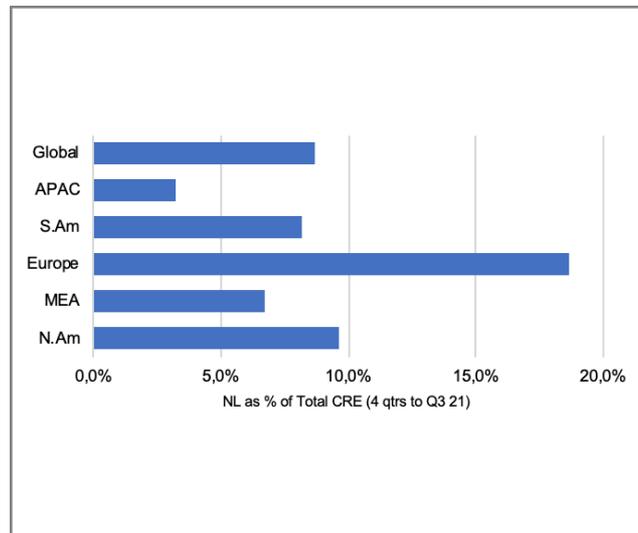


Il Sale and Leaseback nel panorama d'investimento europeo

Il Sale and Leaseback ("SLB") è una forma di finanziamento alternativa che rappresenta, a nostro giudizio, un'interessante strategia d'investimento nell'attuale contesto di mercato. Per SLB s'intende l'acquisizione da parte del Fondo di proprietà immobiliari, le quali vengono simultaneamente affittate (leased back) alla medesima Corporate che le ha vendute. Nell'accezione di ICG, il SLB si focalizza sul mercato del Commercial Real Estate ("CRE") europeo, e in particolare sul real estate definito come mission-critical, ossia beni immobiliari di fondamentale importanza operativa e difficile sostituzione per la Corporate. L'opportunità di mercato è particolarmente interessante in Europa, dove il tasso medio di owner-occupation è del 66%, molto superiore al 49% registrato degli Stati Uniti, dove il SLB è più diffuso e maturo. Una completa convergenza dei tassi europei sui valori americani originerebbe un controvalore ipotetico di circa 1.400 miliardi di euro (equiparabile a più di 100 anni di transazioni di SLB ai valori correnti). Se dunque da un lato il volume complessivo di operazioni di SLB è ancora molto maggiore negli Stati Uniti, dall'altro lato osserviamo che la percentuale di operazioni di SLB all'interno del mercato del CRE è in forte crescita in Europa, come il grafico seguente mostra.

Mercato del CRE globale e transazioni di SLB negli ultimi 12 mesi



Fonte: Cushman & Wakefield, febbraio 2022

Luca Lelli, Director, Real Estate ICG

In ICG dal 2021, Luca Lelli ricopre la carica di *Director* nel team di *Real Estate*. In precedenza, Luca ha lavorato presso il fondo The Baupost Group, focalizzandosi su acquisizioni nel mercato europeo del *real estate*.

Luca ha iniziato la sua carriera nel *Financial Institutions Group* di J.P. Morgan e ha conseguito un MSc in Economia e Finanza presso l'Università Bocconi di Milano e un BSc in Finanza presso l'Università Bocconi e The University of Texas at Austin.



Annual Meeting di studio dedicato alle Compagnie di Assicurazione
"Protezioni assicurative sulla vita in una società che cambia e vuole essere sempre più sostenibile"

Queste dinamiche di mercato si riflettono naturalmente anche sul panorama competitivo. Al momento i principali operatori di SLB in Europa sono gestori americani che, forti del loro posizionamento sul mercato domestico, hanno deciso di espandere il loro raggio d'azione verso l'Europa. ICG nasce invece come gestore europeo, con nove uffici d'investimento locali; i nostri fondi di SLB si sono sempre focalizzati esclusivamente sull'Europa Continentale (ivi compresa l'Italia, in cui pochi mesi fa abbiamo completato la nostra prima operazione immobiliare) e sul Regno Unito.

La strategia di SLB poggia sui due pilastri del Real Estate e del Corporate Lending. L'esperienza in ambito immobiliare è necessaria per analizzare gli assets acquisiti dal Fondo. Le competenze di Corporate Lending sono invece essenziali per valutare il rischio di credito del Corporate che diventa, in seguito alla cessione dell'asset, locatario (lessee) del Fondo.

ICG vanta un importante track record in entrambe le aree:

- Nel Real Estate abbiamo investito ~EUR 9bn in 230 transazioni sin dal 2011;
- Nel Corporate Direct Lending ~EUR 15bn in 138 transazioni sin dal 2012 e siamo uno dei riconosciuti leader di mercato.

La combinazione di queste competenze ci consente di costruire portafogli con alcune caratteristiche distintive:

- distribuzioni reddituali elevate, correlate col tasso d'inflazione, ben diversificate a livello settoriale e geografico e con un IRR target complessivo per il Fondo pari al 13% lordo;
- protezione dal downside risk, grazie alla natura mission-critical degli asset e al posizionamento assimilabile a uno status super senior nella struttura del capitale;
- opportunità di generare alpha attraverso la gestione attiva degli asset, come dimostrato nel primo vintage dei nostri fondi di SLB.

ICG

ICG investe capitali per supportare la crescita delle aziende. Siamo una società d'investimento indipendente, con oltre 30 anni di storia e US\$ 70 miliardi in gestione (al 31/12/21). I nostri fondi investono in strategie di private debt, structured & private equity, real assets e capital markets. La flessibilità delle nostre soluzioni d'investimento, originate direttamente nei mercati locali in cui operiamo, aiuta le aziende a crescere in un'ottica di partnership di lungo periodo, orientata alla creazione di valore per azionisti, clienti e dipendenti. Adottiamo una rigorosa politica ESG e svolgiamo il nostro ruolo con attenzione alle tematiche sociali e ambientali. ICG ha uffici in 15 Paesi in Europa, Asia e America, è quotata alla Borsa di Londra e ha una capitalizzazione di GBP 4 miliardi (al 13 maggio 2022).



Francesco Girino, Head of Marketing and Client Relations, Italy ICG

Email: francesco.Girino@icgam.com

Sito web: www.icgam.com