



**TEMPI MUTEVOLI E NUOVE OPPORTUNITA':
L'INVESTIMENTO IMMOBILIARE COME SUPPORTO ALL'ECONOMIA
REALE E ALLE PROFESSIONI**

Andrea Cornetti

Direttore Generale - Prelios SGR

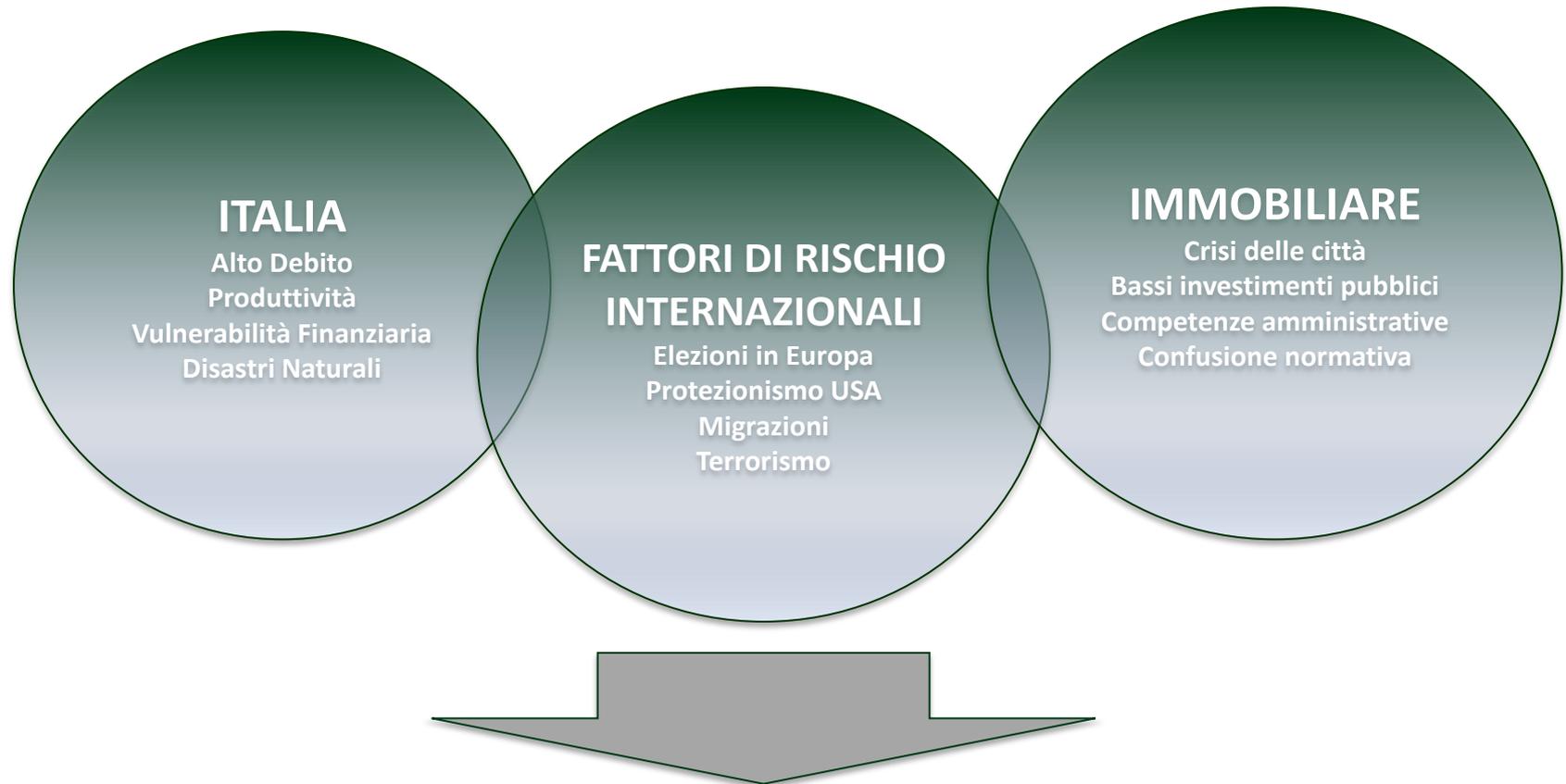
Ottobre 2017

AGENDA

- ❑ **Scenario macroeconomico e opportunità per il *real estate***
- ❑ **Diversificazione di portafoglio per gli investitori istituzionali**
- ❑ **Lo sviluppo dei prodotti immobiliari**
- ❑ **La strategia delle SGR immobiliari**
- ❑ **Case Study**
- ❑ **Riflessioni conclusive**

SCENARIO MACROECONOMICO E OPPORTUNITA' PER IL REAL ESTATE

2017: un anno verso il nuovo ciclo



Occorre pianificare il medio-lungo termine affidandosi a **gestori professionali** in grado, da un lato di **cogliere i nuovi trend** di mercato e, dall'altro, di **proteggere gli investimenti** da perturbazioni di durata variabile.

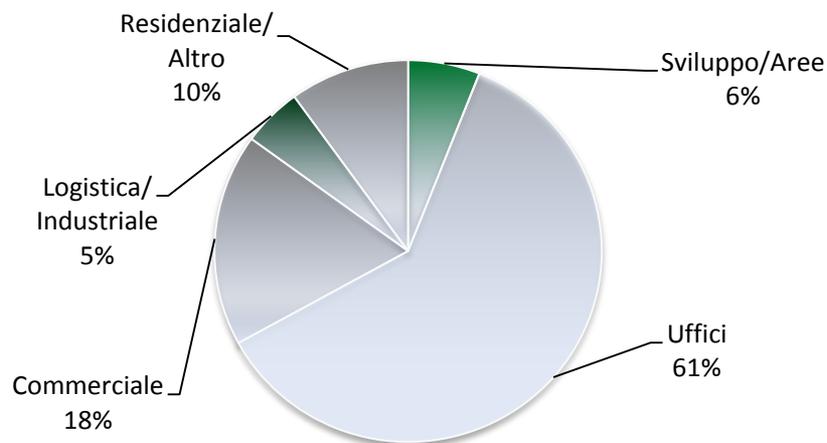


SCENARIO MACROECONOMICO E OPPORTUNITA' PER IL REAL ESTATE

I Fondi Immobiliari: il settore nel suo complesso

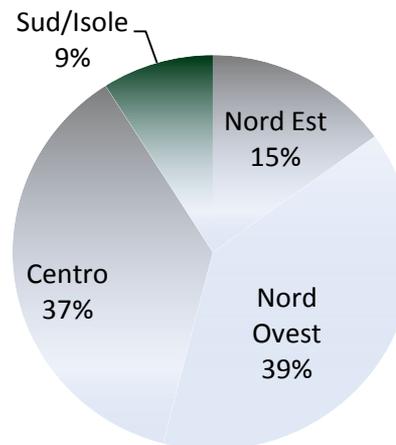
- Il settore dei fondi immobiliari, in linea con quanto accade negli altri Paesi europei, conferma la ripresa dei mercati immobiliari e ne rappresenta un “motore” importante.
- Nel corso del 2016 il Nav dei fondi immobiliari italiani, in base alla chiusura dei bilanci, arriva a toccare i 48 miliardi di euro. Per l’anno in corso, sulla base delle informazioni attualmente date dalle Sgr, dovrebbe arrivare a 50 miliardi di euro, con un incremento del quattro per cento sull’anno precedente.
- Il patrimonio immobiliare detenuto direttamente è già di oltre 53 miliardi di euro e potrà crescere fino a 55 miliardi, con una quota sempre più ampia di settore pubblico.

ASSET ALLOCATION DEI FONDI IMMOBILIARI IN ITALIA



Fonte: SCENARI IMMOBILIARI – RAPPORTO 2017

SUDDIVISIONE PER AREA GEOGRAFICA (%)



Fonte: ASSOGESTIONI

SCENARIO MACROECONOMICO E OPPORTUNITA' PER IL REAL ESTATE

I Fondi Immobiliari: *overview* di mercato

- I **prodotti non tradizionali/innovativi**, dalle evidenze delle nostre analisi, rappresentano una buona parte dei prodotti lanciati dalle SGR immobiliari nell'ultimo triennio e sembrano essere molto apprezzati dagli investitori istituzionali, quindi un **trend strategico di sviluppo già consolidato tra gli operatori del settore ed in costante ascesa**.
- Le fattispecie di prodotto individuate, evidenziano che la «non tradizionalità/innovatività» degli stessi risulta legata a **plurimi elementi distintivi**, spesso anche combinati al loro interno, quali:

➡ **ASSET CLASS TARGET:** prevalgono in larga parte gli **attivi bancari problematici** mentre si rileva una focus minoritario sui settori **energy, sanitario, agricolo, infrastrutturale, entertainment** e su attivi immobiliari con valenza etica, territoriale, educativa e/o di ricerca scientifica.

➡ **STRUTTURE:** sono state implementate forme creative di *deleveraging*, di **business recovery/ ristrutturazioni concorsuali**, di *friendly repossession*, di datio insolutum di quote, di **antergazione di risultati**, di cartolarizzazione e di **sale & lease back**, ma anche di compartecipazione alla gestione degli attivi di operatori non immobiliari (quali E.S.Co.s e NPL Special Servicers ad esempio).

➡ **NATURA:** le risultanze mostrano un' apertura verso prodotti mobiliari con **estensione dell'operatività** e delle competenze degli operatori verso il **debito immobiliare performing e non** nelle sue varie forme.

➡ **RACCOLTA/PARTECIPAZIONE:** sono nati prodotti in cui investitori pubblici e privati (anche *debt holders*) - talvolta di estrazione bancaria - compartecipano agli stessi veicoli, così come ad esempio **piattaforme multi-originator di istituti di credito**.



AGENDA

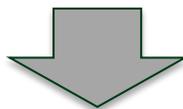
- ❑ Scenario macroeconomico e opportunità per il *real estate*
- ❑ **Diversificazione di portafoglio per gli investitori istituzionali**
- ❑ Lo sviluppo dei prodotti immobiliari
- ❑ La strategia delle SGR immobiliari
- ❑ Case Study
- ❑ Riflessioni conclusive

Diversificazione di portafoglio per gli investitori istituzionali

- Lo scenario attuale che il mercato presenta costituisce per le società di servizi immobiliari un'importante sfida che porta inevitabilmente a **innovare obiettivi, prodotti e modelli organizzativi** al fine di rispondere a una domanda sempre più diversificata da parte di proprietari, affittuari e azionisti.

Obiettivo degli Enti
Previdenziali

- **Orizzonte di investimento di medio/lungo periodo**
- **Stabilità dei rendimenti in ottica non speculativa**



- Aumenta l'esigenza di investimenti caratterizzati da **un'elevata visibilità del sottostante**, da **minor livello di rischio** e da una **maggiore stabilità**.
- L'investimento nell'**asset class immobiliare**, per le sue caratteristiche peculiari (rendimenti favorevoli, capacità di bilanciamento del rischio di portafoglio, bassa correlazione con le altre *asset class* finanziarie), può costituire un **utile strumento di diversificazione del portafoglio**.



Diversificazione di portafoglio per gli investitori istituzionali

Da tempo si sta portando avanti l'idea di un **WELFARE allargato e integrato** che riguardi almeno 4 questioni di base quali **il lavoro, la previdenza, l'assistenza e la sanità**. In tal senso è allargato ma necessita di essere anche integrato perché ognuno di questi elementi, seppur con modalità differenti, è legato agli altri con dipendenze di varia natura.



Crescente bisogno di protezione sociale da parte dei cittadini



Continua riduzione delle risorse a disposizione del welfare pubblico

Rischi sociali e bisogni sono in aumento, ma gli strumenti pubblici per contrastarli sono deboli e inefficaci: ecco che diventa fondamentale concentrarsi su misure che evitino lo spreco delle poche risorse pubbliche a disposizione, organizzandole in modo più efficiente e integrandole con risorse private.

AGENDA

- ❑ **Scenario macroeconomico e opportunità per il *real estate***
- ❑ **Diversificazione di portafoglio per gli investitori istituzionali**
- ❑ **Lo sviluppo dei prodotti immobiliari**
- ❑ **La strategia delle SGR immobiliari**
- ❑ **Case Study**
- ❑ **Riflessioni conclusive**

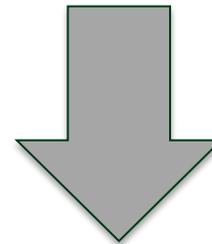
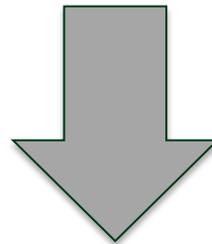
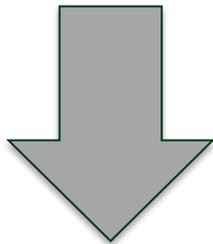
LO SVILUPPO DEI PRODOTTI IMMOBILIARI

La domanda di prodotto degli investitori

Attenzione degli **investitori** su prodotti in grado di generare **ritorni elevati in termini di rendimento**

Ricerca degli **investitori istituzionali** (Casse e fondi pensione, ecc.) di prodotti con **rendite stabili e costanti nel tempo**

Investitori istituzionali - anche di matrice pubblica - interessati al perseguimento di **finalità sociale**, a sostegno dell'**economia reale e del territorio**



Circa il 30% degli investimenti esteri ha riguardato, tipologie diverse rispetto ai "classici" settori del real estate

Bassa correlazione con le altre *asset class* finanziarie

Progetti settoriali *mission related*

Bilanciamento del rischio di portafoglio

Investimenti a sostegno del Paese con ricadute positive sulle filiere di settore

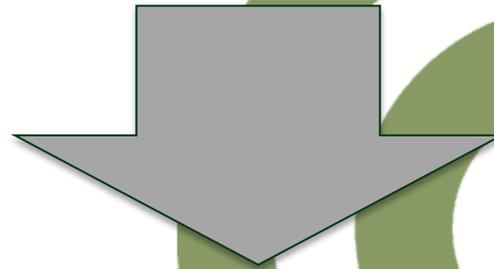
LO SVILUPPO DEI PRODOTTI IMMOBILIARI

L'offerta di prodotto dei Gestori

L'integrazione di servizi in grado di coprire l'intero ciclo di gestione e valorizzazione di un patrimonio immobiliare, dando al cliente la possibilità di interfacciarsi con un interlocutore unico

La crescente attenzione degli operatori a produrre servizi sempre più su misura sulla base delle esigenze del cliente

L'innovazione di prodotto e l'approccio propositivo hanno portato al coinvolgimento di aspetti quali la sostenibilità ambientale, gli studi di fattibilità, i servizi agli spazi e alle persone



Il ricorso alla gestione professionale consente (i) l'ottimizzazione dei rendimenti, e (ii) la rivalutazione degli attivi a tutela del valore del capitale investito

AGENDA

- ❑ Scenario macroeconomico e opportunità per il *real estate*
- ❑ Diversificazione di portafoglio per gli investitori istituzionali
- ❑ Lo sviluppo dei prodotti immobiliari
- ❑ La strategia delle SGR immobiliari
- ❑ Case Study
- ❑ Riflessioni conclusive

LA STRATEGIA DELLE SGR IMMOBILIARI

La nostra *view*

Prodotti

Le analisi condotte evidenziano come i **Fondi di Investimento Alternativi immobiliari risultino ad oggi ancora il veicolo più diffuso e efficiente per l'investimento indiretto nel *Real Estate* italiano**, ciò anche in ragione del recepimento della normativa AIFMD che ne ha aumentato la competitività, rendendoli ancora più flessibili.

Operatori

I principali attori che hanno promosso l'evoluzione di prodotti finanziari legati agli attivi *Real Estate* restano le SGR immobiliari, seguite da alcune società/ gruppi/ *asset manager* del settore, mentre hanno giocato un ruolo marginale - sino ad oggi - gli investitori specializzati e gli enti pubblici.

Dinamiche e *trend* evolutivi attesi

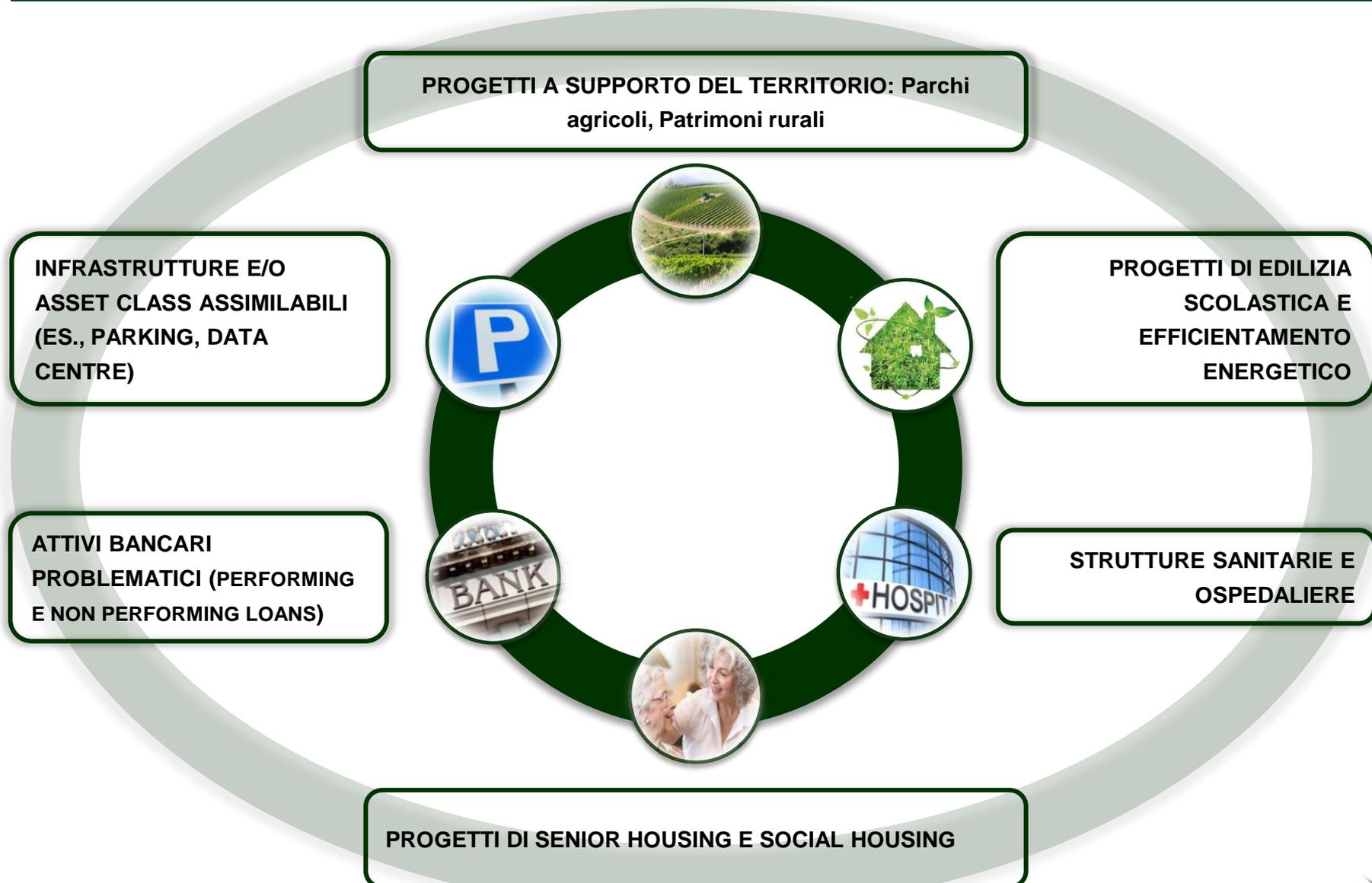
Risulteranno sicuramente **più determinanti** - rispetto alla scelta della natura del veicolo – **la creatività, la non tradizionalità e l'innovatività declinata dagli operatori nei nascenti prodotti**, le stesse da ricercarsi principalmente nelle strutture realizzabili, nei portafogli investibili, nelle modalità di raccolta dei capitali e nelle capacità di gestione degli attivi.

«**Lack of product: asset management is the key**»

(Convegno «*Perspective 2017*» – CB RE, 2 febbraio 2017)

LA STRATEGIA DELLE SGR IMMOBILIARI

L'evoluzione del prodotto



AGENDA

- ❑ Scenario macroeconomico e opportunità per il *real estate*
- ❑ Diversificazione di portafoglio per gli investitori istituzionali
- ❑ Lo sviluppo dei prodotti immobiliari
- ❑ La strategia delle SGR immobiliari
- ❑ Case Study
- ❑ Riflessioni conclusive

CASE STUDY

I prodotti innovativi di Prelios SGR : Il Fondo PAI (1/2)

L'esperienza relativa al "Fondo PAI - Parchi Agroalimentari Italiani", istituito e gestito da Prelios SGR per la realizzazione a Bologna del progetto FICO Eataly World, la Fabbrica Italiana Contadina concepita come struttura di riferimento per la divulgazione e la conoscenza dell'agroalimentare italiano è **unica nel settore immobiliare italiano** poiché, accanto a **ritorni economico-finanziari** di mercato, consente ai propri quotisti di investire in un settore dell'economia reale in forte espansione, garantendo il perseguimento di finalità più ampie di carattere sociale, quali l'educazione e la didattica.



Saranno **creati 4.000 posti** di lavoro di cui oltre **3.000 addetti per l'indotto** e **700 all'interno del parco**

Il **Fondo PAI** ha visto la collaborazione e l'impegno di una pluralità di soggetti: delle istituzioni del territorio ad **attori di rilevanza nazionale ed internazionale**, quali il CAAB, Eataly e il Comune di Bologna.

Nell'ambito dei quotisti privati, un ruolo primario è rappresentato dalle Casse e dagli Enti previdenziali **espressione delle principali Professioni** che, tra i primi, hanno colto le potenzialità del progetto, sia in termini finanziari, sia sotto il profilo del **perseguimento delle proprie finalità statutarie e sociali**.

Il supporto del mondo delle Professioni nell'ambito di questo progetto non si è limitato unicamente all'importante partecipazione finanziaria ma, attraverso la condivisione degli obiettivi tra **investitori, promotori e gestore**, ha consentito una più ampia collaborazione coinvolgendo fattivamente i Professionisti.

CASE STUDY

I prodotti innovativi di Prelios SGR : Il Fondo PAI (2/2)

Da un punto di vista pratico, infatti, sono diversi gli ambiti di collaborazione in cui si esplica il connubio tra il Progetto FICO e le Professioni:

Il Comitato Scientifico



La SGR si avvale della consulenza specialistica di un **Comitato Scientifico** con la finalità di supportare il consiglio di amministrazione della Società di Gestione nella definizione dei profili tecnico scientifici relativi alla politica di investimento del Comparto stesso.

Ambiti di collaborazione diretta



CORNER DEDICATI per le differenti Professioni al fine di presentare degli argomenti affini alle tematiche agro-alimentari sottese al Progetto, consentendo ai professionisti la creazione di un rapporto diretto con il pubblico/clienti. Possibilità per le professioni di realizzare **CONVEGNI** di categoria presso il centro, sviluppando a latere delle iniziative connesse alle tematiche agro-alimentari nell'ambito della didattica e della divulgazione.

La Fondazione



La Fondazione ha lo scopo di promuovere nel mondo del lavoro e del consumo, la diffusione di conoscenze e capacità di azione a livello individuale e collettivo tali da perseguire la sostenibilità dello sviluppo in campo economico, sociale, ambientale e alimentare attraverso metodi e strumenti educativi, partecipativi e comunicativi.

L'esperienza di PAI è, quindi, la dimostrazione che lo **strumento del fondo immobiliare** mantiene un **carattere innovativo tra i prodotti di investimento** poiché è in grado di rendersi collettore di investimenti degli operatori istituzionali pubblici e privati, potendo, con la sua azione, **incidere positivamente su settori ampi dell'economia**.

L'auspicio per il futuro è che la capacità di "**fare sistema**" dimostrata in questa circostanza, con il supporto fattivo delle Professioni, possa essere utilmente replicata nell'ambito di altri settori ed anche diventare supporto allo sviluppo di idee innovative connesse alla realizzazione del cd. welfare integrato

AGENDA

- ❑ **Scenario macroeconomico e opportunità per il *real estate***
- ❑ **Diversificazione di portafoglio per gli investitori istituzionali**
- ❑ **Lo sviluppo dei prodotti immobiliari**
- ❑ **La strategia delle SGR immobiliari**
- ❑ **Case Study**
- ❑ **Riflessioni conclusive**

RIFLESSIONI CONCLUSIVE

La vera **chiave di successo** dell'*industry* immobiliare è rappresentata dalla **capacità** degli stessi **operatori di mercato** nel coniugare:

Stabilità dei rendimenti



Possibilità di investire in progetti a sostegno dell'economia reale



Supporto allo sviluppo di idee innovative connesse alla realizzazione del welfare integrato



DISCLAIMER

Il presente documento si basa su informazioni disponibili al pubblico e/o fornite da Prelios SGR stessa e/o dalle controparti terze individuate nella documento e/o su stime e proiezioni fornite da Prelios SGR e/o dalle controparti terze individuate nel documento, che non sono state sottoposte da Prelios SGR a verifica indipendente.

Qualunque stima e proiezione contenuta nel documento implica significativi elementi di giudizio e analisi soggettivi, che potrebbero anche non essere corretti.

Né Prelios SGR né alcuna società dalla stessa controllata ovvero alla stessa collegata, né alcun azionista, diretto o indiretto, né i rispettivi dipendenti, agenti, rappresentanti o soggetti comunque facenti capo alle stesse forniscono alcuna garanzia (espressa o tacita) né assumono alcuna responsabilità con riguardo all'autenticità, origine, validità, correttezza, completezza o attendibilità di tali informazioni, dati e/o stime e proiezioni, o assumono alcun obbligo per danni, perdite o costi (quali a titolo esemplificativo ma non esaustivo, i danni diretti e indiretti) risultanti da qualunque errore o omissione contenuti nel documento.

Le informazioni, le stime, le proiezioni contenute nel documento si basano necessariamente sulle attuali condizioni di mercato, che potrebbero essere soggette a significativi cambiamenti nel breve periodo.

Pertanto, i cambiamenti e gli eventi verificatisi successivamente alla data del documento, potrebbero incidere sulla validità delle conclusioni contenute nello stesso e Prelios SGR non si assume alcun obbligo di aggiornare e/o rivedere il documento o le informazioni e i dati su cui esso si basa.

Il presente documento non costituisce – né intende in alcun modo costituire – una sollecitazione del pubblico risparmio e non offre o promuove – né intende in alcun modo offrire o promuovere – alcuna forma di investimento.

Il presente documento non costituisce una consulenza in materia di investimenti in strumenti finanziari; pertanto le informazioni rese disponibili con il presente documento non devono essere intese come una raccomandazione o invito ad investire in società del Gruppo Prelios.

PRELIOS 
SGR
