MILANO FINANZA
Dir. Resp.: Roberto Sommella
www.datastampa.it Tiratura: 84665 - Diffusione: 56322 - Lettori: 162000: da enti certificatori o autocertificati
29-AGO-2020
da pag. 27
foglio 1
Superficie: 46 %

Le Rsa rendono fino al 6,5%. Ma il retail non tocca palla

di Antonella Ladisi



Allungamento medio della vita e bilancio demografico (la differenza tra nascite e decessi, che in Italia dal 2002 a oggi ha segnato un saldo positivo solo in due occasioni) stanno sostenendo la domanda di servizi socio-sanitari. Unitamente all'evoluzione del sistema ospedaliero verso un modello d'assistenza focalizzato su pazienti acuti, questi trend hanno portato alla proliferazione delle residenze sanitarie assistenziali (Rsa), che si stanno affermando soprattutto nel Nord Italia. Il settore ha vissuto un periodo di appannamento nei mesi scorsi, quando le Rsa sono finite nell'occhio del ciclone per via dell'alto numero dei decessi registrato con l'emergenza sanitaria e per la disponibilità di alcune strutture lombarde a ospitare - in appositi reparti isolati - pazienti Covid per sgravare gli ospedali pubblici. Resta il fatto che negli ultimi anni è andata radicandosi una fitta rete di queste strutture (in Italia, stando a una indagine Iss, sono 4.629). Secondo Salvatore Ciccarello, dg di Cattolica Immobiliare, questa tendenza è «destinata a crescere anche nel resto del Paese, perché sta accompagnando un aumento della domanda per servizi essenziali legati all'assistenza delle fasce fragili e anziane della popolazione».

Va da sé che le Rsa stiano attirando l'attenzione di imprenditori e fondi d'investimento, pronti a cogliere l'opportunità di crescita. Risulta invece più arduo l'investimento per i piccoli risparmiatori, considerate le poche aziende quotate e la presenza di fondi riservati e di conseguenza inaccessibili per il retail. «È un comparto a metà tra l'immobiliare e l'infrastrutturale; un ottimo modo per diversificare e proteggere i portafogli, soprattutto nei momenti di ciclo economico debole», assicura Giuseppe Oriani, ceo di Savills Investment Management sgr, tra le società leader nella gestione di fondi immobiliari. Secondo il manager, l'elemento più attrattivo è il rischio abbastanza contenuto che comporta, considerata la sostenibilità dei canoni d'affitto nel tempo. Inoltre il mercato immobiliare delle Rsa è stabile, per cui le oscillazioni sono contenute e soprattutto decorrelate dall'economia nazionale. Eppure nei portafogli dei fondi di real estate le Rsa occupano ancora un posto marginale. Nel 2019 gli investimenti hanno pesato per il 2-3% del totale, con uffici e logistica ancora preponderanti. I rendimenti lordi «si aggirano tra il 6 e il 6,5%», segnala Luca Petrichella, head of institutional business development Italy di Savills. Uno yield in calo rispetto agli anni passati a causa della maggiore concorrenza tra player di settore. Tra le società di gestione più attive ci sono Ream sgr, Savills, Polis Fondi e Threestones Capital, alla guida di fondi chiusi specializzati con dotazioni a partire da 100 milioni necessarie a garantire sostenibilità economica dei prodotti finanziari proposti. Tra gli investitori spicca la presenza di Cattolica, che ha iniziato a scommettere sul settore già dal 2007 acquisendo le prime tre Rsa attraverso il fondo Euripide e lanciando due anni fa il Fondo Innovazione Salute. Quest'ultimo ha investito circa 100 milioni per aggiudicarsi 11 Rsa. Per il futuro Ciccarello dice di avere «un piano ambizioso di sviluppo, aperto anche a eventuali altri investitori o partner per una crescita che potrebbe portare a superare i 300 milioni di investimenti nel corso dei prossimi 5 anni».

A 60 milioni ammontano invece le risorse su cui può contare il fondo Civitas Vitae Marche, nato nel 2015 anche grazie all'impulso del main investor Fia (CdpI sgr, 44,5 milioni) e di Dea Capital. Rsa, senior living e servizi alla persona sono il cardine su cui è incentrato l'investimento. «Quando incominciammo, dieci anni fa, tanti investitori non ascoltavano nemmeno la nostra proposta, ritenevano il settore Rsa, servizi e diagnostica una possibilità di investimento marginale se non addirittura da evitare e i gestori ci guardavano scettici», ricorda il ceo William Guerra, alla guida del gruppo Guerra Real Estate, anch'esso tra gli investitori del fondo. «Oggi sono loro che vengono da noi».

Tra le quotate di Piazza Affari che hanno puntato forte in questa direzione c'è il gruppo Garofalo, che a fine 2019 poteva contare su 24 strutture, una quindicina delle quali offrono anche servizi da Rsa. Il 2019 si è chiuso con ricavi in aumento del 26,3% a 196,5 milioni e con una marginalità industriale balzata al 19,5 dal 19,1% dell'anno precedente. Nell'ultimo anno il titolo dell'azienda ha guadagnato l'11,9%.

Altra società che non lesina investimenti in questa direzione, sebbene nel contesto di un portafoglio ampiamente diversificato tra settori, è Mittel. Nel novembre 2016 il gruppo presieduto da Michele Iori ha investito nel gruppo Zaffiro, a sua volta specializzato nella costruzione e gestione di Rsa. Lo scorso anno assieme a Primonial ha firmato un contratto che nei prossimi anni porterà a investire oltre 120 milioni su nuove strutture. Nell'esercizio 2018-19 l'ebitda è passato da 3,3 a 12,3 milioni, i ricavi da 30,1 a 46,5 milioni. (riproduzione riservata)


Sesa compra PM Service

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DI BANCA FIDEURAM

DATA STAMPA
MONITORAGGIO MEDIA, ANALISI E REPUTAZIONE