



The header of the Il Sole 24 ORE website. It features the logo 'Il Sole 24 ORE' in large white letters on a black background. To the right of the logo is a small 'Accedi' button. Further right is a search bar with the placeholder text 'Inserisci i termini da cercare?' and a magnifying glass icon. Below the logo and search bar is a navigation bar with several categories: 'Notizie', 'Economia', 'Norme e Tributi', 'Finanza' (highlighted in red), 'Commenti&Inchieste', 'Tecnologie', and 'Cultura-Domenica'. To the right of these categories are links for 'multimedia', 'blog', 'community', and 'shopping24'. Below the navigation bar is a secondary bar with more specific links: 'In primo piano', 'Azioni', 'Obbligazioni', 'Fondi 24', 'Mercato dei capitali', 'Plus24', 'Materie prime', 'Portafoglio', and 'Lettera al risparmiatore'.

NOTIZIE RADIOCOR - FINANZA



HEDGE INVEST: AFRICA, SETTORE IMMOBILIARE TUTTO DA SCOPRIRE - PAROLA AL MERCATO DI ERIK RENANDER * (IL SOLE 24 ORE RADIOCOR) - MILANO, 20 LUG - IL MERCATO IMMOBILIARE È UNO DEI modi migliori per trarre beneficio da due forti trend africani: la crescita della popolazione e l'urbanizzazione. Tra il 2010 e il 2025 le popolazioni di molte grandi città africane cresceranno tra il 60% e il 120%. E in Africa ci sono alcuni tra i Paesi con i tassi di crescita più alti al mondo. Gran parte dei Paesi subsahariani, dal 2015 al 2019, dovrebbero riportare una crescita del Pil tra il 4% e l'8% annuo. Nonostante questi trend di crescita di lungo termine e la necessità di uno sviluppo del real estate commerciale, l'Africa non è stata oggetto di interesse dei principali investitori nel mercato immobiliare. Mancano immobili commerciali e residenziali moderni e con prezzi accessibili. Qualunque fase di debolezza dei prezzi di questo mercato nei prossimi 12-18 mesi potrebbe rappresentare un'occasione di acquisto di lungo periodo. Il mercato immobiliare commerciale nell'Africa subsahariana è sottosviluppato rispetto alla popolazione: sebbene nel territorio subsahariano ci siano 830 milioni di persone, infatti, ci sono solo 0,5 milioni di metri quadrati di centri commerciali e 2 milioni di metri quadri di uffici. In compenso, il Sudafrica ha 21 milioni di metri quadrati di centri commerciali per soli 52 milioni di persone. Le società internazionali che si espandono nell'Africa subsahariana hanno bisogno di immobili commerciali moderni: la crescita africana sta richiamando l'attenzione a livello globale e le multinazionali stanno approcciando il continente. Quando le aziende sudafricane o di altre parti del mondo vogliono aprire un ufficio a Nairobi o a Lagos desiderano che sia piacevole, ben illuminato e open space, simile a quelli che sono solite avere negli Stati Uniti, in Europa o in Asia. Questo tipo di uffici scarseggia al di fuori del Sudafrica. In maniera analoga, anche le catene di vendita al dettaglio desiderano negozi in stile occidentale, spaziosi e dotati di aria condizionata, come quelli che hanno nel resto del mondo. I centri commerciali moderni, però, sono un serio problema in Africa e per i pochi esistenti gli affitti sono costosi. Queste catene di negozi hanno bisogno di essere supportate da strutture logistiche e magazzini moderni, in modo da poter utilizzare le scorte con le corrette tempistiche. Per questo è però necessario avere immobili industriali moderni, che attualmente mancano. Gli investitori internazionali che puntano sul real estate non sono focalizzati sull'Africa: i fondi globali di grandi dimensioni che investono nel mercato immobiliare, come quelli di Blackstone, Carlyle, TPG, KKR, Goldman Sachs e Morgan Stanley stanno iniziando a guardare all'Africa, ma finora ci sono stati pochi investimenti. Il settore immobiliare è attivo in Sudafrica, ma i principali Real Estate Investment Trust sudafricani si sono concentrati sui loro mercati interni e non hanno investito molto nel resto dell'Africa. I due maggiori REIT, Growthpoint e Redefine, si sono allargati in Europa e in Australia, ma non hanno esposizione verso il resto dell'Africa. Hyprop, uno dei principali REIT focalizzato in centri commerciali, con 2,2 miliardi di dollari di asset ha solo il 7,5% del portafoglio investito sull'Africa subsahariana. Attacq, un'altra società immobiliare sudafricana, con 1,8 miliardi di dollari di asset, ha solo l'8% del portafoglio fuori dal Sud Africa. Un altro REIT sudafricano, Rockcastle, ha due investimenti in Zambia, ma questi contano solo per 11 milioni di dollari, rispetto al portafoglio totale di 2,2 miliardi di dollari. Stesso vale per gli hotel del Sud Africa. Tsogo Sun, la più grande catena alberghiera sudafricana, ha 83 hotel nel mercato domestico e solo 9 nel resto del continente. L'opportunità è investire nei mercati sub sahariani prima che questi player internazionali e sud africani inizino a muoversi sul mercato. In confronto ai rendimenti dei mercati sviluppati, quelli africani sono più attraenti in quanto più elevati. Ciò è dovuto a tassi d'interesse locali più alti e ai rischi legati all'esposizione valutaria. Sebbene in alcune aree (Lagos, Nairobi, Lusaka, Harare) sia comune affittare in dollari, la gran parte dei redditi derivanti dagli affitti è in valuta locale. Al di fuori di Luanda e Lagos, gli affitti non sono elevati su base assoluta e potrebbero crescere nel tempo. I rendimenti del mercato immobiliare sud africano sono bassi rispetto a quelli del resto dell'Africa, ma il mercato è percepito come più stabile. Molti contratti d'affitto in Sudafrica hanno anche, automaticamente, una revisione annuale dell'affitto al rialzo del 7%, una caratteristica che risulta attraente e che aiuta a compensare la debolezza persistente del rand. Nel corso di questo secolo, le città africane saranno quelle che cresceranno più rapidamente, rispetto a quelle del resto del mondo. Degli investitori astuti, quindi, dovrebbero iniziare a visitare Lagos, Dar es Salam, Nairobi, Maputo, Kinshasa, Accra, Lusaka, Addis Ababa, Mombasa e il Cairo. *gestore dell'HI Africa Opportunities Fund di Hedge Invest.