



FondoSenior^S

Risposta Concreta ad una Crescente Esigenza Sociale

Settembre 2010



Fondo Senior:

Risposta Concreta ad una Crescente Esigenza Sociale

NASCITA DI UN NUOVO MERCATO

Il mutamento del contesto socio economico di riferimento, unito all'allungamento della vita media ed alla modifica delle relazioni familiari, sta aumentando la rilevanza dei **Senior**. Come *Senior* si intende la classe di età degli anziani oltre i 65 anni, classe che esprime esigenze nuove, al momento in larga parte insoddisfatte, per le quali possono essere sviluppati prodotti idonei anche in base a formule già consolidate in Paesi più avanzati.

CRISI FINANZIARIA

La crisi economica in atto, la congiuntura finanziaria negativa e soprattutto la crisi di liquidità hanno imposto, in particolare per i *Senior*, la ricerca di canali di finanziamento alternativi a quello bancario.

BUSINESS MODEL

In linea con questo scenario, si è valutata la sostenibilità e la validità di un progetto basato su tre linee di attività tra loro complementari, volte ad **offrire ai Senior un'ampia gamma di beni e servizi con un impatto positivo sia sulla loro qualità di vita che sul loro bilancio domestico**.

In particolare, l'offerta studiata per i *Senior*, generata attraverso la realizzazione di un apposito Fondo immobiliare, si concretizza in:

1. **offerta di innovative residenze** strutturate per le specifiche esigenze degli anziani autosufficienti;
2. **erogazione**, da parte di istituti di credito, **di prestiti vitalizi ipotecari** che consentano ai *Senior* di monetizzare il proprio patrimonio immobiliare;
3. **acquisto della nuda proprietà degli appartamenti dei Senior** da parte di investitori istituzionali.





Fondo Senior:

Risposta Concreta ad una Crescente Esigenza Sociale

LE OPPORTUNITÀ OFFERTE DA FONDO SENIOR

A fine 2009 Fimit ha creato il **Fondo Senior**, primo fondo immobiliare italiano di *social housing* dedicato alle particolari esigenze della **popolazione over 65**.

Il Fondo è operativo dal dicembre 2009, a seguito dell'apporto di parte del patrimonio immobiliare dell'INPDAP e di una sottoscrizione per cassa da parte della Fondazione Enasarco ed ha in programma, anche ristrutturando immobili urbani di scarso pregio e che necessitano di riqualificazione, di realizzare in 3 anni almeno **tremila residenze di qualità tra i 40 e i 70 mq per anziani autosufficienti**.

Il Fondo, inoltre, in linea con le proprie finalità sociali ha già partecipato ad un investimento rilevante rispondendo all'appello della popolazione de L'Aquila, sottoscrivendo quote del **Fondo AQ, fondo immobiliare destinato all'acquisto di complessi immobiliari ad uso residenziale da destinare al soddisfacimento delle esigenze abitative della popolazione terremotata**.

DESTINATARI DEL PROGETTO

L'iniziativa è destinata a tutti gli **Investitori Istituzionali**, pubblici e privati, **interessati ad investire in un progetto con finalità sociali** e ad **ampliare la gamma di servizi offerti ai propri clienti**.

Ad ulteriore riprova della connotazione etica dell'iniziativa, il Regolamento del Fondo ha previsto l'istituzione di un **Comitato Etico**, nominato dall'Assemblea dei Partecipanti, con il compito di **vigilare in merito alla rispondenza dei piani di sviluppo con le finalità sociali del Fondo** e l'obiettivo di garantire il **carattere socialmente responsabile degli investimenti**, a tutela di tutti i soggetti coinvolti.



Agenda

- ❑ Scenario di riferimento
- ❑ Prodotti e servizi offerti dal Fondo Senior
- ❑ Fondo Senior oggi
- ❑ Conclusioni



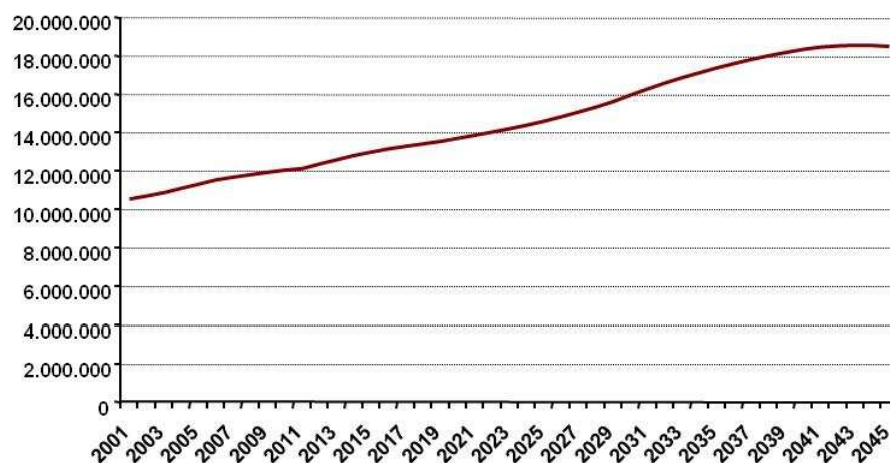


Scenario di riferimento

Senior: nuova “emergenza demografica”

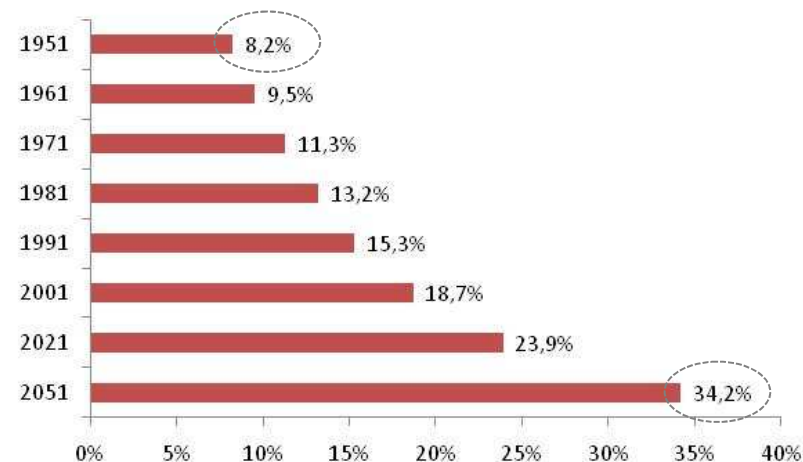
L'evoluzione dei Senior in Italia

Prospettive di evoluzione Senior



Fonte: ISTAT

Peso % dei Senior sul totale della popolazione italiana



Fonte: Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali

Insieme alla Germania, l'Italia è il Paese europeo che registrerà nei prossimi decenni l'invecchiamento più rapido e marcato. In tal senso, i Senior in Italia rappresentano una potenziale **emergenza demografica**, trattandosi di un bacino d'utenza in forte crescita:

- i Senior sono passati da 10,5 mln nel 2001 a 11,8 mln nel 2008 (incidenza dal 18,2% al 20,2%);
- per l'ISTAT aumenteranno di un 16% entro il 2021, raggiungendo 13,7 mln (il 23,9% della popolazione);
- dal 2020 al 2050 cresceranno di un altro 35% fino a 18,6 mln (il 34,2% della popolazione).





Scenario di riferimento

Senior: sempre più soli ma con desiderio di vivere in contesti “domestici”

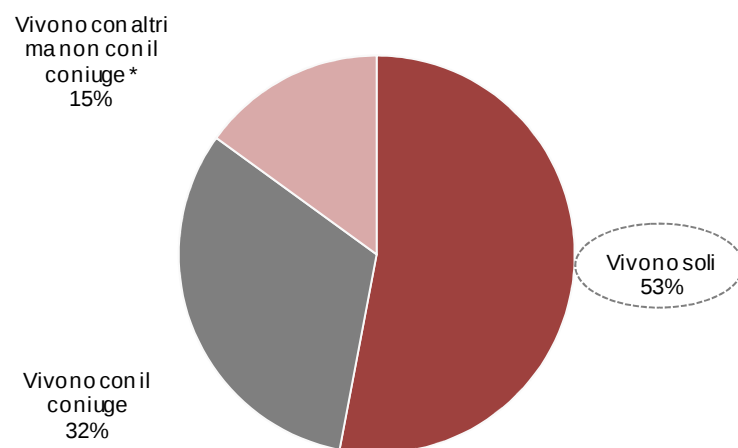
Sempre più soli soprattutto nelle grandi città

La situazione familiare del *Senior* è prevalentemente caratterizzata dalla **solitudine**. Secondo una stima di Banca d'Italia più del 50% (circa 2,5 milioni di *Senior*) vive da solo, soprattutto nei centri di medie/grandi dimensioni mentre nel centro nord aumenta sempre di più il distacco dai figli che spesso si trasferiscono in altre città per motivi di lavoro.

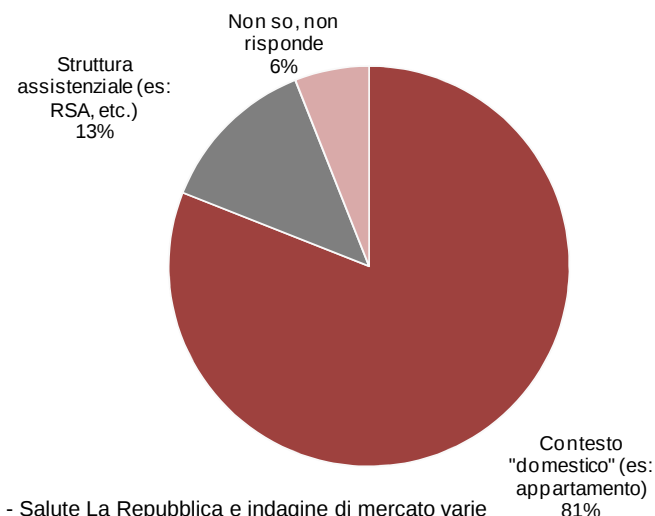
Cresce il bisogno di socializzazione e di contesto domestico

Non esiste una concreta politica di natura pubblica tesa al contrasto della solitudine e dell'emarginazione con l'obiettivo di favorire le attività relazionali degli over 65, nonostante sempre più spesso venga ribadito quanto una vita attiva, piena di relazioni e **condotta nel contesto in cui si è sempre vissuto** rappresenti un fattore cardine per la salute ed il benessere degli anziani.

Situazione familiare prevalente Over 65



Opinioni sul contesto di abitazione preferito dagli over 65



Fonte: elaborazioni Fimit SGR su dati ISTAT, Banca d'Italia indagine Censis - Salute La Repubblica e indagine di mercato varie

I *Senior*, soprattutto nelle città più grandi e in prevalenza situate al centro-nord, non trovano più nella famiglia di origine le occasioni di protezione e socializzazione del passato.



FIMIT
Fondi Immobiliari Italiani

* Ad esempio: badanti, parenti, etc.



Scenario di riferimento

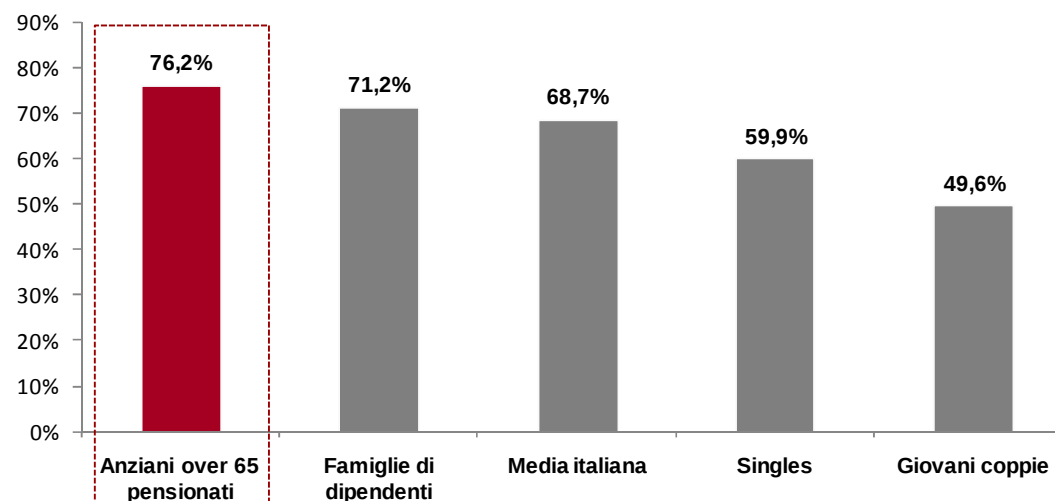
Senior: asset rich but cash poor

Proprietari di case troppo grandi

La condizione abitativa del *Senior*, secondo uno studio condotto da Banca d'Italia, è caratterizzata da un **appartamento di proprietà di dimensioni eccessive** rispetto alle sue reali esigenze:

- il 76,2% dei *Senior* è proprietario dell'appartamento in cui vive (media nazionale 68,7%);
- il valore dell'appartamento di proprietà è mediamente € 219.000 per circa 103 mq*.

Proprietari dell'abitazione di residenza



Fonte: elaborazioni Fimit SGR su dati ISTAT e Banca d'Italia

Asset rich but cash poor

La ricchezza del *Senior* è generalmente "illiquida", mentre i suoi consumi incidono fortemente sul reddito disponibile.

Il *Senior* è, quindi, continuamente esposto al rischio di improvvise **crisi di liquidità** e solo di recente sono state immesse sul mercato **forme di finanziamento adatte alle sue esigenze (es. i prestiti vitalizi ipotecari)**:

- circa il 78% del reddito medio da pensione è assorbito dai consumi;
- circa il 7% del patrimonio dei *Senior* è composto da depositi e attività finanziarie;
- il debito medio dei *Senior* è molto contenuto, largamente inferiore alla media europea.





Agenda

- ❑ Scenario di riferimento
- ❑ Prodotti e servizi offerti dal Fondo Senior
- ❑ Fondo Senior oggi
- ❑ Conclusioni

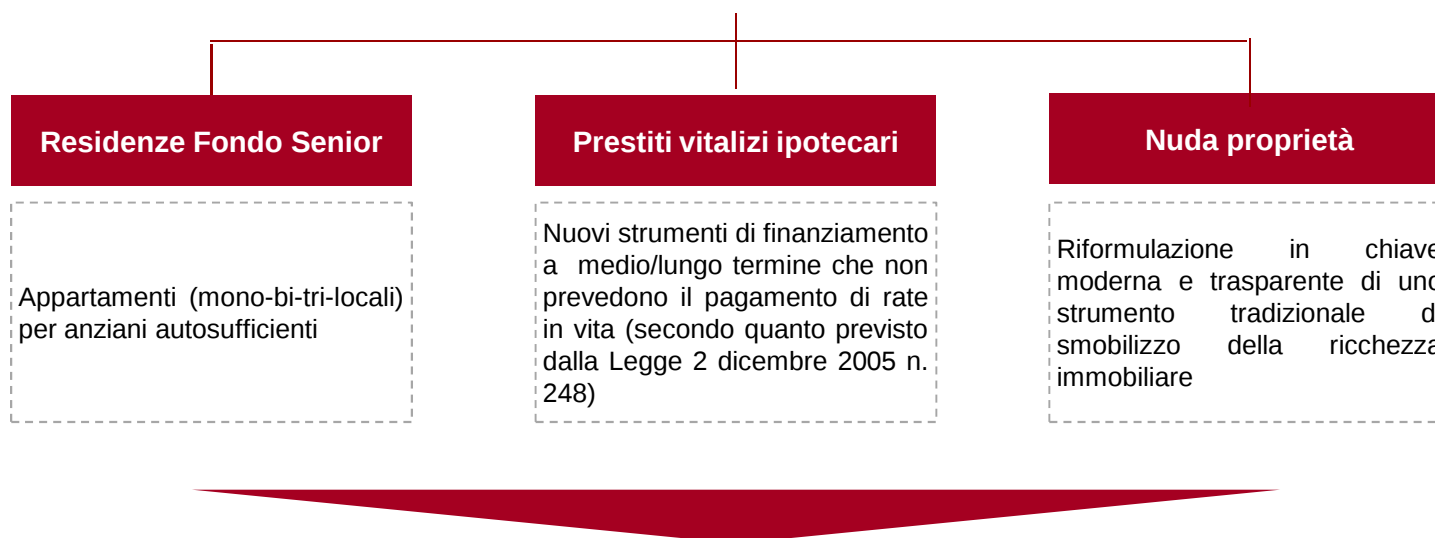




Prodotti e servizi offerti dal Fondo Senior

Overview

Anche in base alle **esperienze di successo dei principali paesi europei**, si sono identificati i prodotti ed i servizi necessari a fornire un'efficace risposta alle nuove richieste dei *Senior* al momento insoddisfatte dal mercato:



Tali prodotti e servizi ben si adattano al bacino di utenza di **Investitori istituzionali** che hanno visto nella partecipazione al Fondo l'opportunità per rendersi promotori dello sviluppo in Italia di un'offerta modernamente strutturata in modo da:

- **ampliare la gamma dei prodotti** destinati ai loro "clienti" over 65 (i.e. assistiti e/o iscritti, etc. di Enti Previdenziali), rendendola adeguata alle loro nuove effettive esigenze quotidiane;
- **evitare** che l'emergere di una nuova domanda si trasformi in **un'emergenza sociale**;
- **limitare i fenomeni di truffa** ai danni di anziani soli.





Prodotti e servizi offerti dal Fondo Senior

Residenze Fondo Senior

1

Il Fondo si propone di realizzare appartamenti (mono-bi-trilocali), da vendere o concedere in locazione ad anziani autosufficienti, modernamente strutturati, **localizzati principalmente in aree semicentrali di città medio-grandi** e dotati di un'ampia gamma di servizi studiati *ad hoc* erogati anche da *partner* del Fondo:

- *house manager*, area di svago comune, lavanderia, **ampie cantine per conservare i propri mobili**, *security*, servizio in camera, servizi di cura alla persona, camere per ospiti, convenzioni con ambulanze, pulizia, manutenzione, servizi alla persona, servizio di *agency* di vendita del precedente appartamento, servizi finanziari, etc.



TRILOCALE
(dimensioni indicative)

Soggiorno	18
Camera 1	18
Camera 2	10
Cucina	5
Bagno	4
Ingresso	5
TOTALE (mq)	60



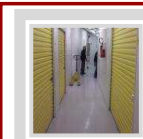
BILOCALE
(dimensioni indicative)

Soggiorno	18
Camera 1	18
Cucina	5
Bagno	4
Ingresso	3
TOTALE (mq)	48

MONOLOCALE
(dimensioni indicative)

Soggiorno	5
Camera 1	18
Cucina	5
Bagno	4
Ingresso	3
TOTALE (mq)	35

SERVIZI ORDINARI - PER TUTTI I RESIDENTI



Ampie cantine



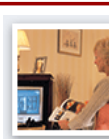
House manager



Aree di svago comune

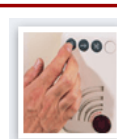


Lavanderia

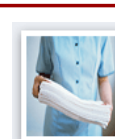


Security

SERVIZI A PAGAMENTO - PER I RICHIEDENTI



Servizio in camera



Servizi alla persona



Convenzioni con ambulanze



FIMIT
Fondi Immobiliari Italiani



Prodotti e servizi offerti dal Fondo Senior

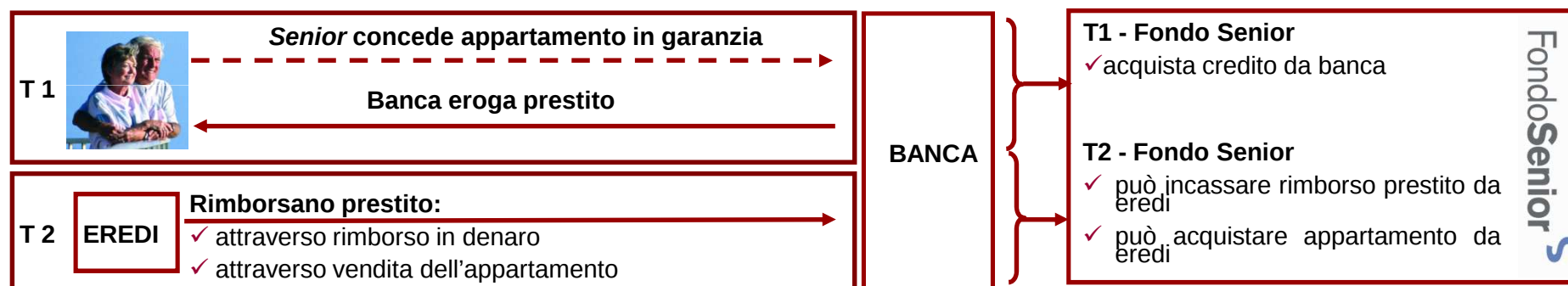
Prestiti vitalizi ipotecari

2

Il Fondo, mediante appositi accordi con istituti eroganti, acquisisce i crediti derivanti dalla concessione di prestiti vitalizi ipotecari. Tali strumenti consentono ai *Senior* di monetizzare il patrimonio immobiliare in modo da poter finanziare l'acquisto di beni e servizi adatti alle mutate esigenze.

I PUNTI DI FORZA DELLO STRUMENTO

- **durata:** vitalizia (il rimborso è previsto alla scomparsa del mutuatario o del coniuge superstite);
- **assenza di un piano di ammortamento:** il rimborso di capitali e interessi avviene in unica soluzione alla scadenza;
- **garanzia ipotecaria:** essendo il finanziamento garantito da ipoteca di primo grado sull'appartamento del *Senior*, la possibilità di ottenere credito risulta per il *Senior* maggiore e più semplice rispetto ad altre forme di finanziamento assistite da minori garanzie (es: credito al consumo, ecc.).



Gli Investitori Istituzionali e, in particolare, gli Enti Previdenziali possono ampliare la gamma di prodotti di finanziamento offerti ai propri clienti/assistiti/iscritti, sviluppando una **formula innovativa di prestiti vitalizi ipotecari** assistiti dall'intervento del Fondo immobiliare, che consentirebbe al *Senior* di disporre di un prodotto più trasparente e meno costoso di quelli basati sull'intervento della sola banca per effetto di convenzioni che il Fondo sta strutturando con primari istituti bancari.





Prodotti e servizi offerti dal Fondo Senior

Nude proprietà

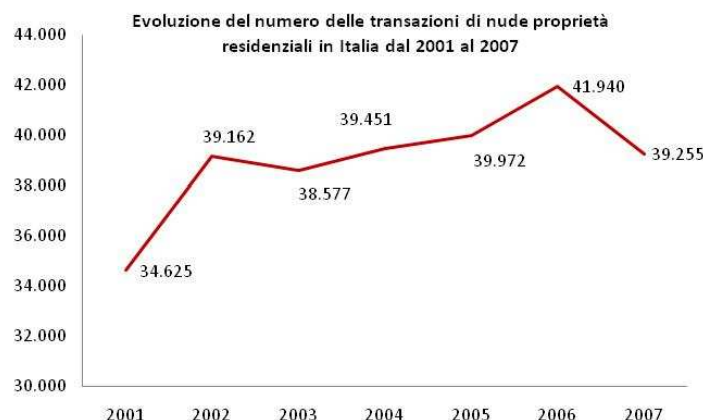
3

La nuda proprietà in Italia

Secondo l'Agenzia del Territorio, il mercato delle nude proprietà residenziali in Italia, seppur in frenata negli ultimi due anni in conseguenza del più generale rallentamento del mercato immobiliare, conta circa 40.000 transazioni annue.*

Si prevede pertanto una importante crescita di tale mercato nei prossimi anni, nonostante al momento quest'ultimo risulti ancora frenato da:

- lunghi tempi di ricerca di controparti interessate all'acquisto, data l'assenza di operatori specializzati ed "istituzionali";
- **difficoltà psicologiche nei rapporti venditore-acquirente post transazione;**
- scarsa trasparenza sulle modalità di formazione dei prezzi.



Fonte: Elaborazioni Fimit su dati Agenzia del Territorio

La possibilità per i Senior di cedere la nuda proprietà al Fondo

Al fine di soddisfare le esigenze finanziarie dei *Senior* il Fondo potrà offrire agli stessi la possibilità di cedere la nuda proprietà dell'appartamento:

- ad una controparte impersonale, fortemente istituzionale ed affidabile (il Fondo) in quanto sotto la costante supervisione delle Autorità di Vigilanza e dei suoi promotori;
- secondo schemi contrattuali standardizzati che riducono i tempi e i costi di transazione.



FIMI
Fondi Immobiliari Italiani

* Il dato considera unicamente le transazioni ufficialmente censite cui si aggiunge un'importante componente – sostanzialmente di pari entità – di transazioni non registrate.



Agenda

- ❑ Scenario di riferimento
- ❑ Prodotti e servizi offerti dal Fondo Senior
- ❑ Fondo Senior oggi
- ❑ Conclusioni





Fondo Senior oggi

Descrizione del Fondo a seguito dell'avvio dell'operatività

- A dicembre 2009 Fimit ha lanciato il Fondo Senior, mediante l'apporto di parte del patrimonio immobiliare dell'INPDAP, a prevalente destinazione d'uso uffici, per un controvalore pari a ca. € 100 mln, evidenziando uno sconto di ca. il 15% sulla valutazione *asset by asset* realizzata dall'esperto indipendente del Fondo. Tale apporto rappresenta per il Fondo una prima base patrimoniale su cui la SGR effettuerà una attività di valorizzazione/dismissione con conseguente re-investimento della liquidità in linea con le finalità del Fondo.
- In aggiunta al citato conferimento in natura, il Fondo risulta sottoscritto, oltreché dalla SGR, dalla Fondazione Enasarco, che ha partecipato all'iniziativa con una sottoscrizione per cassa del valore di € 10 mln.
- Tale liquidità sottoscritta è stata investita, congiuntamente con Fintecna e con ulteriori fondi immobiliari gestiti da Fimit, nel Fondo AQ gestito da Europa Risorse SGR, fondo immobiliare con finalità etiche avente come scopo l'acquisizione di complessi immobiliari ad uso residenziale nella zona del "cratere" del sisma che ha colpito la Regione Abruzzo nell'aprile del 2009, da destinare al soddisfacimento delle esigenze abitative della popolazione terremotata.

Bologna, Piazza Roosevelt



Piacenza, Via Mosca



Roma, Viale Manzoni



FONDO AQ



AQ. IL FONDO PER L'EMERGENZA ABITATIVA IN ABRUZZO



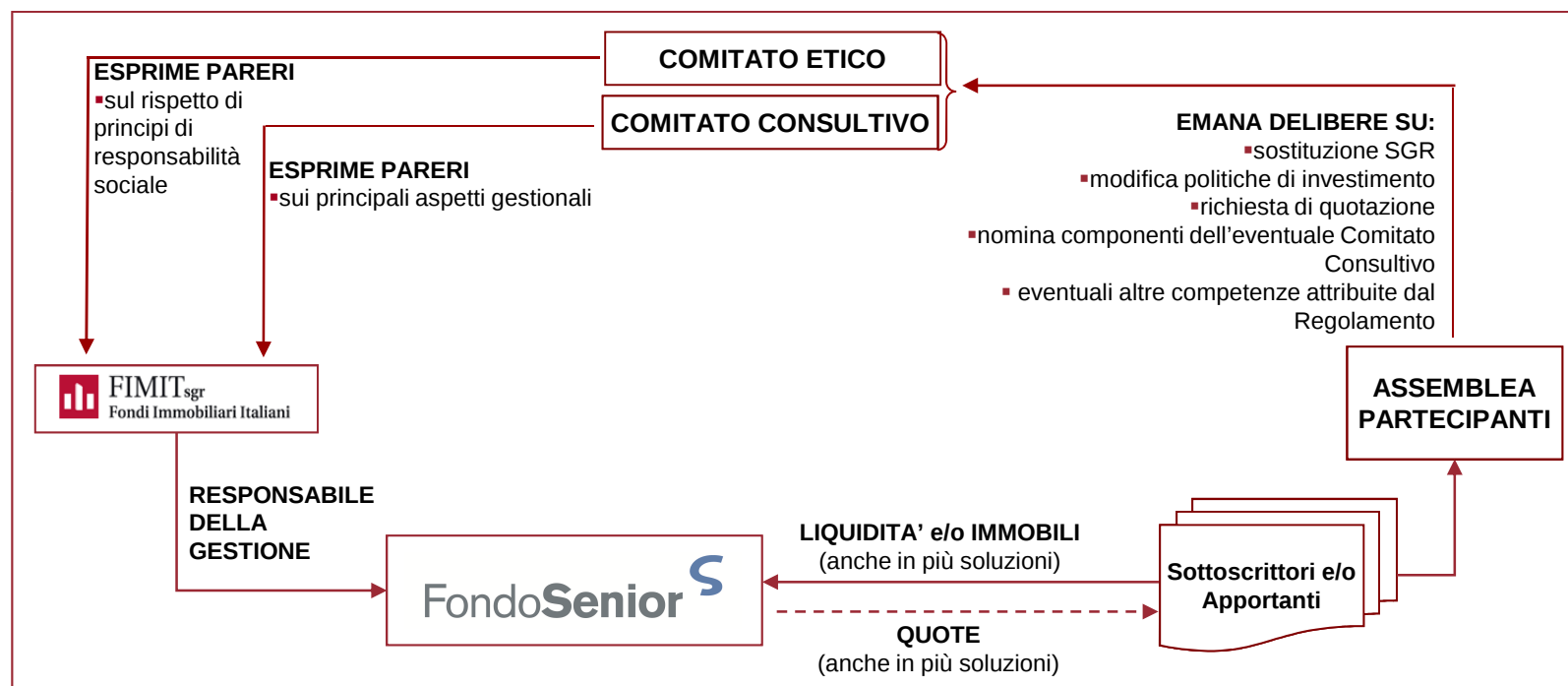
FIMI
Fondi Immobiliari Italiani



Fondo Senior oggi

Corporate governance e responsabilità sociale

- Fondo Senior si è dotato di un sistema di *corporate governance* in grado di garantire ai propri sottoscrittori trasparenza, flessibilità ed una attiva partecipazione nella vita del Fondo.
- In particolare, oltre all'Assemblea dei Partecipanti ed al Comitato Consultivo è stato nominato un **Comitato Etico**, con il compito di **vigilare sulle finalità sociali del Fondo** e con l'obiettivo di **garantire il carattere socialmente responsabile degli investimenti a tutela di tutti i soggetti coinvolti**.





Agenda

- ❑ Scenario di riferimento
- ❑ Prodotti e servizi offerti dal Fondo Senior
- ❑ Fondo Senior oggi
- ❑ Conclusioni





Conclusioni

Fondo Senior: la soluzione a 360° per le esigenze dei Senior

LA SOLUZIONE INDIVIDUATA PER OFFRIRE SOLUZIONI A 360° AI Senior
COINVOLGE FINANZIARIAMENTE DIVERSI ATTORI



La soluzione individuata per migliorare la qualità della vita dei Senior prevede uno schema di relazioni nel quale **gli Investitori Istituzionali**, finanziatori del Fondo, **svolgono un ruolo fondamentale** per il rispetto dei principi di responsabilità sociale ai quali è ispirato.



Conclusioni

Principali vantaggi per Investitori Istituzionali e *Senior*

Il Fondo Senior consente sia agli Investitori Istituzionali (pubblici e privati) interessati a partecipare al progetto che ai *Senior*, di ottenere diversi vantaggi tra i quali:

INVESTITORE ISTITUZIONALE

- Opportunità di fornire un'adeguata **risposta ad una crescente emergenza sociale** che riguarda, in prima battuta, i propri clienti/assistiti/iscritti;
- **Completare e aggiornare la gamma dei prodotti e dei servizi** offerti includendovi soluzioni abitative e finanziarie adeguate alle loro nuove esigenze;
- Delegare a **partner strategici** di comprovata esperienza la realizzazione degli aspetti tecnici dell'iniziativa **in modo da non appesantire la propria attività istituzionale**;
- Investire parte delle risorse disponibili in un'iniziativa trasparente e di cui possono continuamente presidiare il **carattere socialmente responsabile**.

Senior

- Disponibilità di **alloggi funzionali**, sicuri e confortevoli con **servizi** studiati *ad hoc*;
- Accesso a soluzioni immobiliari che consentono di **migliorare il proprio bilancio domestico** (rendendolo più liquido e/o aumentando il reddito disponibile);
- Accesso a **soluzioni di finanziamento trasparenti e tali da soddisfare** l'esigenza di rendere liquida parte della propria ricchezza immobiliare;
- **Opportunità di rivolgersi ad una controparte istituzionale** in grado di fornire un supporto professionale e trasparente a 360° (sia per la parte immobiliare che per quella finanziaria) per operazioni che al momento creano difficoltà operative e psicologiche.





Fondi Immobiliari Italiani Sgr S.p.A.
Via Crescenzo,14
00193 Roma

Tel. +39 06 681631
Fax. +39 06 68192090