

**FUNDSPEOPLE**

## Real Estate, il Covid-19 agirà da acceleratore positivo per i segmenti più innovativi

- 08/04/2020
- [Emanuele Ottina](#) |
- <https://it.fundspeople.com/news/real-estate-il-covid-19-agira-da-acceleratore-positivo-per-i-segmenti-piu-innovativi>



Emanuele Ottina, presidente esecutivo, Alternative Capital Partners SGR

*Contributo a cura di [Emanuele Ottina](#), presidente esecutivo di [Alternative Capital Partners SGR](#).*

Lo 'shut-in' ed il 'social distancing' imposti in queste settimane stanno avendo alcuni impatti rilevanti e duraturi sul modus di vivere, lavorare, studiare, viaggiare e divertirsi della popolazione mondiale. Per contro, altri usi e costumi insiti nel nostro essere, come il desiderio di socialità e comunità, torneranno probabilmente addirittura rafforzati nel momento in cui esisterà un vaccino efficace al Covid-19.

Chi si adegnerà con **maggiore flessibilità ai cambiamenti in atto saranno i Millennials ed i Centennials** che già, in ragione del loro mind-set e capacità di adattabilità, stavano guidando un processo di trasformazione di social habits & behavior che senza questo shock inatteso sarebbe stato solo più lento ma comunque inesorabile e che avrebbe favorito, in ambito immobiliare, i segmenti innovativi alternativi quali lo Student Housing, lo Smart-Coworking, il Co-living e l'Hostelling. Questi nuovi format presentano solitamente per gli investitori caratteristiche difensive e sono resilienti agli shock economici, ma il social distancing e la ridotta mobilità impatteranno sulla domanda sia nel breve termine che nei mesi successivi di assestamento.

Per quanto concerne lo **Student Housing**, esistono potenziali rischi associati alle chiusure obbligatorie degli atenei universitari, ma è pur vero che l'esperienza di studio fuori-sede o all'estero

è un'esperienza di vita non sperimentabile da remoto. Gli operatori hanno chiesto tempestivamente delle moratorie di alcuni mesi. I sondaggi rilevano le attese per una temporanea riduzione dell'occupancy per il 2020-21, mentre è prevista stabilità per le presenze dei fuori-sede nazionali. Alcuni studenti esteri rimanderanno il loro arrivo in Italia e quelli italiani la partenza dall'Italia con un risultato presumibilmente a somma zero. Gli atenei non si aspettano una contrazione delle iscrizioni anche qualora il pericolo Covid-19 non dovesse essere completamente scongiurato.

Indipendentemente dal virus, in Italia permane un'interessante opportunità per gli investitori immobiliari. La popolazione studentesca italiana rappresenta circa il 17% di quella europea, ma la quota di posti letto privati disponibile è fra le più basse d'Europa. Il nostro paese è la patria di alcune delle più antiche università del mondo ed è la seconda destinazione più ambita per gli studenti statunitensi e la terza in Europa. Infine, le rate universitarie economiche e il costo della vita conveniente rendono il mercato italiano dello Student Housing in assoluto il più competitivo all'interno dell'UE. L'Italia sarà tra i primi paesi a ripartire, non appena tutto di sarà normalizzato.

Con riferimento allo **Smart-Coworking**, la pandemia globale ha costretto i gestori a chiudere l'accesso alle strutture fisiche, con contrazioni rilevanti in termini di occupancy, calo delle membership, rallentamento dei contratti e azzeramento degli eventi. Trattandosi di un'attività che ha parte del suo fondamento nel lease arbitrage, è stato chiesto ai proprietari immobiliari di partecipare alla downside temporanea a fronte di un'estensione dei contratti di locazione tesa alla preservazione del noi, offrendo ai clienti la facoltà di congelare i loro contratti e l'utilizzo gratuito di tutti i servizi digitali di virtual office. Già pre-virus i gestori più evoluti si stavano trasformando in abilitatori di virtual offices e communities, mettendo a disposizione dei loro clienti accessi digitali ai loro servizi attraverso applicazioni tecnologiche, software e piattaforme di e-learning e webinar. Post-virus le aziende resteranno flessibili, scevre da locazioni long-term ingessanti. I gestori di Smart-Coworking saranno i soggetti abilitanti di questo cambiamento epocale.

La necessità di mantenere la distanza fisica nella ripresa dell'attività verrà gestita attraverso una riformattazione, probabilmente solo temporanea, degli spazi comuni. Vi sarà un'attenzione maniacale per i temi ed i presidi legati alla salute e alla sicurezza degli occupanti. Lo Smart-Coworking rappresenterà nel medio termine una reale opportunità per gli investitori immobiliari che sapranno allearsi con i gestori più solidi attraverso long term leases.

Venendo al segmento del **Co-living**, è importante chiarire che si differenzia in tre macro-tipologie: Urban, Travel & Destination. L'Urban Co-living, cioè l'offerta di spazi residenziali privati con condivisione di amenities e aree comuni e contratti di locazione/servizio estesi, è oramai parte integrante dello stile di vita urbano dei Millennials che si sposano più tardi, scelgono sempre di più la vita cittadina, ma non dispongono delle capacità economiche di acquistare una propria casa o di locarne una autonomamente. Lo shock in atto colpirà più duramente queste fasce "deboli", in quanto genererà instabilità del mercato del lavoro, stagnazione dei salari, aumento dell'indebitamento maturato negli anni universitari.

I tassi dei mutui prima casa non saranno sufficienti a compensare **la frenata del mercato residenziale**. Queste tendenze spingeranno un numero senza precedenti di giovani professionisti e senior studenta vivere in locazione in condivisione, in spazi moderni di qualità, tecnologici, con arredi di design, sanitized/clean & healthy. I gestori operanti in questo sub-segmento anche in questo momento drammatico sono pienamente operativi e con occupancy superiore al 60-70% in quanto i fruitori considerano queste sistemazioni come le loro vere case.

Per i due sub-segmenti del travel & destination Co-living, in diretta competizione con l'offerta tradizionale alberghiera, esistono invece significativi impatti negativi nel breve termine, dovuti all'andamento del settore turistico/ricettivo, ma nel momento in cui tornerà progressivamente la

mobilità, il turismo familiare e giovanile prediligerà queste soluzioni all'hotellerie tradizionale. Anche in questo segmento è stata chiesta dai gestori ai proprietari immobiliari (spesso privati e non professionali) una revisione temporanea delle locazioni passive, e si sta aprendo un nuovo ciclo estremamente favorevole di ingresso in ragione sia dell'evoluzione attesa post crisi del mercato residenziale, che dei suoi caratteri distintivi e peculiari.

Vi è infine un ulteriore segmento immobiliare alternativo, l'**Hostelling**, oggi tra i più colpiti nel breve periodo in ambito real estate, in quanto lo stop alla mobilità e la distanza fisica sono in totale conflitto con la ricerca di contatto, socialità ed interazione. Va però ricordato che sino a poco più di un mese fa gli ostelli moderni di design, eco-sostenibili, tecnologici, alla moda e con pricing accattivante stavano trasformando profondamente l'hotellerie tradizionale superando in competitività format-stili di accoglienza tradizionali oramai obsoleti. Nel post-virus, tali caratteristiche di innovatività renderanno questo segmento ancora più attraente per i Millennials & Centennials Travelers. Nel frattempo, numerose strutture alberghiere che non ce l'avranno fatta e saranno diventate acquisibili ad un pricing estremamente competitivo per essere riconvertite-trasformate in ostelli moderni in partnership con i gestori più solidi e capaci di sopravvivere all'attuale turmoil.

In conclusione, il Coronavirus impatterà il mercato immobiliare nel breve e medio periodo e comporterà un re-pricing duraturo in alcuni segmenti immobiliari tradizionali e solo temporaneo nella maggioranza di quelli innovativi alternativi. Crescerà l'appetito per immobili riquilibrati e certificati-green, healthy & sustainable buldings con focus rilevante sulla qualità, sui presidi sanitari, sulla tecnologia e sulla sicurezza. Ci accorgeremo molto presto che la **disruption** in atto diventerà un acceleratore positivo e un'opportunità per gli investitori e i gestori del Real Estate che sapranno coglierla per primi.

