



<https://www.ilpunto pensioni lavoro.it/site/home/finanza/la-rigenerazione-urbana-come-opportunita-di-investimento.html>

## La rigenerazione urbana come opportunità di investimento?



FinanzaEconomia realeInvestimenti sostenibili

**Nuove macro tendenze sociali e importanti cambiamenti demografici stanno cambiando il volto delle nostre città. In particolare, sempre più progetti immobiliari nascono per rispondere alle esigenze e alle abitudini delle nuove generazioni: la connessione di questo trend con la crescente attenzione alle tematiche di sostenibilità sta aprendo nuovi orizzonti per gli investitori istituzionali**

*Emanuele Ottina*

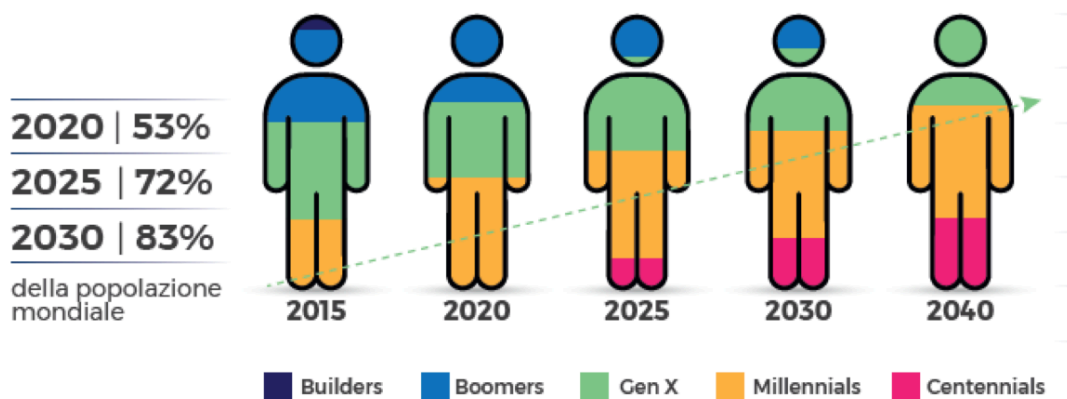
Rigenerazione. Questo termine ben descrive il processo già in atto da tempo nelle principali città del mondo e anche in Italia. Gli agglomerati urbani stanno subendo una trasformazione continua per evolvere di pari passo con la società. Tale evoluzione è ormai evidente in una domanda immobiliare che vuole stare sempre più al passo con le esigenze dei nuovi utenti. I protagonisti di questa rivoluzione sono infatti le generazioni più giovani: *Millennial*, nati negli anni Ottanta e Novanta, e i *Centennial*, nati a cavallo tra i due secoli.

Il modo in cui queste generazioni vivono, studiano, lavorano e viaggiano è radicalmente diverso da quelle precedenti: sono lavoratori flessibili e nomadi, cambiano spesso città e locazione, sono esperienziali, altamente istruiti e digitalizzati. Mostrano una maggiore propensione alla *sharing economy* e al concetto di condivisione e sono più sensibili alla lotta

agli sprechi e alla sostenibilità ambientale. Tutto ciò si tramuta nella domanda di nuovi *format* immobiliari, vale a dire di spazi *green & sustainable* che vengono fruiti come servizi e non come locazioni in senso tradizionale.

Sarà questa forza il *driver* del mercato immobiliare del futuro. Come mostra il grafico, già l'anno prossimo più della metà della popolazione mondiale sarà formata da *Millennial* e *Centennial* e la percentuale salirà fino all'83% nel 2030. In risposta alla domanda di spazi come servizi, si sta sviluppando il mercato delle infrastrutture sociali urbane, offerte sotto forma di quattro segmenti immobiliari innovativi.

Grafico 1 - *Millennial* e *Centennial* nella popolazione mondiale



**Legenda:**

**Builders:** -1945  
**Baby Boomers:** 1946-1964  
**Generazione X:** 1964-1976  
**Generazione Y (Millennials):** 1977-1995  
**Generazione Z (Centennials):** 1995-2012

Fonte: "The Generation z world - Shifts in urban design, architecture and the corporate workplace", *Corporate Real Estate Journal* di Celine M. Larking, Melissa Jancourt e William H. Hendrix, e "Millennials Myths and Realities", *CBRE Global Overview*. Rielaborazione di ACP SGR

Anzitutto il *Coworking*, che vincola meno le società rispetto alla locazione tradizionale e al contempo offre maggiori servizi ai lavoratori. Poi lo *Student Housing*, ancora poco presente in Italia, il quale pesa oggi solo il 2,3% della domanda complessiva di posti letto, mentre la media europea è di 4 volte superiore e quella di Usa e UK circa 15 volte. Un potenziale ancora inespresso che potrebbe trovare non solo negli studenti fuori sede, ma anche in quelli stranieri in visita, una domanda molto solida, per locazioni a costi accessibili in cui condividere esperienze e vita quotidiana.

Un terzo *format* è quello dell'*Hostelling*, un *concept* di *hotellerie* innovativo, rivolto ai giovani *traveler* globali. Anche in questo caso il potenziale del mercato italiano è molto vasto se si pensa che circa l'80% degli *hotel* a tre stelle risulta riconvertibile in ostelli moderni e di *design*, e che il nostro Paese è al sesto posto a livello mondiale tra le destinazioni di viaggio più desiderate.

Infine, un ultimo *format* destinato a svilupparsi è quello del *Co-living*, cioè della condivisione dello spazio abitativo residenziale, con un tasso atteso di crescita annuo superiore al 30% e redditività di oltre il 6/7%.

Da questo fermento del mercato immobiliare scaturisce un'opportunità di investimento estremamente vasta, specialmente in Italia, dove questi 4 segmenti, decorrelati dai cicli di mercato e con ridottissima volatilità, sono ancora sotto-penetrati e in forte espansione.

È vitale che la finanza immobiliare raccolga questa sfida mettendo a disposizione capitali in tali segmenti innovativi a supporto della crescita dei gestori, generando, da un lato, benefici per le nuove generazioni e un impatto sull'economia reale e sull'ambiente e, nel contempo, offrendo agli investitori flussi reddituali superiori a quelli ottenibili dai segmenti immobiliari tradizionali uniti a un probabile *capital gain* atteso.

*Emanuele Ottina, Presidente Esecutivo di ACP SGR  
e Responsabile della divisione Private Equity Real Estate*