istituzionali rimane la liquidità degli asset, e ciò si riduce drasticamente su piazze secondarie. Andrebbe studiato un piano di sviluppo per location secondarie in grado di impattare positivamente sulle dinamiche di questi mercati.

Qual è la vostra visione futura dei trend dei canoni / rendimenti?

Dipende molto dai settori e dagli specifici sotto-settori. Per il segmento direzionale la divaricazione tra prodotti core e i restanti immobili "non core" continuerà ad aumentare. Da un lato un segmento di mercato molto limitato continuerà ad avere buone performance, dall'altro un bacino molto più vasto probabilmente andrà in sofferenza.

In relazione alle locazioni, un grande tema è quello legato all'incentivazione a far restare gli attuali conduttori all'interno degli immobili. Plausibilmente fino al termine di questo periodo di crisi si assisterà ad un fenomeno di retention dei tenant con contratti in scadenza da parte dei proprietari mediante forti incentivi.