

Rendimenti fino al 10% e nuovi investitori privati: la crescita di Wcg

2026-05-27 10:43:44 di Forbes.it

URL:<https://redazione.forbes.it/2026/05/27/rendimenti-fino-al-10-e-nuovi-investitori-privati-la-crescita-di-wcg/>

Nel commercial real estate non operano più soltanto fondi immobiliari e investitori istituzionali. Sempre più imprenditori privati, con liquidità a partire da 2 milioni di euro, scelgono gli **immobili commerciali come alternativa agli investimenti finanziari tradizionali**. Una tendenza confermata dai numeri: tra il 2012 e il 2025, il volume delle operazioni immobiliari in Italia ha raggiunto circa 115 miliardi di euro. A **Milano**, ad esempio, gli immobili possono garantire rendimenti medi tra il 5% e il 6% lordi, con prospettive di rivalutazione che continuano ad attrarre capitali. Fuori dal capoluogo, nell'hinterland milanese, il mercato offre inoltre opportunità con rendimenti sensibilmente più elevati, che in alcuni casi possono arrivare anche al 10%. "Il mercato oggi è molto più evoluto rispetto al passato", ha detto Andrea Faini, ceo di Wcg. "Accanto agli investitori core, orientati a redditi stabili nel lungo periodo, si muovono operatori core plus e opportunistici, interessati a valorizzare immobili o sviluppare nuove operazioni. Negli ultimi anni, inoltre, le asset class si sono equilibrate: non esistono più solo uffici e retail, poiché settori come logistica, hospitality, student housing e data center hanno assunto un ruolo sempre più strategico".

Il gruppo Wcg

Fondata nel 2006, Wcg si è affermata come una delle primarie realtà specializzate nel commercial real estate italiano, con un focus esclusivo su logistica & industrial, uffici, retail e hospitality. In vent'anni il Gruppo ha costruito la propria crescita attraverso advisory, intermediazione e ricerche di mercato sviluppate dal proprio **dipartimento di ricerca**, che oggi collabora con importanti player come **scenari immobiliari, università Cattolica del Sacro Cuore, Liuc Business School e l'Osservatorio Contract Logistics Gino Marchet del Politecnico di Milano**; così come, nel corso degli ultimi vent'anni, con partner istituzionali e di ricerca quali **Assolombarda, Nomisma, Enit, Atr, Ita- Italian Trade Agency** e numerose altre istituzioni. Il 2025 ha rappresentato per Wcg un anno record: fatturato a 4,1 milioni di euro (+52% sul 2024) ed Ebitda a 2,45 milioni (+104%). Oggi il gruppo gestisce 7,2 milioni di mq di immobili e chiude mediamente una transazione in 3,5 mesi. A trainare il business sono soprattutto Logistica, Industrial & Data Center, che rappresentano il 63% del fatturato di Wcg. Un settore che negli ultimi anni ha cambiato percezione agli occhi degli investitori: "Un tempo i capannoni erano considerati asset secondari. Oggi vengono progettati su misura, con elevata sostenibilità ambientale e ritorni considerati stabili e sicuri". Parallelamente crescono i settori generalmente classificati come "alternative", tra questi: student housing e data center, asset favoriti dall'evoluzione del sistema paese. "Nel Commercial Real Estate è fondamentale concentrarsi sul valore dell'immobile che si costituisce nel medio-lungo periodo, tenendo sempre in considerazione il rendimento. Un asset commerciale ben posizionato, locato a un tenant affidabile e inserito in un'area in crescita può offrire non solo redditività annuale, ma anche un'importante rivalutazione patrimoniale. Basti pensare che a Milano il valore degli immobili commerciali, in molte aree strategiche, l'incremento è stato a doppia cifra. Per questo oggi supportiamo gli investitori con dati e informazioni in tempo reale, per garantire loro la migliore scelta e il giusto supporto alle loro intuizioni".

Una nuova fase di crescita

"In questi vent'anni abbiamo compreso che il vero valore per i nostri clienti consiste, di certo, nel

massimizzare la redditività, ma anche nel liberare tempo. Investitori, fondi ed end user ci scelgono perché siamo in grado di fornire in 24 ore una fotografia precisa del mercato: valori, canoni, rendimenti e opportunità disponibili. Questo consente decisioni rapide e strategiche. La nostra forza risiede nella specializzazione verticale sui diversi segmenti del commercial real estate e nella capacità di gestire operazioni complesse con un approccio strategico e negoziale altamente evoluto. Puntiamo alla massimizzazione del valore per le proprietà, costruendo accordi equilibrati e duraturi per tutti gli stakeholder coinvolti”. Wcg guarda ai prossimi anni con un piano di sviluppo focalizzato su AI, advisory e formazione, prevedendo un incremento del 40% degli investimenti in marketing, comunicazione e crescita delle competenze. L’obiettivo è superare i 10 milioni di euro di fatturato entro il 2031. “Il traguardo dei vent’anni non rappresenta un punto d’arrivo, ma l’inizio di una nuova fase di crescita. Continueremo a investire in innovazione, persone e tecnologia per consolidare ulteriormente la nostra leadership nel commercial real estate”.