

# Data center, retail e hotel trainano, ma il mercato è più selettivo

## Real Estate

Cresciute le operazioni

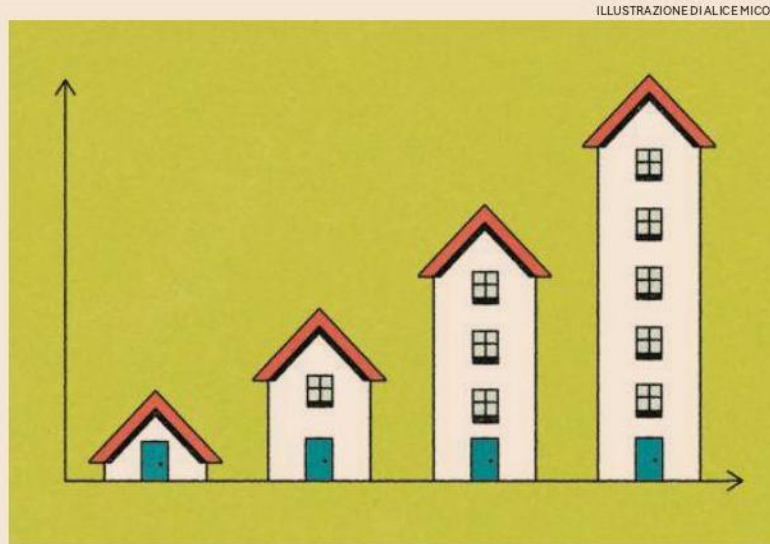
Laura Cavestri

Un 2025 oltre le aspettative e un primo trimestre 2026 altrettanto robusto. È il quadro del mercato immobiliare italiano visto attraverso la lente dei volumi di investimento.

Con 12,4 miliardi di euro di investimenti complessivi, il real estate nazionale, nel 2025, ha registrato il dato più alto degli ultimi sei anni (e con 4,3 miliardi di euro, l'ultimo trimestre è stato il migliore degli ultimi quattro anni). Rispetto al 2024, si tratta di un incremento del 23% per il dato annuo e del 25% per il solo quarto trimestre.

Tuttavia, il mercato di Milano tra il 2024 e il 2026 ha vissuto una fase di profonda incertezza dovuta alle inchieste giudiziarie che hanno coinvolto numerosi progetti di riqualificazione urbana.

«Quello dei cantieri fermi è un tema preoccupante, che riguarda un segmento residenziale medio e medio-alto. Va affrontato senza perdere ulteriore tempo. Nonostante tutto, il mercato immobiliare italiano, e soprattutto milanese – ha spiegato Guido Alberto Inzaghi, fondatore dell'omonimo Studio Inzaghi (SI) –, si conferma un mercato dinamico. In molti settori la domanda è nettamente superiore all'offerta, il costruito richiede spesso operazioni di rivalorizzazione. Per gli investitori esteri, l'Italia è un mercato con prezzi ancora molto competitivi rispetto al Nord Europa, a Francia, Gran Bretagna o Germania. E da noi, in assenza di grandi (per dimensione) progetti di rigenerazione urbana, puntano su segmenti di nicchia, dai tempi più



certi e i rendimenti garantiti, come studentati, data center, hotel».

«Il Sud Europa, Italia, Spagna e Portogallo, resta il quadrante che meglio sta performando nell'immobiliare – ha spiegato Olaf Schmit, responsabile desk real estate di Dla Piper –. La Spagna sta diventando cara e molti operatori guardano con più interesse all'Italia. Le asset class in ascesa sono, senza dubbio, i data center (dopo che i mercati Tier 1 hanno raggiunto la saturazione), la logistica (dove l'offerta resta carente sulla domanda) e gli hotel, dove cresce la tendenza di operatori esteri ad acquistare dalle famiglie proprietarie hotel 3 stelle decaduti, per rilanciarli e riposizionarli come boutique hotel. Inoltre – ha concluso Schmidt – l'interesse resta intatto per studentati e soprattutto shopping center, con nuovi investitori (ad esempio dal Sud Africa) che guardano a rendimenti anche al 9,5 per cento».

«Nel 2025, la nostra practice ha visto una crescita superiore al 20 per cento. Abbiamo gestito molte operazioni di corporate real estate: non solo acquisizioni di immobili ma ope-

razioni relative ad *operational assets* e joint ventures tra investitori istituzionali ed Sgr o sviluppatori per la creazione di piattaforme di investimento – ha spiegato Patrizia Liguti, partner e co-head della practice Real Estate di Chiomenti –. Le asset class trainanti sono state living (dal tradizionale a student e senior housing), hospitality e data center. Resiste sempre bene la logistica e vediamo crescere le operazioni retail, in particolare high street e centri commerciali. Nel corso del 2025, sul fronte hospitality abbiamo prestato assistenza nell'acquisizione del Grand Hotel Plaza a Milano, del Santo Stefano Resort e negli accordi di Lefay con Marriott. Sul fronte retail, possiamo menzionare l'assistenza a Kering su Montenapoleone, l'acquisizione delle società che fanno parte di The Mall Luxury Outlet, l'acquisizione di Oriocenter. Tuttavia, notiamo in questa prima fase del 2026, gli investitori più prudenti e selettivi. Il Piano Casa? Conclude Liguti: «È tra i nostri punti di attenzione».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

